

100 LIVROS QUE TODO EMPREENDEDOR DEVERIA LER



Dicas para a leitura deste eBook

Olá, este é um eBook interativo, isso quer dizer que, além do texto, você também vai encontrar imagens e ícones de redes sociais que são clicáveis.

Por exemplo, se você clicar sobre a imagem de um livro, ele te levará a um site para conhecer um pouco mais sobre o mesmo. Neste site você encontrará as seguintes informações: descrição completa sobre as características do livro, recomendações de leitores (reviews) e o preço do livro, caso queira comprar para você ou dar de presente para alguém.

Também, se você clicar nos ícones das redes sociais, automaticamente, este link te enviará a rede social que escolheu para que possa compartilhar cada livro individualmente com seus seguidores e amigos.

Na parte inferior direita está um texto que diz **“voltar ao início”**, no qual uma vez clicado te enviará ao início do eBook.

No final do eBook você encontrará uma pequena história sobre a autora deste material e também alguns dados caso queira entrar em contato diretamente com ela.

Espero que essas dicas sejam úteis e desejamos que desfrute a leitura!



Introdução

Nós do Sacada de Mestre gostamos de ler e acreditamos muito que um dos caminhos da evolução é por meio de conhecimento. Por isso decidimos reunir 100 livros que mudaram nossas vidas e nossas visões de negócios.

Sabemos que existem muitos outros livros que são excelentes para todos os empreendedores e para pessoas que querem empreender, mas por agora, só por agora essa é a nossa lista preferida.

Os livros que selecionamos são livros mais conhecidos e outros que não são tão famosos, mas que também são muito bons. Livros de vários preços também, o que couber no seu bolso naquele mês. Sim! Naquele mês, no outro mês. Comprar nem que seja um livro por mês é o nosso conselho. Comece a sua biblioteca, compre uma estante bonita e manda ver! Se for livro virtual, então separa um espaço no seu computador, no seu celular, no seu tablet ou no seu kindle. Livro é um investimento e um ótimo presente também!

Ah! E se quiser depois passar o livro para outra pessoa, também é super válido. Vamos colocar a roda do conhecimento para girar.

Se quiser vá marcando os livros que já leu e coloca um prazo para ler cada um dos outros que restaram. Coloca no seu planejamento, assim fica mais fácil de lembrar. Ou por que não criar um desafio? Um livro, dois ou três por mês. Escreve o nome dos livros do mês, assim você se sentirá mais comprometido a ler aqueles livros específicos no tempo determinado.

Bom, então vamos nessa? A lista é grande, mas podem ter certeza, são livros que irão transformar seu negócio e seus pensamentos.





**“A LEITURA FAZ DO HOMEM
UM SER COMPLETO;
A CONVERSA FAZ DELE
UM SER PREPARADO,
E A ESCRITA O TORNA PRECISO.”**

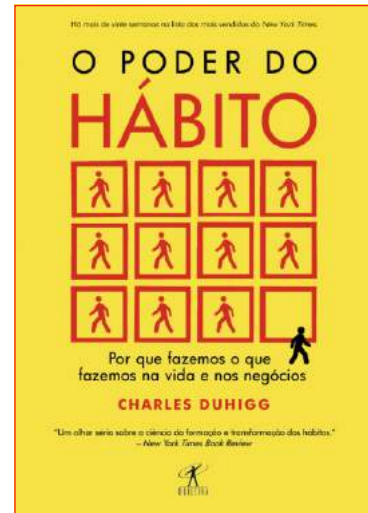
PROF. MÁRIO SÉRGIO CORTELLA

1

“O poder do hábito. Porque fazemos o que fazemos na vida e nos negócios?” - de Charles Duhigg

O livro “O poder do hábito” escrito pelo repórter do New York Times Charles Duhigg, que passou duas décadas pesquisando como os hábitos funcionam e mais importante, como podem ser transformados. Ele diz que a chave para mudar o que não funciona em sua vida é entender como os hábitos funcionam e que transformá-los pode gerar bilhões e significar a diferença entre fracasso e sucesso, vida e morte.

O livro O poder do Hábito é uma ótima leitura. Você poderá identificar um costume que deseja mudar e determinar uma rotina alternativa, pois um hábito pode ser substituído, basta você querer. “Transformar um hábito não é necessariamente fácil nem rápido. Nem sempre é simples. Mas é possível. E agora entendemos como.”



Compartilhar nas Redes



2

“Criatividade S.A. - Superando as forças invisíveis que ficam no caminho da verdadeira inspiração.” - de Ed Catmull

Quem não já se encantou com personagens inesquecíveis criados pela Pixar? O Woody e seu amigo Buzz do filme Toy Story, os amigos Mike e Sulley do filme Monstros S.A, o McQueen no filme carros, são personagens que marcaram, não é mesmo? Essas histórias encantam crianças e adultos há mais de 25 anos.

O que a maioria de nós não sabe é que tudo isto existe graças a persistência e visão de Ed Catmull aliado a ajuda e aposta imprescindível de Steve Jobs. Toda esta história é relatada com uma leitura muito agradável e de muitos ensinamentos por um dos cofundadores da Pixar Animation Studios, Ed Catmull.



Compartilhar nas Redes



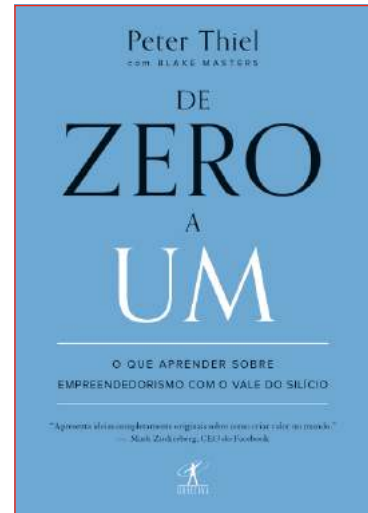
3

“De zero a Um. O que aprender sobre o empreendedorismo com o Vale do Silício.” - de Peter Thiel

Esse livro aborda sobre o empreendedorismo de uma maneira bem singular. Peter Thiel, cofundador do PayPal e investidor de outras Startups no Vale do Silício, expõe sua visão única sobre o que é a criação de valor no mundo e nos desafia logo de início a pensar por nós mesmos, tratando de assuntos práticos, objetivos e fundamentais para qualquer empreendedor.

Um livro extremamente realista que analisa os aspectos críticos do processo do empreendedorismo ao mesmo tempo que desafia a pensar de como ir de 0 a 1, isto é, mudar radicalmente a forma como algo é feito ou criar uma solução única para resolver um problema real.

Segundo ele, um negócio para ter sucesso deve começar pequeno. Realmente muito pequeno. Deve se escolher um mercado muito específico, nicho do nicho, a ponto de se poder ser o único provedor desse mercado: um monopólio de um micromercado.



Compartilhar nas Redes



4

“A Startup Enxuta. Como os empreendedores atuais utilizam a inovação contínua para criar empresas extremamente bem-sucedidas.” - de Eric Ries

A startup enxuta do autor Eric Ries apresenta os principais passos e conceitos numa jornada empreendedora.

O autor dividiu os capítulos em três partes, visão, direção e aceleração, para melhor organização, resultando em uma abordagem bastante didática e de fácil leitura, seja para os mais envolvidos com administração e empreendedorismo até iniciantes que se interessam pelo assunto.

Leitura obrigatória para todos os que têm vontade de empreender ou inovar, mesmo que ainda sendo empregados de empresas tradicionais.



Compartilhar nas Redes



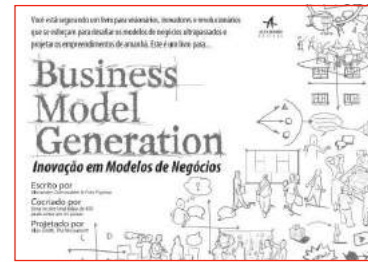
5

“Business Model Generation. Inovação Em Modelos De Negócios.” - de Alexander Osterwalder

No início do livro é possível perceber porque o subtítulo é Inovação em Modelos de Negócios, pois o próprio livro foi escrito de maneira inovadora, com a contribuição de cerca de 500 pessoas espalhadas pelo mundo.

E não se trata de um livro do século passado, cheio de fórmulas, cálculos e planilhas para a construção de um modelo de negócio, contudo tem diversas imagens e o Business Model Canvas, que é simplesmente inovador em transformar o modelo de negócio tradicional em uma ferramenta visual, na qual qualquer pessoa consegue entender e interagir em todos os itens de construção do Modelo de Negócio.

Os exemplos de modelos de negócios contidos no livro são muito importantes, empresas como Apple, Nintendo, Microsoft, Skype, e tantas outras que realmente inovaram seus negócios, e conseguiram entregar muito mais do que um produto novo, conseguiram entregar ao mercado um valor que antes não existia.



Compartilhar nas Redes



6

“De Empreendedor e Louco Todo Mundo Tem Um Pouco.” - de Linda Rottenberg

Em “De empreendedor e louco todo mundo tem um pouco”, Linda Rottenberg dá conselhos para empresários com o objetivo de criar grandes negócios. A autora, CEO e cofundadora da Endeavor, organização que apoia o empreendedorismo, mostra o quanto é importante o pensamento empreendedor ser parte do nosso dia a dia. Empreendedor no sentido mais amplo, não só pensando em abrir o próprio negócio, mas empreender dentro de uma organização.

Segundo Rottenberg, mesmo quem colabora em uma organização precisa ter esse sentimento nos dias de hoje. Cada desafio dentro de uma empresa, sua ou não, cada projeto, cada nova meta desafiadora é como um empreendimento em um sentido mais amplo.



Compartilhar nas Redes

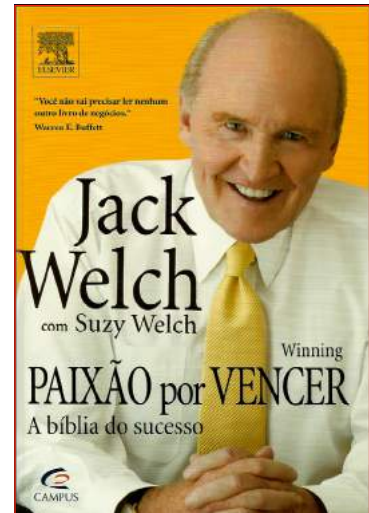


7

“Paixão por Vencer. A bíblia do sucesso.” - de Jack Welch com Suzy Welch

O CEO nº 1 do mundo fala sobre gestão. Paixão por Vencer oferece respostas para as perguntas mais desafiadoras com que as pessoas se defrontam no trabalho e fora do trabalho. O objetivo de Welch é dirigir-se a leitores em todos os níveis das organizações.

No livro Welch deixa muito claro o que deve ser feito para que a empresa seja um sucesso, isto é, a liderança requer comportamento e atitudes diferentes, devemos certificar de que as pessoas certas estão nas funções certas, apoiando e promovendo as que estão bem colocadas e afastando as que não estão, a autoconfiança energiza, dando ao pessoal a coragem para ousar, assumir risco e para superar os próprios sonhos. Isto é o combustível das equipes vencedoras, e não podemos deixar de citar que devemos abusar dos elogios. Esses são alguns dos conceitos que constam na obra.



Compartilhar nas Redes

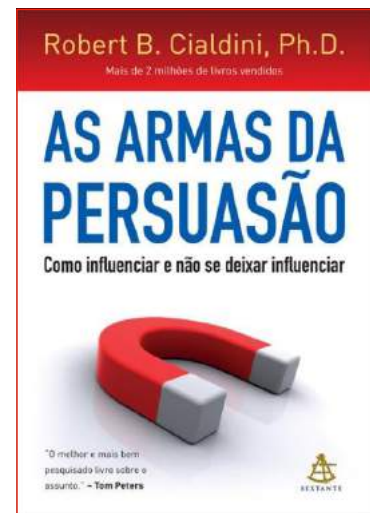


8

“As Armas da Persuasão. Como influenciar e não se deixar influenciar.” - de Robert Cialdini

Depois de passar anos caindo no papo de vendedores, arrecadadores de doações e operadores de telemarketing, o psicólogo Robert B. Cialdini resolveu se dedicar ao estudo da persuasão.

Ele queria entender quais são os fatores que levam uma pessoa a dizer “sim” a um pedido e que técnicas exploram melhor esses fatores. Reunindo dados das mais recentes pesquisas científicas sobre o assunto, histórias de gente comum e a experiência adquirida ao se infiltrar em organizações que treinam os chamados “profissionais da persuasão”, Cialdini criou uma obra acessível, informativa e indispensável a todos aqueles que querem saber como influenciar pessoas e, ao mesmo tempo, se defender dos manipuladores.



Compartilhar nas Redes



“Negócios Digitais.” - de Alan Pakes

O livro Negócios Digitais foi organizado por Alan Pakes e contém textos dele e de mais dezessete autores, todos conhecidos empreendedores digitais. Nos dezenove capítulos da obra, os autores guiam o leitor em um passo a passo para construir um negócio digital de sucesso e, o melhor, sem gastar nada além do necessário.

O mais interessante de Negócios Digitais é que ele foca em um empreendedor iniciante e, por isso, dá atenção a todos os aspectos necessários na hora de construir um negócio online: desde a escolha de um nicho lucrativo até estratégias de marketing. O livro também ensina a como pensar como um empreendedor, como perceber o que funciona e o que não funciona, o que atinge os consumidores e o que passa despercebido.



Compartilhar nas Redes



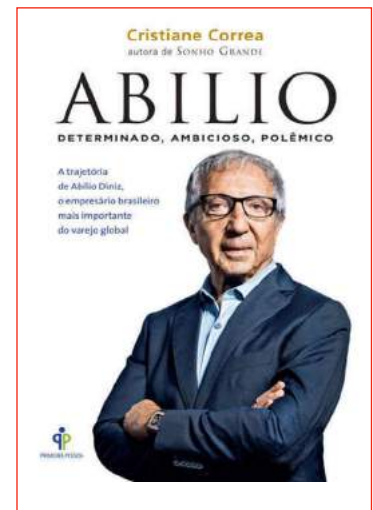
“Abilio. Determinado, Ambicioso, Polêmico.” – de Cristiane Correa

Abilio Diniz, ex- dono da rede varejista Pão de Açúcar e agora um dos maiores acionistas do concorrente Carrefour.

Logo no primeiro capítulo, o leitor já se depara com o quase desfecho do litígio entre Abilio Diniz e seu ex-sócio, atual dono do Pão de Açúcar.

Cristiane conta os bastidores que levaram Abilio a abrir mão do negócio fundado por seu pai e dar início à nova etapa de sua vida empresarial.

Talvez não seja fácil para um leitor ser apresentado logo de cara a personagens do mercado financeiro e de escritórios de advocacia, conhecidos por pessoas mais familiarizadas com o mundo dos negócios. Mas o texto é fluido e dá fôlego para seguir adiante, onde a autora apresenta um Abilio que poucos conhecem.



Compartilhar nas Redes

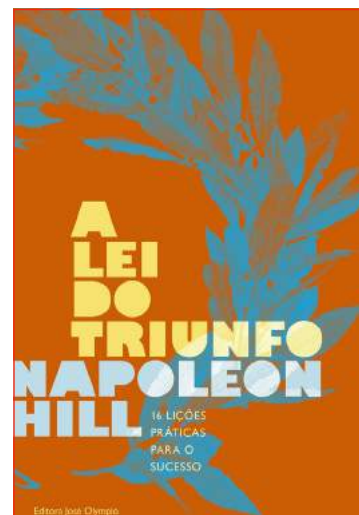


11

“A Lei do Triunfo. 16 Lições Práticas para o Sucesso” - de Napoleon Hill

Durante 20 anos, Napoleon Hill pesquisou sobre as milhares de pessoas mais ricas, influentes e poderosas do mundo para poder descobrir o que tinham em comum. Além de estudá-las, o autor também entrevistou pessoalmente centenas delas, incluindo nomes como Thomas Edson, Graham Bell, George Eastman, Henry Ford, John Rockefeller, Theodore Roosevelt.

O resultado de todo esse trabalho foi transformado em um curso, no qual o autor definiu 16 leis que todas as pessoas de grande sucesso seguiam. Se você quer seguir alguns dos grandes nomes da humanidade, leia sobre e tente aplicar você mesmo todas as 16 essenciais regras que são: o mastermind, um objetivo principal definido, a confiança em si mesmo, o hábito de economizar, iniciativa e liderança, a imaginação, o entusiasmo, autocontrole, o hábito de produzir mais trabalho do que é pago, uma personalidade agradável, pensar com segurança, a concentração, a cooperação, tirar proveito dos fracassos, a tolerância e praticando a regra de ouro.



Compartilhar nas Redes



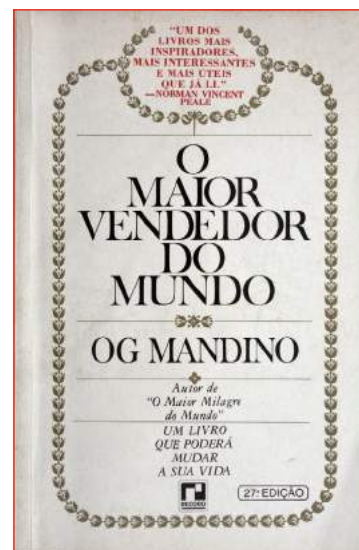
12

“O maior vendedor do mundo.” - de Og Mandino

Este livro trata da história de Hafid, um pobre guardador de camelos que tem a ambição de se tornar não apenas um vendedor, mas o maior vendedor do mundo. Ele tem como exemplo Pathros, que é para ele uma espécie de pai adotivo, e este é o maior vendedor do mundo.

Para que Hafid conseguira tornar-se o sucessor de Pathros, e para que se preparasse este lhe entregou um baú contendo dez pergaminhos, nos quais continha os segredos para se tornar o maior vendedor do mundo.

A primeira lição que ele recebe é para que lesse cada pergaminho durante trinta dias seguidos, todos os dias. Dessa forma os ensinamentos ficariam bem fixados em sua mente. O autor relata os ensinamentos que nos ajudam a refletir sobre nossas vidas pessoais e profissionais.



Compartilhar nas Redes

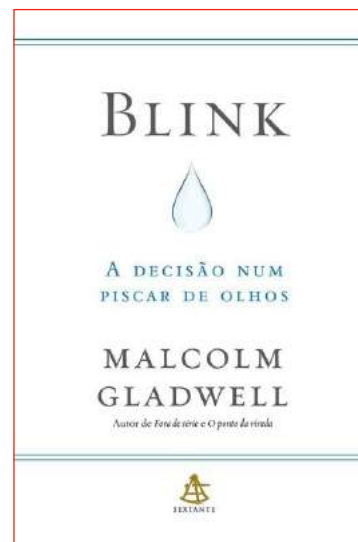


13

“Blink, a decisão num piscar de olhos” - de Malcolm Gladwell

Blink é um livro sobre as escolhas que parecem ser feitas num piscar de olhos, mas que realmente não são tão simples como parecem. Por que é que certas pessoas são tão decididas e outras se mostram sistematicamente inaptas para decidir? Baseado nas descobertas neurológicas e psicológicas mais recentes, e escrito de uma forma brilhante, Blink muda o modo como compreendemos todas as nossas decisões. Nunca mais se poderá pensar da mesma maneira.

Entender como funciona o nosso processo de decisão é essencial para entendermos como nossos consumidores podem estar recebendo as nossas mensagens e como podemos facilitar o processo de decisão de compra de um produto, por exemplo. O objeto de estudo do autor é a capacidade de cognição rápida que temos em determinadas situações, quando o nosso conhecimento de determinadas áreas é tão grande, que num piscar de olhos somos capazes de fazer análises detalhadas mesmo que sem consciência disso.



Compartilhar nas Redes

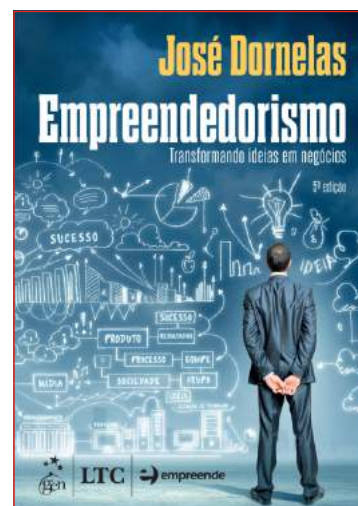


14

“Empreendedorismo. Transformando ideias em negócios.” - de José Carlos Assis Dornelas

José Dornelas é um dos maiores autores sobre empreendedorismo no Brasil e lançou vários trabalhos, para diferentes públicos. O livro Empreendedorismo, Transformando Ideias em Negócios é um manual técnico de como montar seu plano de negócios e preparar sua empresa para as dificuldades ao longo do caminho que toda organização tem em nosso país.

Neste livro, ele começa com uma abordagem histórica sobre o empreendedorismo e de como foi inserido no nosso dia a dia, antes de dedicar dois capítulos à análise de oportunidades, coisa esquecida pelos empreendedores de primeira viagem, que pensam que toda ideia pode ser convertida em um negócio de sucesso. Depois o autor aborda sobre a importância do plano de negócio e como criá-lo.



Compartilhar nas Redes



15

“Confiança Criativa. Libere sua criatividade e implemente suas ideias.” - de Tom Kelley e David Kelley

O livro *Confiança Criativa* foi escrito pelos irmãos Tom e David Kelley, fundadores da **IDEO** e da **Stanford d.school**. Ele começa com um breve relato sobre a vida dos autores e momentos importantes que marcaram a trajetória de ambos, dentre eles o drama de uma doença que acabou por motivar os irmãos na criação desse livro.

Como o nome sugere, o livro fala sobre a “confiança criativa”, um termo entre muitos outros utilizados pelos autores, neste caso para descrever a capacidade do indivíduo em acreditar e investir no seu potencial criativo. Os autores deixam claro na publicação que a criatividade não se limita a um dom, um domínio de um seletivo grupo de privilegiados, mas sim em uma capacidade natural do ser humano que deve ser estimulada como um músculo, mas que por diversos fatores pode ser reprimida e adormecida ao longo da vida.



Compartilhar nas Redes



16

“Sprint. O Método Usado no Google Para Testar e Aplicar Novas Ideias em Apenas Cinco Dias.” - de Jake Knapp

Como inovar? Por onde começar? Como montar uma boa equipe? Que forma terá uma ideia quando for colocada em prática? São muitas as perguntas que martelam na cabeça de quem precisa tirar ideias do papel, mas já existe um caminho infalível para responder a todas elas rapidamente: o sprint.

Método criado pelo designer Jake Knapp no período em que ele trabalhava no Google, era usado para tudo na empresa, do aperfeiçoamento do mecanismo de buscas ao Google Hangouts, com o foco em desenvolver e testar ideias em apenas cinco dias. Knapp se juntou mais tarde a Braden Kowitz e John Zeratsky no Google Ventures, braço da companhia dedicado ao investimento em novos negócios, e juntos eles conduziram e completaram mais de cem sprints em empresas de telefonia, e-commerce, saúde, finanças e muito mais.



Compartilhar nas Redes



17

“Diferente. Quando a exceção dita a regra.” - de Youngme Moon

Como explicar a hegemonia do Google, que em meio aos megaportais de conteúdo se tornou o site número um da internet oferecendo menos benefícios na homepage? E o sucesso da campanha da Dove pela Verdadeira Beleza, em que as estrelas não foram top models e sim mulheres comuns? Essas marcas se tornaram referência na categoria por serem diferentes, e é baseada nelas – e em outras de igual impacto – que Youngme Moon interpreta o fascinante mundo do consumo pelo prisma da diferenciação.

Diferente é escrito a partir de um olhar único e preciso, a fim de ensinar como se destacar em um mercado cada vez mais padronizado, onde todos os produtos que concorrem em uma determinada categoria parecem iguais graças à especialização do marketing.



Compartilhar nas Redes

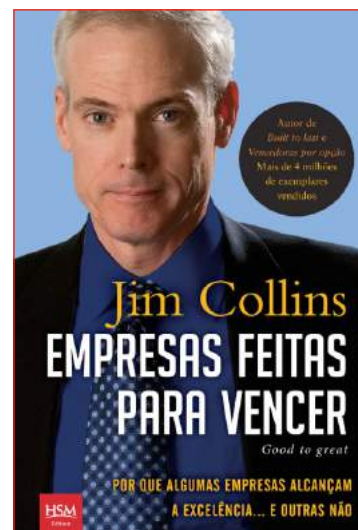


18

“Empresas Feitas Para Vencer.” - Jim Collins

“Good to Great”, do original em inglês, tem como missão responder a pergunta: o que faz uma empresa deixar de ser boa para se tornar uma empresa excelente? Para respondê-la, o autor convocou uma equipe de pesquisadores que se debruçaram sobre números de diversas empresas de capital aberto que tenham crescido muito mais do que a média de mercado e do que suas concorrentes diretas num período de tempo extenso, de mais de 15 anos.

As empresas teriam que ser de capital aberto por conta do acesso aos dados. E o período tinha que ser extenso para não ser obra do acaso, ou seja, fruto do trabalho de um CEO inspirado, por exemplo. Os resultados obtidos pelos pesquisadores foram compilados em seis princípios que foram o que o autor chamou de volante do crescimento.



Compartilhar nas Redes



19

“Os Segredos da Mente Milionária.” - de T. Harv Aker

O livro “Os segredos da mente milionária” tem o objetivo de ensiná-lo a alterar seus conceitos pré-definidos sobre dinheiro e fazendo com que você adote hábitos de pessoas bem sucedidas. A partir desta leitura, você irá rever todos os seus conceitos sobre a forma como utiliza o dinheiro e poderá adotar uma maneira de melhor utilizá-lo.

O autor nos passa que desde criança adotamos crenças que determinam como lidamos com o dinheiro, nos levando quase sempre para uma situação difícil e traz em seu livro “os segredos da mente milionária” 17 arquivos da riqueza.

Segundo o autor, sempre que você tiver tomando uma decisão que envolva dinheiro, seu cérebro vai automaticamente até seus arquivos mentais, busca o que fala sobre dinheiro e toma a decisão inconscientemente. Estes arquivos determinam também as oportunidades que são atraídas para você.



Compartilhar nas Redes

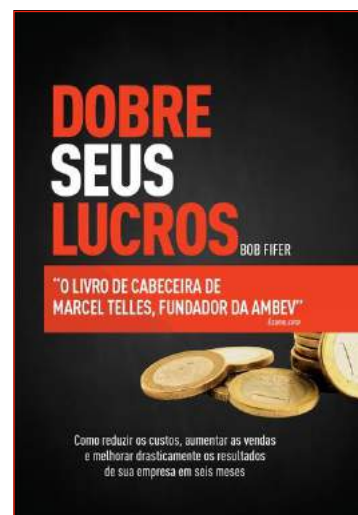


20

“Dobre Seus Lucros.” - de Bob Fifer

Você acredita que a sua empresa já gera todo o lucro de que é capaz? Acha que reduzir energicamente custos e maximizar lucros significa sacrificar o moral dos funcionários e o valor da sua empresa? Então se prepare para uma revelação chocante. Nas poucas horas necessárias para ler este livro, você descobrirá que pode, de forma fácil e rápida, dobrar seus lucros e ao mesmo tempo potencializar o ânimo, o dinamismo e o valor da sua empresa.

Baseado no conhecimento obtido ao analisar mais de 100 das 500 maiores companhias norte-americanas selecionadas pela revista Fortune, Bob Fifer mostra como reduzir os desperdícios; lidar com os fornecedores; motivar seus vendedores; aumentar a produtividade e o preço dos produtos, sem perder o cliente ou deixá-lo insatisfeito.



Compartilhar nas Redes

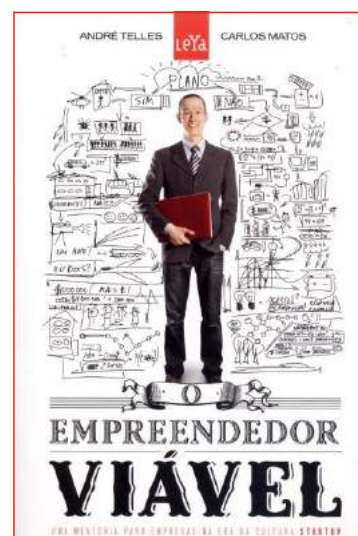


21

“O Empreendedor Viável. Uma Mentoria para Empresas na Era da Cultura Startup.” - de André Telles e Carlos Matos

Qual é o segredo do sucesso de umas empresas e do fracasso de outras? O jornalista Carlos Matos e o publicitário André Telles acreditam que está nas pessoas por trás destas ideias. Para eles, a fórmula do sucesso está no conceito de Mínimo Empreendedor Viável: aquele que oferece ao investidor a segurança mínima de que um modelo de negócio será desenvolvido de modo a gerar um plano sustentável e que dará retorno financeiro. Neste livro os autores mostram o conjunto de variáveis capazes de definir o sucesso de uma startup. Desde a escolha da equipe até a confiança na apresentação para investidores, passando por momentos de ajuste onde a escolha de mentores, a pivotagem e as mudanças estruturais vão garantir a saúde de sua empresa.

Mas afinal o que realmente define um empreendimento como viável? A resposta está na paixão com que você o realiza.



Compartilhar nas Redes



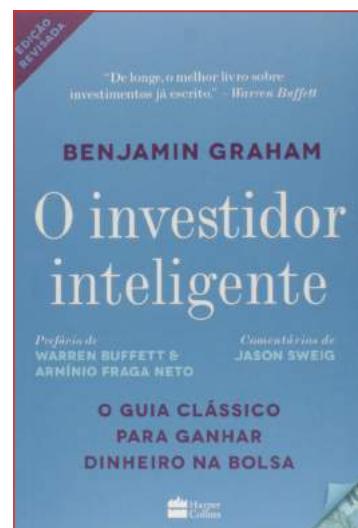
22

“O Investidor Inteligente.” - de Benjamin Graham

O livro O investidor Inteligente foi publicado pela primeira vez em 1949 e é, de acordo com o bilionário Warren Buffett, “de longe, o melhor livro sobre investimentos já escrito”.

Esta enorme obra de mais de 650 páginas inclui as mais importantes lições sobre análise fundamentalista que um investidor precisa saber antes de começar a investir, seja na bolsa de valores ou até na renda fixa.

Graham descreve o propósito do livro na introdução, salientando que o objetivo é muito mais de caráter estratégico do que tático. A ênfase está nos princípios da análise individual de ações. “Nosso objetivo principal será guiar o leitor para evitar que ele caia em áreas onde é possível cometer grandes erros e, também, desenvolver políticas para que ele se sinta confortável”.



Compartilhar nas Redes

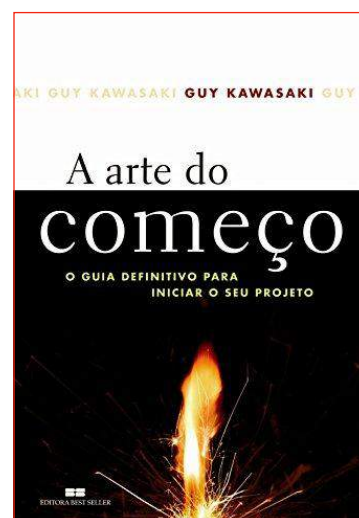


23

“A Arte do Começo.” - de Guy Kawasaki

Um livro diferenciado, que não somente foge de teorias e detalhes desnecessários, como desmitifica muitas delas. Seu autor, o irreverente Guy Kawasaki, trabalhou durante um bom tempo no marketing da Apple, sendo o responsável pelo sucesso do Macintosh na década de 80. Hoje é uma das grandes referenciais mundiais, quando os assuntos são novos negócios, é Fundador e CEO da Garage Technology Ventures, uma empresa de capital de risco para investimentos em alta tecnologia. Além deste, Guy Kawasaki, possui diversos outros livros de sucesso.

“A arte do começo” abrange diversos aspectos essenciais no início de negócios que objetivam rápido crescimento, principalmente aqueles voltados a tecnologia, as famosas startups. Ele aborda dicas que vão desde a criação de um bom plano de negócio, aquisição de capital, apresentação de ideias, posicionamento de marca e criação de uma forte cultura interna.



Compartilhar nas Redes

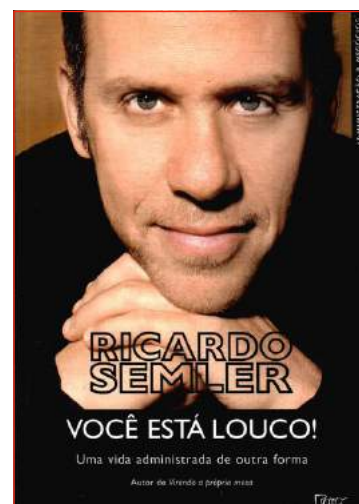


24

“Você está louco! Uma vida administrada de outra forma.” - de Ricardo Semler

Ricardo Semler é um dos empresários mais bem sucedidos do país. Multiplicou por 30 a empresa que herdou do pai, foi eleito duas vezes empresário do ano, foi escolhido pela revista Time como um dos 100 Futuros Líderes do Mundo e foi eleito no Fórum de Davos como um dos Líderes Globais do Amanhã.

Ricardo Semler, é genial e mostra através da sua história empreendedora como se faz tudo diferente do “mercado” e mesmo assim assume a liderança dele. Desde o início da sua carreira empreendedora Semler já sabia que fazer as coisas “diferente” era a “diferença” e neste livro que conta mais um pouco da sua história à frente das suas empresas, é possível verificar e validar que fazer as coisas do mesmo jeito que já estão sendo feitas não é o caminho. A nova geração de empreendedores precisa mesmo ler este livro.



Compartilhar nas Redes



25

“Startup: Manual do Empreendedor.” - de Steve Blank e Bob Dorf

Anualmente, bilhões de dólares são investidos em empresas do mundo inteiro que estão em seu estágio inicial de desenvolvimento. A expectativa é que este dinheiro retorne na forma de negócios inovadores, participação de mercado, produtos que melhorem nosso dia a dia, postos de trabalho – e, obviamente, muito lucro no caixa e maior valor para o acionista.

Uma boa ideia sem execução não leva ninguém a lugar nenhum, assim como a recíproca é verdadeira. Ideias surgem todos os dias, mas não são elas que levam ao sucesso ou ao fracasso. A primeira coisa a ser levada em consideração é se ela endereça uma necessidade real de um cliente, seja ele uma pessoa ou uma empresa, e se esse mesmo cliente está disposto a pagar pela solução proposta.

O trabalho dos autores, Steve Blank e Bob Dorf pontua exatamente essa máxima: o choque de ideias e sua interface com o mercado as tornam viáveis.



Compartilhar nas Redes



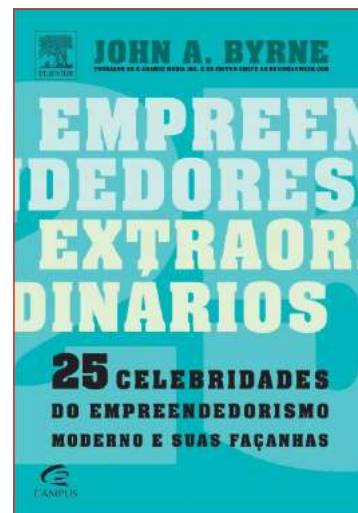
26

“Empreendedores Extraordinários.” - de John A. Byrne

Por muitos anos, fez parte da rotina do trabalho do jornalista americano John A. Byrne, ex-editor das revistas Forbes e BusinessWeek, escrever sobre a trajetória de empreendedores como Steve Jobs, da Apple, Bill Gates, da Microsoft, e Jeff Bezos, fundador da Amazon.

Em 2009, depois de uma conversa com Howard Schultz, dono da rede de cafeterias Starbucks, Byrne achou que já era hora de abrir sua própria empresa — e criou a C-Change Media, especializada em conteúdo online. Byrne decidiu transformar a experiência reveladora do bate-papo com Schultz em um livro que tem como objetivo inspirar outros empreendedores.

As conversas com Schultz e outros 24 entrevistados estão em Empreendedores Extraordinários.



Compartilhar nas Redes



27

“Os 7 Hábitos das Pessoas Altamente Eficazes.” - de Stephen R. Covey

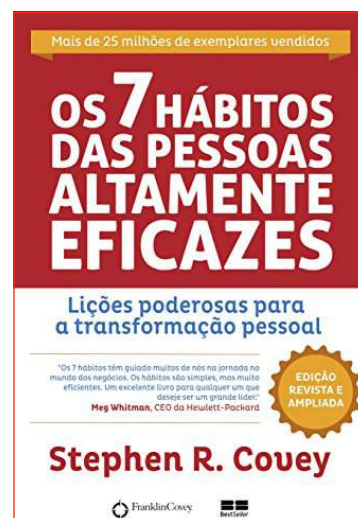
O livro “Os 7 hábitos das Pessoas Altamente Eficazes” do autor Stephen Covey, aborda sobre a mudança de comportamento.

Aprender a realizar as mudanças de dentro para fora, alterar nossos paradigmas sobre a forma de como interpretamos o mundo e o que fazer para desenvolver hábitos eficazes para que possamos atingir os objetivos e melhorar nossa educação financeira.

Não importa quantas pessoas você quer mudar, têm só uma pessoa à qual você poderá modificar : você mesmo.

O melhor investimento que pode fazer, então, é melhorar a si mesmo, desenvolvendo os hábitos que farão de você uma melhor pessoa e melhor gerente.

Se você quer modificar qualquer situação, tem que se comportar de forma diferente. Mas para mudar seu comportamento, deve antes modificar seus paradigmas – sua forma de interpretar o mundo.



Compartilhar nas Redes

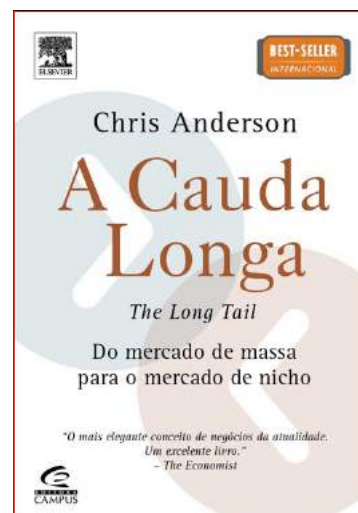


28

“A cauda Longa. A nova dinâmica de marketing e vendas.” - de Chris Anderson

Chris Anderson, editor chefe da revista ‘Wired’, explorou pela primeira vez o fenômeno da “cauda longa” em um artigo que se tornou um dos mais influentes ensaios sobre negócios de nosso tempo. Usando o mundo dos filmes, dos livros e da música, mostra que a Internet deu origem a um novo universo, no qual a receita total de diversos produtos de nicho, com baixo volume de vendas, é igual à receita total de poucos produtos de grande sucesso. Por isso cunhou o termo “cauda longa” para descrever essa situação, o qual tem sido usado pela alta gerência das empresas e pelos meios de comunicação no mundo todo.

Nesse livro, Anderson mostra como chegamos a esse ponto e revela as enormes oportunidades que se originam desse fato, vislumbrando um futuro que está presente. O livro explora o termo Cauda Longa como uma nova possibilidade de mercado.



Compartilhar nas Redes



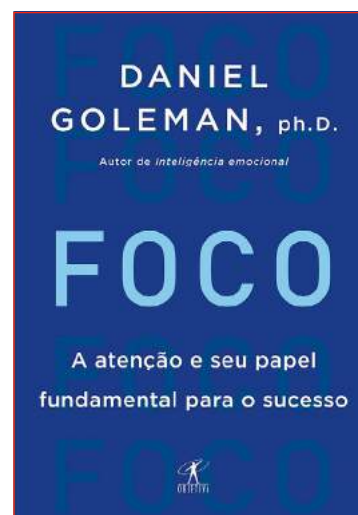
29

“Foco. A atenção e seu papel fundamental para o sucesso.” - de Daniel Goleman

Combinando pesquisa de ponta e descobertas práticas, Daniel Goleman mostra porque a base do sucesso em todas as áreas da vida é sua capacidade de ter foco. Segundo o autor, a atenção funciona de forma muito parecida com um músculo - se não o utilizamos, fica atrofiado; se o exercitamos, se desenvolve e se fortalece.

Numa era de distrações intermináveis, Goleman argumenta que precisamos aprender a aprimorar nosso foco se quisermos prosperar no mundo complexo em que vivemos. Aqueles que alcançam rendimento máximo (seja nos estudos, nos negócios, nos esportes ou nas artes) são precisamente os que prestam atenção no que é mais importante para seu desempenho.

Foco é uma ferramenta essencial, diferencia um especialista de um amador, um profissional de sucesso do funcionário mediano. Foco traz um olhar inovador sobre o segredo para o alto desempenho e mostra como a atenção tem um papel fundamental para o sucesso.



Compartilhar nas Redes



30

“Sonho Grande. Como Jorge Paulo Lemann, Marcel Telles e Beto Sicupira revolucionaram o capitalismo brasileiro e conquistaram o mundo.” - de Cristiane Correa

Para quem gosta de biografias, essa é muito boa, conta a trajetória dos fundadores da Ambev.

A história de Jorge Paulo Lemann, Marcel Telles e Beto Sicupira é uma história emocionante, de garra e de vontade e vai te mostrar com detalhes qual a cultura que esses três homens adotaram e consideram a formula para o sucesso em suas empresas.

Com o prefácio escrito pelo próprio Jim Collins, professor de Harvard, o livro conta os caminhos, amizades e tomadas de decisão que esses três homens fizeram em sua jornada para hoje serem os fundadores da maior empresa cervejeira do mundo.

É um livro rápido e de leitura fácil, recomendo para todos e não somente para os administradores. Vale a pena dar uma lida e se inspirar.



Compartilhar nas Redes



31

“Como Fazer Amigos e Influenciar Pessoas.” - de Dale Carnegie

O livro lançado por Dale Carnegie em 1937, é até hoje um dos maiores best-sellers do mundo. A razão é que a obra explora um ponto sensível no comportamento humano: a melhor maneira de se relacionar com as pessoas.

Como fazer amigos e influenciar pessoas explica como devemos lidar com as pessoas, de como influenciar essas pessoas e como você deve agir para ser um líder. E Dale narra essas dicas com uma audácia extraordinária. Ele não apenas dá dicas, como também coloca exemplos de pessoas reais e escreve esses assuntos de forma clara e coerente.

O livro passa uma mensagem de vida, de quem somos, do nosso futuro. E aborda assuntos que todos queremos discutir, mas muitas pessoas não têm coragem. De que devemos sorrir, elogiar, reconhecer nossos erros e aprender a tratar as pessoas com delicadeza.



Compartilhar nas Redes



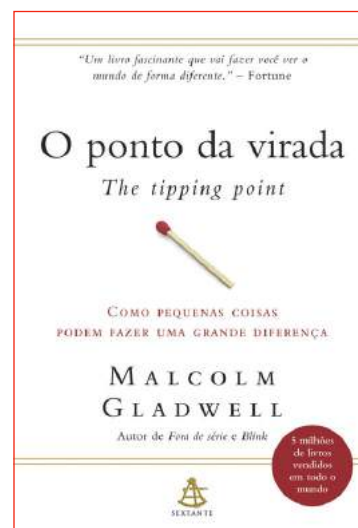
32

“O Ponto da Virada.” - de Malcolm Gladwell

Malcolm Gladwell é colunista do jornal The New Yorker e escreveu três livros que alcançaram um grande sucesso de vendas: The tipping point (O ponto da virada), Blink (A decisão num piscar de olhos) e Outliers (Fora de série).

O título do livro, o ponto da virada, é precisamente o momento em que pequenas mudanças entram em ebulição, fazendo com que uma tendência ou um comportamento dê uma guinada e se alastre mais rapidamente.

O objetivo de tudo isso é responder a duas perguntas simples que estão no cerne daquilo que todos nós gostaríamos de realizar como educadores, pais, profissionais de marketing, executivos e políticos. Por que alguns comportamentos, produtos e ideias deflagram epidemias e outros não? E o que podemos fazer deliberadamente para desencadear e controlar as nossas próprias epidemias positivas?



Compartilhar nas Redes



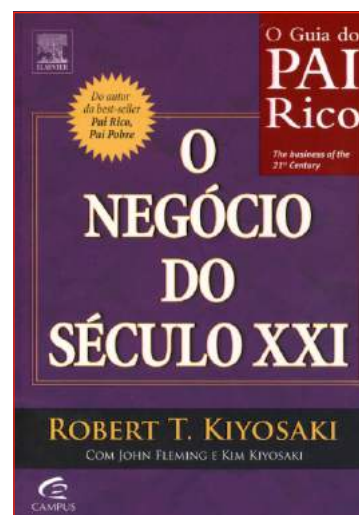
33

“O Negócio do século XXI.” - de Robert Kiyosaki

Robert T. Kiyosaki é o renomado autor de Pai Rico Pai Pobre, o Quadrante do Fluxo de Caixa e muitos outros, fala sobre os “valores ocultos” de um negócio de marketing de rede em seu livro “O negócio do Século XXI”.

O livro começa por incentivar os seus leitores a tomarem controle sobre as suas vidas, a verem a atual situação econômica como uma razão para tomar conta do seu futuro financeiro. Mostra também que nunca foi tão importante ter a mente de um empreendedor.

Kiyosaki dá a opinião que você deve deixar de trabalhar para outros e começar a ser o seu próprio chefe e que a maneira de fazer, com um investimento relativamente pequeno, é o Marketing de Rede. O autor passa a dar-lhe os oito ativos que você deve edificar, para conseguir liberdade financeira. Alguns deles são: educação empresarial, desenvolvimento pessoal, uma rede de amigos e pessoas com os mesmos objetivos, uma rede de contatos, um negócio expansível.



Compartilhar nas Redes

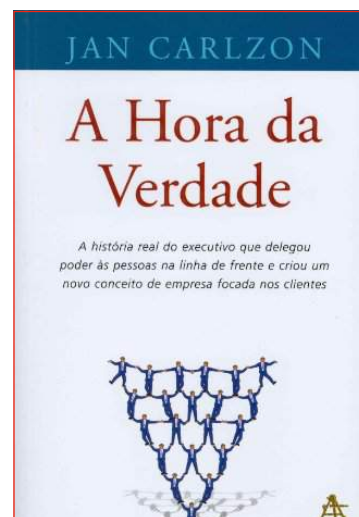


34

“A Hora da Verdade.” - de Jan Carlzon

A Hora da Verdade apresenta o relato da extraordinária experiência de Jan Carlzon, então presidente executivo da companhia de aviação escandinava SAS, que criou um modelo inédito de administração, mudando os rumos da gestão empresarial e revolucionando o conceito de liderança.

Carlzon inverteu a tradicional pirâmide hierárquica e delegou poder a todas as pessoas na linha de frente do atendimento. Assim, conseguiu superar uma das maiores crises da história da SAS, conquistando o prêmio “Empresa Aérea do Ano” em 1983. O que o autor chamou de “a hora da verdade” é o momento em que o cliente entra em contato com o pessoal da linha de frente: é nessas ocasiões que ele forma sua imagem da empresa e é essa experiência que o faz voltar ou não a procurar os seus serviços.



Compartilhar nas Redes



35

“Por quê? Como Grandes Líderes Inspiram Ações.” - de Simon Sinek

O escritor Simon Sinek tem um modelo prático e poderoso para uma liderança inspiradora. Para ele, as pessoas se convencem de algo pelo o “porquê”, e não pelo “o que”. Seus exemplos incluem a Apple, Martin Luther King e os irmãos Wright, e mostram a estratégia para liderar “de dentro para fora”.

“Cada organização no planeta sabe o que faz. Alguns sabem como fazem. Mas poucas, muito poucas pessoas ou organizações sabem o porquê fazem o que fazem. E por “por que” não quero dizer “fazer lucros”. Isso é um resultado. Por “por que” eu quero dizer: qual seu propósito? Qual é a causa? Qual é a sua crença? Por que sua organização existe? E por que alguém deveria se importar?” - Simon Sinek

Se você contratar pessoas apenas porque elas podem fazer um trabalho, elas vão trabalhar pelo seu dinheiro, você precisa contratar pessoas que acreditam no que você acredita.



Compartilhar nas Redes



36

“O Lado Difícil Das Situações Difíceis. Como Construir Um Negócio Quando Não Existem Respostas Prontas.” - de Ben Horowitz

Em O Lado Difícil das Situações Difíceis, Ben Horowitz, um dos empreendedores mais respeitados e experientes do Vale do Silício, conta a história de como ele mesmo fundou, dirigiu, vendeu, comprou, geriu e investiu em empresas de tecnologia, oferecendo conselhos essenciais e normas de sabedoria prática para ajudar os empreendedores a resolver os problemas mais difíceis – aqueles de que as faculdades de administração não tratam. Seu blog alcançou um público dedicado de milhões de leitores, que passaram a confiar no autor para ajudá-los a gerir suas próprias empresas.

Horowitz, grande fã de rap, ilustra as lições empresariais com letras de suas músicas favoritas e fala a verdade nua e crua sobre os assuntos mais espinhosos, desde como demitir um amigo até saber o melhor momento para vender a empresa.



Compartilhar nas Redes

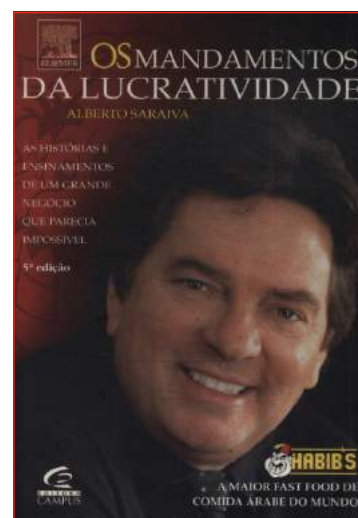


37

“Os Mandamentos da Lucratividade.” - de Alberto Saraiva

O livro aborda como a rede de fast-food árabe Habib's surgiu e como seu idealizador, Alberto Saraiva, transformou-a num grande negócio, estando presente hoje no México e com planos de expansão para outros países. Os dois pontos enfatizados pelo autor são - preço baixo e atendimento ao cliente. O autor parte da premissa de que tudo é possível, motivando o leitor no sentido de que ele também pode conseguir. Em tom informal, Saraiva conta sua história e como superou os obstáculos, tais como os problemas financeiros, as dificuldades no começo do negócio ou até mesmo chantagens das quais foi vítima, em seu caminho para criar um negócio de sucesso.

O livro de Alberto Saraiva além de contribuir para uma melhor compreensão do modelo de franquia, do seu funcionamento e dos aspectos que merecem maior atenção para criar e consolidar uma empresa no mercado, também relata a história da vida de uma pessoa determinada, visionária e sonhadora.



Compartilhar nas Redes



38

“A Essência da Estratégia.” – de Karen McCreddie, Tim Phillips e Steve Shippide

O livro A Essência da Estratégia reúne algumas das mais importantes ideias sobre o sucesso nos negócios a partir de três livros clássicos: A arte da guerra, de Sun Tzu, O Príncipe, de Nicolau Maquiavel e Ajude-se, de Samuel Smiles. Três livros muito diferentes, escritos com séculos de distância entre eles, têm se revelado fontes altamente valiosas de ideias para pessoas ambiciosas que atuam no mundo dos negócios.

A arte da guerra há muito tempo é o favorito entre os que desejam obter vantagens em reuniões. Embora seja um autor astuto e perceptivo, Sun Tzu empenha-se em enfatizar que, para um líder, é muito importante manter virtudes essenciais. O mesmo já não acontece com Nicolau Maquiavel, “o príncipe” propunha táticas tão notoriamente ardilosas, que até pessoas que nunca leram o livro compreendem as implicações do termo “maquiavélico”. A essência da estratégia traz interpretações dessas influentes obras usando estudos de caso do século XXI e exemplos modernos de negócios.



Compartilhar nas Redes



39

“A Loja de Tudo. Jeff Bezos e a Era da Amazon.” - de Brad Stone

A Amazon foi uma pioneira no comércio de livros pela internet e esteve à frente da primeira grande febre das pontocom. Mas Jeff Bezos, seu visionário criador, não se contentaria com uma livraria virtual descolada - ele queria que sua empresa dispusesse de uma seleção ilimitada de produtos a preços radicalmente baixos - e se tornasse “a loja de tudo”.

Com o objetivo de descortinar esse universo, o jornalista Brad Stone obteve acesso inédito a funcionários e executivos da Amazon, além de familiares e amigos de Bezos, e o resultado é um retrato detalhado da vida na gigante do comércio on-line que expõe um mundo de competitividade sem limites.

“A loja de tudo” é a biografia definitiva da startup que fez uma das primeiras e maiores apostas na internet e mudou para sempre a nossa forma de ler e de comprar. É um relato honesto sobre a empresa mais emblemática da nossa era.



Compartilhar nas Redes



40

“Como as Gigantes Caem. E Por Que Algumas Empresas Jamais Desistem.” - de Jim Collins

Este livro mostra como algumas corporações falham e quais são os estágios desse declínio.

A obra traz também elementos para reflexão - o declínio pode ser percebido e evitado com antecedência? Até onde pode falhar uma companhia antes que o caminho se torne inevitável? As empresas podem reverter esse trajeto? Ao confrontar essas e outras perguntas, Collins analisa o fracasso das empresas, e não o sucesso.



Compartilhar nas Redes

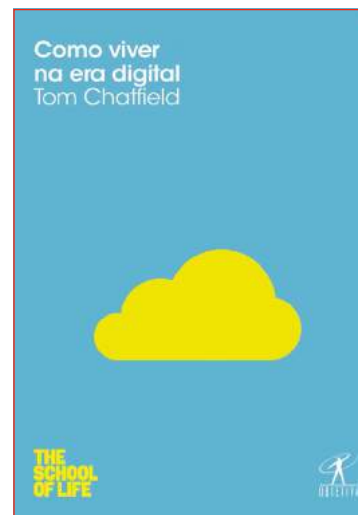


41

“Como Viver Na Era Digital.” - de Tom Chatfield

Nosso mundo está cada vez mais digital. Hoje, mais da metade da população adulta do planeta passa mais tempo no trabalho “conectado” do que “desconectado”, seja pela internet, pelo celular ou por qualquer outra mídia digital. Enviar e-mail, mensagem, twittar, escrever em um blog já são parte da nossa vida profissional, dos nossos relacionamentos e até mesmo da nossa vida familiar. Mas que efeito essa necessidade por conexão constante está realmente tendo?

Tom Chatfield examina o que nossa vida “conectada” está realmente fazendo com nossas mentes, para o bem ou para o mal. É possível viver bem com a tecnologia? Abordando temas que dizem respeito ao que é realmente fundamental no uso da tecnologia e apresentando pesquisas inovadoras e práticas, ele ensina como prosperar em um século digital sem perder a humanidade.



Compartilhar nas Redes

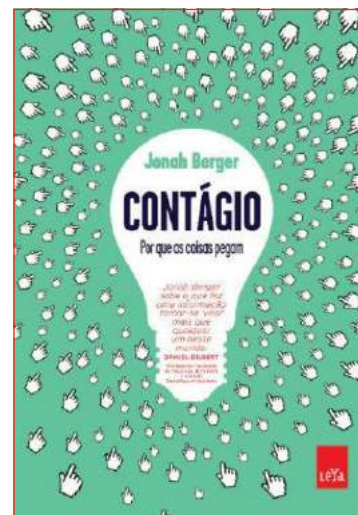


42

“Contágio. Por Que As Coisas Pegam.” - de Jonah Berger

O que faz algo ser realmente um sucesso de público? Se você respondeu propaganda, pense de novo. Hoje as pessoas não dão mais tanta importância para anúncios, elas escutam opiniões. Mas por que falamos mais sobre certos produtos e ideias do que outros? Por que algumas histórias e boatos se espalham com mais facilidade? E o que faz um conteúdo on-line tornar-se viral?

Jonah Berger, professor de Marketing de Wharton, passou a última década respondendo essas perguntas. Ele estudou, por exemplo, por que artigos do The New York Times estão sempre na lista dos textos mais enviados por e-mail, ou por que alguns produtos geram boca a boca, e como a influência social define desde os carros que compramos às roupas que vestimos e os nomes que damos a nossos filhos. Neste livro, Berger revela a ciência secreta por trás do viral e da transmissão social.



Compartilhar nas Redes



43

“De Onde Vêm As Boas Ideias.” - de Steven Johnson

Nesta obra, Steven Johnson procura responder de onde vêm as boas ideias. O autor descarta o senso comum de que criadores já nascem geniais e, isolados em seus estúdios ou laboratórios, concebem as grandes descobertas. E dedica a sua pesquisa inicialmente à biologia, chegando à conclusão de que a evolução depende, mais do que de ambientes propícios para a sobrevivência, de meios em que espécies diferentes entrem em contato.

No campo das ideias não é diferente. Traçando a história por trás de quase duzentas descobertas e invenções, o autor procura comprovar que um ambiente conectado, em que intuições circulam livremente, é mais propício para o surgimento de grandes invenções.

Johnson nos mostra, criando paralelos, os sete padrões considerados fundamentais dos processos de inovação desenvolvidos pelo homem e pela natureza, as descobertas que surgem a partir de outras descobertas.



Compartilhar nas Redes

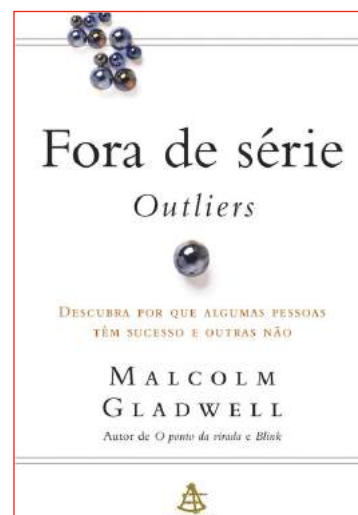


44

“Fora de Série.” - de Malcolm Gladwell

Baseando-se na história de celebridades como Bill Gates, os Beatles e Mozart, Malcolm Gladwell procura mostrar que ninguém “se faz sozinho”. Todos os que se destacam por uma atuação fenomenal são, invariavelmente, pessoas que se beneficiaram de oportunidades incríveis, vantagens ocultas e heranças culturais. Tiveram a chance de aprender, trabalhar duro e interagir com o mundo de uma forma singular. Esses são os indivíduos fora de série - os outliers.

Para Gladwell, mais importante do que entender como são essas pessoas é saber qual é sua cultura, a época em que nasceram, quem são seus amigos, sua família e o local de origem de seus antepassados, pois tudo isso pode exercer um impacto no padrão de qualidade das realizações humanas. Outro dado importante é o fato de que, para se alcançar o nível de excelência em qualquer atividade e se tornar alguém altamente bem-sucedido, deve ser necessárias nada menos do que 10 mil horas de prática - o equivalente a três horas por dia (ou 20 horas por semana) de treinamento durante 10 anos.



Compartilhar nas Redes



45

“Tempo de Pensar Fora da Caixa.” - de Ricardo Neves

As reflexões e análises desenvolvidas e apresentadas pelo autor neste livro alinham questões para as pessoas que procuram se libertar do aprisionamento de modelos mentais que exauriram suas possibilidades. “Tempo de pensar fora da caixa” pretende ajudar os líderes e aqueles que estão despontando a amadurecer algumas das questões do século 21.



Compartilhar nas Redes



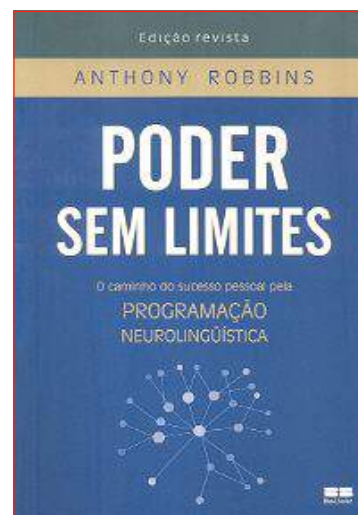
46

“Poder Sem Limites.” - de Anthony Robbins

Este livro mostra como conquistar todos os objetivos por meio de estratégias científicas. Você aprenderá a reprogramar e controlar seu cérebro, livrar-se das limitações, enfrentar resistências e resolver problemas.

Um dos maiores estudiosos mundiais da área, no livro Poder Sem Limites, Anthony Robbins traz lições preciosas, entre as quais: as “sete mentiras do sucesso”, a “fórmula do sucesso final”, as “cinco chaves para a prosperidade e a felicidade”, os “segredos para criar instantaneamente relacionamentos positivos com todas as pessoas” e o “método para livrar-se definitivamente de medos e fobias”.

Baseado em anos de trabalho com executivos, atletas e astros do cinema e da televisão, Robbins elaborou um guia completo e didático, que contém até eficientes dicas de nutrição e exercícios físicos e respiratórios para garantir mais saúde e energia. Este livro é essencial para quem quer ter absoluto domínio sobre seu destino e atingir o máximo em todas as áreas da vida.



Compartilhar nas Redes



47

A Única Coisa. O foco pode trazer resultados extraordinários para sua vida." - de Gary Keller, Jay Papasan

Esse é um livro incrível, com um conteúdo extremamente relevante que ensina passo a passo como você pode se tornar uma pessoa mais produtiva tanto em sua vida profissional quanto pessoal aplicando estratégias e princípios cientificamente comprovados.

Você vai aprender como eliminar o estresse causado pela correria do dia a dia, como se livrar do acúmulo de informações e vai descobrir ainda como conseguir ter mais resultados com menos esforço.

O livro já começa falando da tal ÚNICA Coisa e todo o resto dele é explicando o porquê devemos focar nessa única coisa para conseguir o que é chamado no livro de resultados extraordinários. Os resultados que você obtém são diretamente influenciados pelas escolhas que faz. Alcance resultados extraordinários em todas as áreas de sua vida. Acabe com a desordem de sua rotina, siga e mantenha-se firme em direção a sua meta.



Compartilhar nas Redes



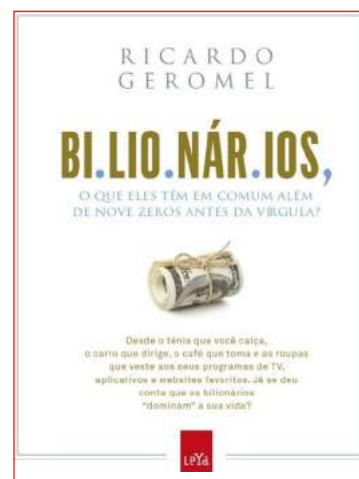
48

"Bilionários. O Que Eles Têm Em Comum Além de Nove Zeros Antes da Vírgula?" – de Ricardo Geromel

Repleto de caricaturas divertidas, este livro tem como objetivo mostrar que os 1.645 bilionários presentes na lista da revista Forbes de 2014 possuem mais características em comum do que os zeros antes da vírgula em suas contas bancárias.

O autor Ricardo Geromel, conhecido por ser um "caçador de bilionários", acredita que existe um mindset bilionário, o que faz com que a maioria desses afortunados pense e aja de maneira similar. Independentemente de suas personalidades diversas, quase todos os bilionários parecem seguir à risca oito "regras", que são descritas em detalhes neste livro enquanto o autor aproveita para compartilhar as curiosas e interessantes histórias desses personagens reais.

Ricardo Geromel, é especialista em bilionários da Forbes (Wealth Team). O brasileiro começou a escrever para a revista americana em 2011.



Compartilhar nas Redes



49

“Oportunidades Disfarçadas. Histórias reais de empresas que transformaram problemas em grandes oportunidades.” - de Carlos Domingos

O livro Oportunidades Disfarçadas, do autor Carlos Domingos, retrata casos reais de diversas empresas que foram afetadas por graves crises, mas conseguiram superá-las através de soluções criativas e inovadoras. Essas soluções encontravam-se camufladas nos próprios problemas. Eram oportunidades que só foram percebidas por causa do olhar aguçado daqueles que enfrentavam a situação sem se abaterem.

Escrito a partir de relatos de cases de empresas de grande porte, como a P&G e a rede de lanchonetes McDonalds, o autor explana de maneira sucinta, inclusive didática, como situações, pessoas e ideias aparentemente comuns podem revolucionar uma época.

No decorrer do livro são apresentadas histórias reais de sacadas criativas por parte dos empresários, gestores e comunicadores. Para o autor, não existe uma dificuldade sem que haja uma oportunidade.



Compartilhar nas Redes



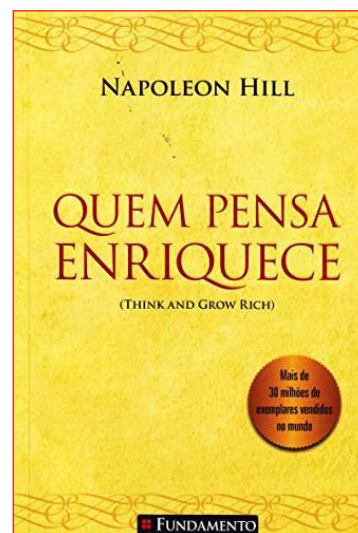
50

“Quem Pensa Enriquece.” - de Napoleon Hill

Antes de tudo uma curiosidade de como essa obra foi feita: Em 1908 Napoleon Hill autor do livro teve a oportunidade de entrevistar Andrew Carnegie um dos homens mais ricos e influentes da época. Carnegie viu naquele jovem a oportunidade de deixar um legado, fez uma proposta para Hill, durante vinte e cinco anos Hill estudaria a vida de mais de quinhentas pessoas que conseguiram sucesso pessoal e financeiro.

Todos querem ficar ricos. Poucos conseguem. Qual será o segredo, a fórmula que cria milionários?

Por vinte anos, Napoleon Hill, autor de Quem pensa enriquece, se dedicou a descobri-la. E conseguiu. Ele acompanhou de perto a ascensão de 500 das maiores fortunas do mundo. Convivendo com mitos com Henry Ford, Theodore Roosevelt, King Gillette e John Rockefeller, o autor encontrou 15 características comuns a todos esses grandes vencedores.



Compartilhar nas Redes

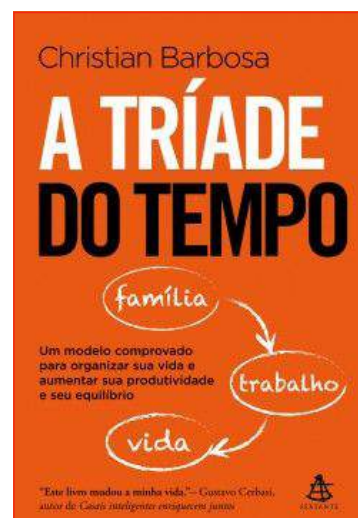


51

“A Tríade do Tempo. Um modelo comprovado para organizar sua vida, aumentar sua produtividade e seu equilíbrio.” - de Christian Barbosa

O livro “A TRÍADE DO TEMPO” é ideal para quem se identifica com os temas : Administração do Tempo, Gestão do Conhecimento e Tecnologia. Seu autor é Christian Barbosa, cientista da comunicação , especialista em produtividade, e é claro, administração do tempo. Reunindo conceitos práticos e comprovados por pesquisas, o autor criou uma metodologia para organizar a vida e aumentar sua produtividade.

A Tríade Ideal de tempo gasto em cada atividade de acordo com o autor é composta por 70% do tempo gasto com atividades Importantes, 20% gasto com atividades Urgentes e 10% gasto com atividades Circunstanciais. Porque devemos gastar tempo com atividades Urgentes e Circunstanciais ao invés de gastar todos os 100% do nosso tempo com atividades importantes? Isso se dá por não ser possível prever se todas as atividades serão urgentes, e por ser impossível eliminar todas as atividades circunstanciais da vida.



Compartilhar nas Redes

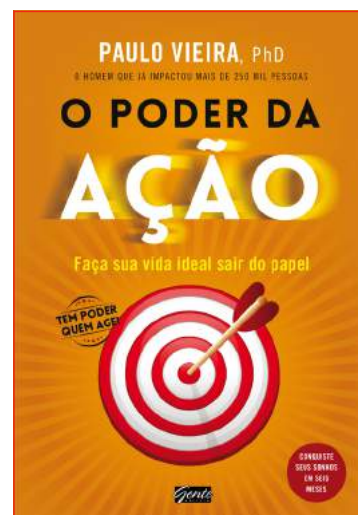


52

“O Poder da Ação.” - de Paulo Vieira

Em seu livro, Paulo Vieira convida o leitor a quebrar o ciclo vicioso e iniciar um caminho de realização. Para isso, ele apresenta o método C.I.S, responsável por impactar mais de 250 mil pessoas ao longo de sua carreira e que pode ser responsável por algo que as pessoas tanto procuram: o sucesso, tanto profissional, quanto pessoal. Dividido em sete capítulos, o livro também fala da capacidade de tomar decisões corretas e realizá-las, crer no seu potencial e mostra que trabalhar intensamente até conquistar as suas metas é o que define sua vida, mostrando que cada mudança na vida exige uma nova atitude que deve estar alimentada pela confiança.

Além de trazer exercícios que ensinam o leitor a eliminar pensamentos negativos, a obra traz perguntas para refletir e ensina ao leitor como mudar a sua existência, como agir certo e como a felicidade pode ser conquistada tendo foco, além de exaltar a importância do poder da comunicação em atos, palavras e pensamentos e mostrar ao leitor que, na mente humana, é possível ter controle sobre o que e como vai acontecer.



Compartilhar nas Redes



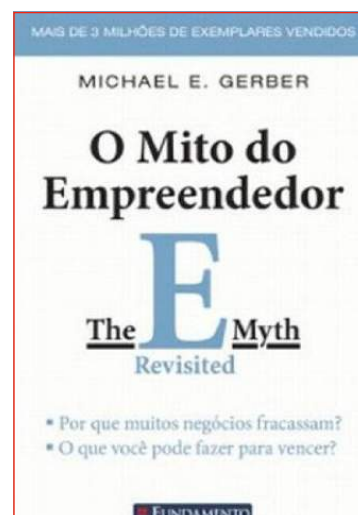
53

“O Mito do Empreendedor.” - de Michael Gerber

Com mais de três milhões de exemplares vendidos em todo o mundo, “O Mito do Empreendedor” traz métodos eficazes para que você se prepare melhor, mantenha uma atitude positiva e eleve sua produtividade.

Uma verdadeira fonte de conhecimentos indispensáveis para quem está disposto a encarar o desafio de criar o próprio negócio e transformar uma boa ideia em um empreendimento bem-sucedido. Em “O Mito do Empreendedor”, você vai aprender como preparar seus funcionários para que eles sejam uma extensão sua. Como dar ao negócio a “sua cara”, sem precisar fazer tudo sozinho. Formas de estruturar sua empresa para superar eventuais turbulências. Como aliar entusiasmo com inovação, para crescer sempre. Como estabelecer o programa de desenvolvimento que melhor se encaixe em seu empreendimento, visando estabilidade e solidez.

“O Mito do Empreendedor” é a sua chance se de tornar um grande empresário, mantendo os pés no chão e obtendo ótima rentabilidade.



Compartilhar nas Redes



54

“Uma Simples Ideia. Transforme os seus sonhos em uma mina de empreendedorismo enquanto os outros trabalham.” - de Stephen Key

Cansado de trabalhar para as grandes empresas? Cansado de viver de salário? Stephen Key, desenvolvedor de produtos extremamente lucrativos, sabe melhor do que ninguém, como ganhar a vida como empresário.

Em Uma Simples Ideia, Key revela os segredos para transformar a sua criatividade em um gerador de renda passiva “alugando” ideias para empresas, que se encarregam da pesquisa e do desenvolvimento, da produção, do marketing, das vendas, da contabilidade, da distribuição e de tudo o mais que você não quer fazer. Você ficará surpreso ao constatar como é simples o processo de licenciar uma ideia para lucrar com ela.



Compartilhar nas Redes



55

“O Homem Mais Rico da Babilônia.” - de George Clason

Para transmitir as ideias, o autor George Clason nos transporta para a antiga Babilônia, onde viviam os mais ricos homens dos tempos antigos. Eles entendiam o valor do dinheiro, com excelentes práticas de economia e investimento.

A primeira ideia que chama a atenção é como a Babilônia era uma região que não tinha riquezas naturais. Todas as riquezas da cidade foram criadas pelo homem. Suas riquezas vieram da capacidade de seu povo em articular, promover valor, em sua pró-atividade.

Aqui vão algumas ideias do livro:

1. De cada dez moedas que ganhar, gaste apenas nove;
2. Faça o orçamento de seus gastos para dar conta de suas necessidades, alguns prazeres e mesmo assim poupar 10%;
3. Faça o dinheiro multiplicar: aplique em atividades que tragam lucro ou rendimentos.



Compartilhar nas Redes



56

“Pai Rico, Pai Pobre.” - de Robert Riyosaki

O livro começa com uma justificativa a respeito de porque é realmente importante reconsiderar a educação que a cultura oferece aos jovens a respeito do dinheiro, em muitos casos o ensino que se dá nos lares, e que costumamos assimilar do meio exterior, não parece ser a mais correta de acordo às necessidades atuais, a forma em que os pais instruem a seus filhos, que poderia ser resumida como a fórmula da educação, “estuda, consegue um bom trabalho e te aposenta com boas prestações” e que em tempos tão cambiantes parece não ter tão bons resultados sempre já que “ter uma boa educação e conseguir qualificações altas já não assegura o sucesso” dentro deste argumento reside a razão de porque é necessário adquirir inteligência financeira.

Este livro fala-nos a respeito de como Robert Kiyosaki aprendeu a gerar ativos, isto é como consegue entender a maneira de ultrapassar a “coluna” dos passivos e conseguir riquezas, fazer com que o dinheiro trabalhe intensamente para nós e não ao revés, através do que denominam inteligência financeira.



Compartilhar nas Redes



57

“Geração de Valor.” - de Flávio Augusto da Silva

Flávio Augusto da Silva é o empreendedor que criou a escola de idiomas Wise Up e depois vendeu a empresa, tornando-se um jovem bilionário brasileiro. Em 2011, criou o projeto Geração de Valor, para compartilhar o conhecimento que acumulou em 20 anos. Nos Estados Unidos, é dono do Orlando City, um time de futebol, além de fundador e presidente do T-BDH Capital, um fundo de investimentos partilhado com cinco empresas brasileiras.

Depois de se tornar um bilionário, Flávio Augusto da Silva percebia que queria algo mais e descobriu que sua missão poderia ser partilhar o conhecimento acumulado. Usou a internet para divulgar vídeos com suas ideias, conceitos e insights, o que acabou virando o projeto Geração de Valor, que, nas redes sociais, tem milhões de seguidores em todo o mundo, chamados GV's. O livro é parte e consequência desse empreendimento.

Indicamos Geração de Valor 1. Geração de Valor 2 e o recém lançado Geração de Valor 3.



Compartilhar nas Redes



58

“Start.” - de Jon Acuff

O mundo mudou e, embora nenhuma das etapas para o sucesso possa ser pulada, elas podem ser encurtadas e aceleradas. É fácil viver no caminho da média, porque tudo o que você precisa fazer é ficar parado. O caminho sobre o qual esse livro fala, o da excelência, é mais desafiador. O medo poderá incomodá-lo, mas ele só faz isso quando você trabalha em algo realmente interessante.

START dá instruções práticas e eficazes para alcançar definitivamente sua satisfação pessoal e profissional. Não importa se você tem vinte ou sessenta anos, esse livro vai mudar a maneira como você vive seu trabalho e sua vida! Essencial para empreendedores e todas as pessoas que desejam se dedicar às suas verdadeiras paixões.



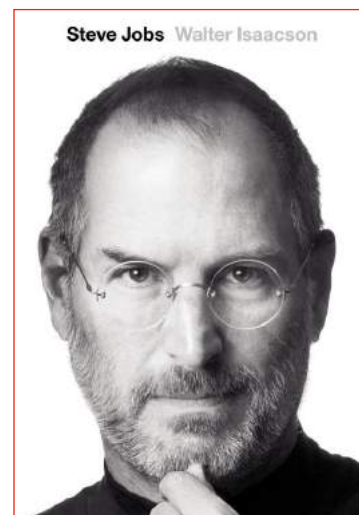
Compartilhar nas Redes



59

"Steve Jobs." – de Walter Isaacson

O livro, baseado em mais de quarenta entrevistas com Jobs ao longo de dois anos – e entrevistas com mais de cem familiares, amigos, colegas, adversários e concorrentes, narra a vida atribulada do empresário extremamente inventivo e de personalidade forte e polêmica, cuja paixão pela perfeição e cuja energia indomável revolucionaram seis grandes indústrias: a computação pessoal, o cinema de animação, a música, a telefonia celular, a computação em tablet e a edição digital.



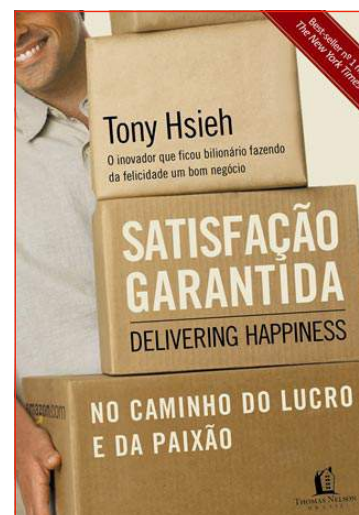
Compartilhar nas Redes



60

"Satisfação Garantida." - de Tony Hsieh

Tony Hsieh é um empreendedor nato que em seus momentos de tédio tentava encontrar maneiras de inovar em seus negócios. O autor revela como revolucionou seus negócios apenas apostando em uma nova cultura corporativa. Se ele se transformou de um nerd que vendia limonada em um bilionário cuja empresa foi parar na lista da revista Fortune, certamente sua louca estratégia deu certo para sua empresa, e pode funcionar na sua também.



Compartilhar nas Redes



61

“Startup Brasil.” - de Pedro Mello e Marina Vidigal

O livro Startup Brasil começou a partir de estudos sobre o comportamento do empreendedor brasileiro que um dos autores começou a desenvolver ao longo das 73 entrevistas com empresários para o programa Fiz do Zero, que ficou no ar por três temporadas na extinta IdealTV, canal de negócios da editora Abril. Durante o desenvolvimento desse estudo, surgiu a ideia de reunir as histórias dos empreendedores que mais se destacavam nesse grupo. Logo depois juntou o que já tinha com as pesquisas da parceira também autora do livro.

Em Startup Brasil, uma réplica brasileira do livro americano Start-Up, de Jessica Livingston, o blogueiro-empREENDEDOR-apresentador Pedro Mello, e a jornalista Marina Vidigal, conduzem uma incrível e surpreendente narrativa envolvendo as histórias de alguns empreendedores brasileiros.



Compartilhar nas Redes



62

“Não Tenha Medo de Ser Chefe.” - de Bruce Tulgan

“Não Tenha Medo de Ser Chefe” aponta o maior problema das empresas hoje em dia - uma epidemia de subgerenciamento que afeta toda a escala de comando - e oferece um caminho para que os gerentes reassumam seu papel e se tornem líderes fortes de que suas equipes precisam.

Neste livro, você vai aprender a ver a função de chefia com outros olhos. Não como um fardo ou uma obrigação desgastante, e sim como uma oportunidade valiosa de ser útil, contribuir para aumentar a produtividade de sua equipe e ajudar seus subordinados a conseguir aquilo que querem e fazem por merecer.



Compartilhar nas Redes



63

“Em frente! Como a Starbucks lutou por sua vida sem perder a alma.” - de Howard Schultz e Joane Gordon

No livro *Em Frente*, Howard Schultz junto com Joane Gordon, compartilham a notável história de seu retorno à Starbucks e como gerencia a transformação contínua da empresa. O autor expõe, entre outras coisas, os motivos que o levaram a retomar as rédeas da Companhia, em meio à crise econômica que abalou o mundo em 2008, e a trajetória de transformação que trouxe de volta a rentabilidade e a sustentabilidade aos negócios do fenômeno Starbucks.

Schultz conseguiu, de forma notável, o que parecia impossível: venceu a crise enquanto estava no olho do furacão. A experiência de Schultz mostra a importância do empreendedorismo na hora de arriscar e do equilíbrio na hora de tomar decisões em situações de risco. “Mas a jornada do empreendedorismo não é para todos. Os empreendedores devem amar o que fazem a ponto de o sacrifício, e às vezes a dor, valerem a pena”, alertam os autores.



Compartilhar nas Redes



64

“Manual do CEO.” - de Josh Kaufman

O livro mais vendido de desenvolvimento executivo no mundo. Aprenda os princípios que a maioria dos profissionais de negócios leva uma vida inteira de tentativas e erros para dominar.

Com as mais valiosas lições de negócios em modelos mentais simples e memoráveis que podem ser aplicados diretamente no mundo real, você conhecerá e praticará os elementos essenciais do empreendedorismo, marketing, vendas, negociações, operações, design de sistemas e muito mais. Antes de fazer uma pós ou um MBA, leia este livro!



Compartilhar nas Redes

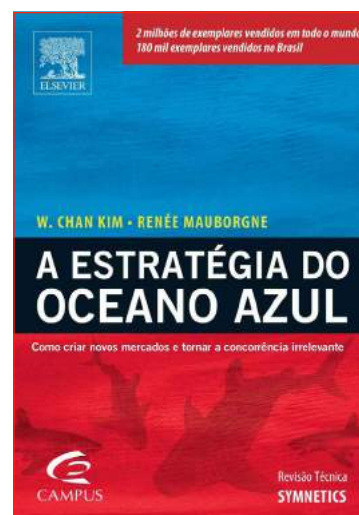


65

“A Estratégia do Oceano Azul.” - de W.Chan Kim e Renée Mauborgne.

O livro apresenta uma nova maneira de pensar sobre estratégia, resultando em uma criação de novos espaços (o oceano azul) e uma separação da concorrência (o oceano vermelho).

Os autores estudaram 150 ganhadores e perdedores em 30 indústrias diferentes e viram que explicações tradicionais não explicavam o método dos ganhadores. O que eles acharam é que empresas que criam novos nichos, fazendo da concorrência um fator irrelevante, encontram um outro caminho para o crescimento. O livro ensina como colocar em prática essa estratégia.



Compartilhar nas Redes



66

“A Startup de \$100.” - de Chris Guillebeau

O livro A Startup de \$100 do autor Chris Guillebeau, nos ensina que é possível acreditar e abrir a nossa própria empresa, e que para isso, não é necessário uma alta soma de valores.

Em A Startup de \$100, o autor apresenta dezenas de exemplos de negócios realizados por outras pessoas, que conseguiram transformar os seus sonhos em realidade e principalmente em algo muito lucrativo. Através de pequenos investimentos (muitas vezes com menos de \$100 dólares), esse estudo de caso, se concentrou nas 50 mais deslumbrantes histórias sobre constituição de negócios.

Com muita seriedade, o autor explica que é possível fazer de sua paixão um negócio lucrativo, para isso, é necessário descobrir a convergência entre algo que você é apaixonado e algo que outras pessoas estão dispostas a pagar.



Compartilhar nas Redes

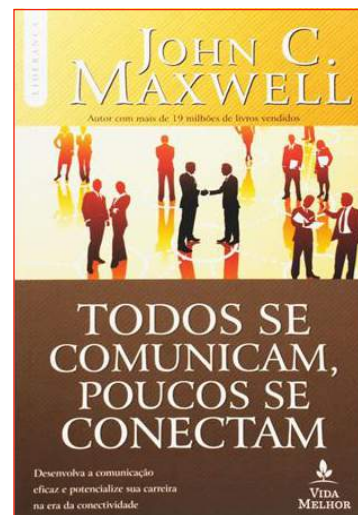


67

“Todos se Comunicam, Poucos se Conectam.” - de John C. Maxwell

Você tem boas ideias, mas não consegue convencer as pessoas de colocá-las em prática. Você desenvolve uma estratégia inovadora, mas a equipe insiste em seguir velhas fórmulas. Colegas, às vezes menos experientes, avançam na carreira enquanto você parece estagnado. Esse é o perfil desanimador daquele que não adquiriu a habilidade de se conectar com as pessoas a fim de obter os resultados que deseja, ainda que seus projetos sejam altamente promissores.

Neste livro, John Maxwell apresenta princípios e práticas da conexão de empreendedores bem-sucedidos, além da própria experiência em se comunicar com o público de forma eficiente e segura. Segundo o autor, as habilidades pessoais para promover mudanças e gerar resultados em qualquer organização estão diretamente ligadas ao uso da capacidade de fazer conexões produtivas e duradouras com as pessoas. Coloque em prática os conceitos abordados por John Maxwell e alcance o sucesso.



Compartilhar nas Redes



68

“O Segredo de Luísa.” - de Fernando Dolabela

O Segredo de Luísa traz uma visão do sonho de empreender, com todos os problemas, dificuldades e realizações. É o sonho de Luísa, uma menina que decide abandonar tudo para empreender e buscar o sonho dela.

Com mais de 150 mil livros vendidos, o livro traz a história de Luísa, uma mineira animada com a ideia de abrir uma empresa para vender a deliciosa goiabada que sua tia produz.

O Segredo de Luísa é um ótimo livro-guia de plano de negócio e uma forma de começar no empreendedorismo. Ele mostra como um negócio físico pode ser construído, a estrutura básica necessária e os problemas mais comuns.



Compartilhar nas Redes



69

“Mensageiro Milionário.” - de Brendon Buchard

O Livro O Mensageiro Milionário é leitura obrigatória para quem quer empreender e ter sucesso na internet. Escrito por Brendon Burchard, um dos grandes gurus americanos, o livro explica, com a dose certa de filosofia e motivação, todos os quesitos e passos que você precisa cumprir para se tornar um Expert no mundo do Empreendedorismo Digital.

O Mensageiro Milionário é um livro realmente motivador e fascinante. Ele abre a sua mente para um mercado completamente novo e te explica como começar. Neste livro você vai ver que sua história de vida e sua experiência têm importância e valor de mercado maiores do que você sonhou, que você está aqui para fazer a diferença. O melhor modo de realizar isso é apresentar convenientemente seus conhecimentos (sobre qualquer tópico, em qualquer setor) para ajudar outras pessoas a obterem sucesso e que você pode ser remunerado por compartilhar suas informações e recomendações práticas e úteis. No processo, é possível construir um negócio lucrativo e uma vida profundamente significativa.



Compartilhar nas Redes

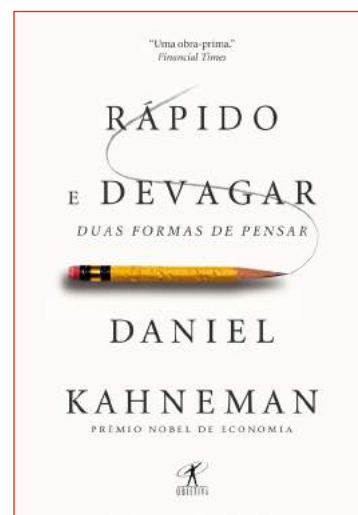


70

“Rápido e Devagar. Duas Formas de Pensar.” – de Daniel Kahneman

Neste livro, Daniel Kahneman procura mostrar as formas que controlam a mente – o pensamento rápido, intuitivo e emocional e o devagar, lógico e ponderado. Daniel busca mostrar a capacidade do pensamento rápido, sua influência persuasiva nas decisões e até onde se pode ou não confiar nele.

Durante a leitura, você poderá entender melhor como essas duas formas de pensar funcionam e também como é possível utilizá-las em decisões profissionais e pessoais.



Compartilhar nas Redes

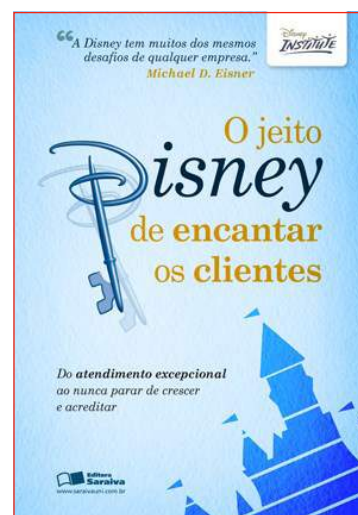


71

“O Jeito Disney de Encantar Clientes.” - Disney Institute

Todas as empresas buscam atingir a mesma meta: atender melhor as pessoas que compram seus produtos e serviços. Não importa se elas são chamadas de clientes, consumidores, pacientes ou, no caso Disney, convidados. Ou você as satisfaz ou corre o risco de perdê-las.

Neste livro, você será levado aos bastidores para mostrar as melhores práticas e filosofias da Disney em ação, proporcionando uma visão dos princípios de atendimento de qualidade na prática, tanto no Walt Disney World, sob o ponto de vista dos membros do elenco, quanto em outras organizações, de acordo com os executivos que participaram dos programas do Disney Institute.



Compartilhar nas Redes



72

“O Melhor do Mundo.” – de Seth Godin

O antigo ditado de que vencedores não desistem está errado. Vencedores desistem e vencedores também vencem.

Todo projeto começa de forma divertida e simples, mas, ao longo do tempo, os problemas começam a surgir e, com isso, o questionamento de qual a real razão do que você está fazendo. Talvez você esteja em uma fase que é difícil, mas irá passar. Talvez você esteja em uma batalha já perdida.

O livro de Seth Godin não tem todas as respostas para a sua pergunta, mas, com certeza, vai te ajudar a fazer as perguntas certas para resolver seus problemas, sejam eles relacionados a negócios ou não.



Compartilhar nas Redes



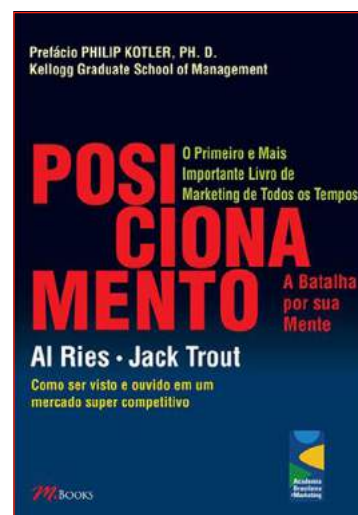
73

“Posicionamento. A Batalha por Sua Mente.” - de Al Ries e Jack Trout

Livro que deu origem a todas as Estratégias de Marketing voltadas para o Consumidor. Criou o conceito de Posicionamento Competitivo, hoje, fundamental em todas as práticas de Marketing.

Nova versão do primeiro e mais Importante livro de Marketing de todos os tempos. Posicionamento - A Batalha por sua Mente, dos autores Al Ries e Jack Trout mostra como ser visto e ouvido em um mercado super competitivo. Este livro mostra através de uma abordagem prática a importância de se criar uma “posição” na mente do consumidor.

A teoria do posicionamento competitivo é hoje aplicada obrigatoriamente em todas as ações, estratégias empresariais e pessoais. Al Ries e Jack Trout ensinam neste livro, como estabelecer, com competência, “posicionamento competitivo” de seus produtos, marcas e empresa. O livro é texto obrigatório para profissionais e estudantes de marketing, vendas e áreas correlatas.



Compartilhar nas Redes

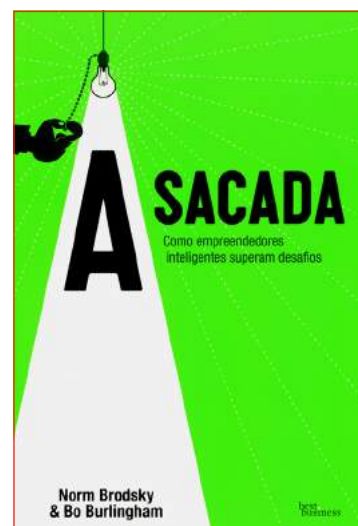


74

“A Sacada. Como Empreendedores Inteligentes Superam Desafios.” - de Norm Brodsky and Bo Burlingham

Para Norm Brodsky, empreendedor há mais de trinta anos e colunista da revista Inc., e Bo Burlingham editor e colunista da Inc., não há fórmulas totalmente eficazes para tornar-se bem-sucedido nos negócios. O fator decisivo é ter “a sacada”, ou seja, uma maneira instintiva de pensar e agir inspirada em situações comuns a todos que conquistaram uma carreira prestigiada.

Motivado pela experiência de abertura de oito empresas, Norm Brodsky aliou-se a Bo Burlingham para explorar detalhadamente cada problema enfrentado pelo futuro empreendedor. Segundo os autores, “a sacada” não é necessariamente um dom, nem tem que ser transmitida pelos pais, como foi com o colunista da Inc. A forma estratégica de conduzir e tomar decisões em diversos tipos de empreendimentos e as atitudes certas e pontuais, típicas dos empresários bem sucedidos, podem ser aprendidas na prática.



Compartilhar nas Redes



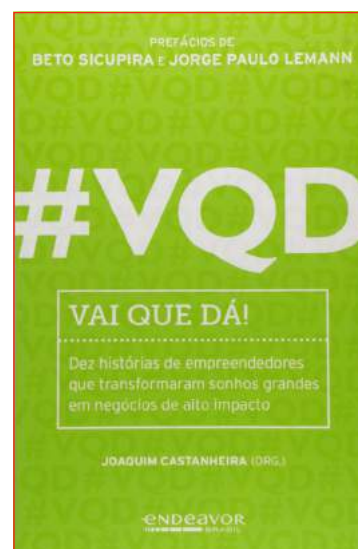
75

“# VQD: Vai que dá!” - de Joaquim Castanheira

São 10 histórias de empresas de sucesso, construídas com amor e muito foco por pessoas que não tiveram medo de sonhar grande.

Conheça algumas das empresas que foram retratadas no livro. São empresas de diferentes segmentos que desenvolveram desde o seu início a força e desejo de fazer cada vez mais e melhor:

- Arizona. O que faz: Serviços de produção crossmedia e soluções integradas de tecnologia para marketing;
- Acesso Digital. O que faz: Digitalização e gerenciamento eletrônico de documentos;
- Grupo Prepara. O que faz: Maior grupo de cursos profissionalizantes do Brasil;
- Prática. O que faz: Equipamentos de panificação com alta eficiência energética;
- Sirtec. O que faz: Construção e manutenção de redes elétricas.



Compartilhar nas Redes



76

“O Catador de Sonhos.” - de Geraldo Rufino

Ele já quebrou seis vezes e saiu de todas elas mais sábio e mais rico. É comum que as pessoas se abalem com mais facilidade quando enfrentam os revezes da vida, e, ainda pior, quando enfrentam uma crise muitas vezes desistem sem sequer tentar virar o jogo. De onde vem tanto desânimo, tanta falta de fé?

Geraldo Rufino é o exemplo de que basta mudar o modo de pensar e todos os caminhos podem se abrir. Não sem trabalhar muito, é claro. Trabalhar muito com o espírito e a mente é a fórmula do sucesso que Rufino conseguiu desenvolver. O homem que começou a vida como catador de lixo reciclável nunca perdeu o sucesso de vista, e hoje é presidente da JR Diesel, cujo faturamento é superior a 50 milhões de reais por ano.

Empreendedor visionário, trabalhador incansável, otimista incorrigível, Geraldo Rufino ensina como transformar sua vida e seu negócio para nunca mais se sentir vencido.



Compartilhar nas Redes



77

“A História da Heineken. A Cerveja que Conquistou o Mundo.” - de Barbara Smit

Todos os dias, milhares de garrafas verdes da Heineken são abertas, de Nova York a Shangai, passando por Paris, Johannesburgo e Rio de Janeiro. Mas são poucos os consumidores da cerveja holandesa que conhecem os caminhos e estratégias que levaram uma pequena empresa familiar a se transformar na marca da estrela vermelha, campeã de vendas e reconhecida em todo o mundo.

Partindo da cervejaria criada em Amsterdã em 1864 até chegar aos dias de hoje, a jornalista Barbara Smit revela os estratagemas de negócios, truques de marketing e tipos extraordinários que construíram a notável trajetória de uma das maiores empresas do planeta. Entre eles, o personagem principal da história: Alfred “Freddy” Heineken, homem de visão e controverso magnata do jet set internacional que recuperou o controle da cervejaria para depois colocar - e manter - a Heineken no topo do cenário global.



Compartilhar nas Redes



78

“Let’s Elevate.” - de Ramon Tessmann

Esta obra vai provocar um salto de desempenho em seu negócio. Seja você um empreendedor iniciante ou um empresário experimentado, o conteúdo desta obra irá estimulá-lo a abandonar a sua zona de conforto e transformar a forma como você faz o seu marketing e desenvolve seu negócio.

Você irá aprender a criar e lançar produtos de sucesso, descobrir nichos lucrativos e elevar o seu marketing ao estado da arte.

Você saberá como traçar estratégias vencedoras e preparar seu mindset para alcançar objetivos desafiadores. Aprenderá a turbinar suas habilidades e se tornar altamente magnético para seu potencial cliente. Se está parecendo interessante, isto é um sinal. Você foi fisgado. Não há como voltar atrás. Prepare-se para levar seu negócio a um nível que você nunca sonhou.



Compartilhar nas Redes



79

“A Coragem de Ser Imperfeito.” - de Brené Brown

Uma das trágicas ironias da vida pós-moderna é que muitas pessoas se isolam umas das outras por causa de sentimentos que têm em comum, como o medo de fracassar e a sensação de não serem boas o bastante.

Brené Brown lança luz sobre esses recônditos da sensibilidade humana e revela como esses sentimentos podem minar suas realizações nos estudos, no trabalho e no lar. Ela mostra também como eles podem ser transformados para nos ajudar a viver com mais coragem, comprometimento e propósito. Quando fugimos de emoções como medo, mágoa e decepção, também nos fechamos para o amor, a aceitação, a empatia e a criatividade. Por isso, as pessoas que se defendem a todo custo do erro e do fracasso se distanciam das experiências marcantes que dão significado à vida e acabam se sentindo frustradas. Por outro lado, aquelas que mais se expõem e se abrem para coisas novas são as mais autênticas e realizadas, ainda que se tornem alvo de críticas e de sentimentos como inveja e ciúme. É preciso lidar muito bem com os dois lados da moeda.



Compartilhar nas Redes



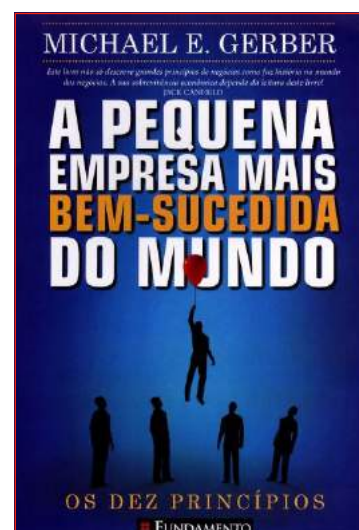
80

“A Pequena Empresa Mais Bem-sucedida do Mundo.” - de Michael E. Gerber

Este livro não só descreve grandes princípios de negócios como faz história no mundo dos negócios.

Neste livro, Gerber não faz rodeios: para obter sucesso, uma pequena empresa precisa ser capaz de crescer 10 mil vezes. Apenas repetir a mesma atividade diariamente e “ir levando” não basta. Mas como expandir tanto assim a sua boa ideia? Como se motivar? O que fazer para dar à sua empresa uma cara única, nova, atraente para os clientes e para você mesmo?

Criar um sistema operacional que se torne marca registrada e diferencial de sua empresa. Pensar em novos desafios a todo momento, pois “uma pequena empresa é fruto de um objetivo maior na mente da pessoa que a concebeu”. Não visar apenas o próprio bem-estar; é preciso posicionar a empresa dentro da comunidade e influenciar positivamente todos que a cercam. Nunca perder uma oportunidade de aprender, seja com clientes, com funcionários ou concorrentes.



Compartilhar nas Redes



81

“Desperte o Empreendedor que há em Você.” - de Michael E. Gerber

O Sonho de Michael: inspirar pessoas a sonhar, despertando o empreendedor que há nelas. A Visão de Michael: ser uma autoridade em como ajudar os sonhadores de todo o mundo a criar as pequenas empresas que antes só podiam imaginar.

O Objetivo de Michael: transformar as vidas de pessoas comuns proporcionando-lhes a emoção da criação, ao mesmo tempo em que cria os meios para gerar sua própria liberdade econômica e a de outras pessoas.

A Missão de Michael: criar um sistema imediato para despertar o empreendedor que há em cada pessoa que deseja criar sua própria empresa, ao mesmo tempo em que lhes oferece apoio. E ele tem feito isso.

Em *Desperte o Empreendedor que Há em Você*, você é convidado a entrar na Sala dos Sonhos, onde seus sonhos empreendedores virão à tona e se tornarão realidade.



Compartilhar nas Redes



82

“Ideias que Colam. Por que algumas ideias pegam e outras não.” - de Chip Heath e Dan Heath

Por que algumas ideias colam, e outras não? É possível descobrir os elementos que estão na base das ideias que repercutem no público? De acordo com os educadores norte-americanos Chip e Dan Heath (irmãos), sim, é possível não só criar ideias que colem, como também identificar as ideias que têm potencialidade para colar.

Você certamente já deve ter se deparado com o poder de algumas ideias que colaram. O legal do livro desses autores é mostrar que é perfeitamente possível que uma pessoa comum, com um emprego comum, produza uma ideia que faça a diferença. Numa sociedade como a nossa, em que se valoriza cada vez mais o poder das ideias e dos serviços intelectuais – contrariamente a de épocas passadas, em que se valorizava a força da agricultura ou da indústria – ter ideias boas e que colem é um ingrediente que pode ajudar a melhorar a vida.



Compartilhar nas Redes



83

“Link-se. Transforme sua rede de amigos em um círculo de oportunidades.” - de Leslie Grossman

O mundo dos negócios hoje exige muito mais do que um bom diploma. Na verdade, um bom diploma é o de menos para quem deseja ter sucesso profissional. É preciso uma ótima rede de relacionamentos – mais do que networking –, uma rede de pessoas em quem confiamos, algo raro na vida profissional.

Muitos integrantes do mundo do trabalho acreditam que já se sabe tudo sobre construir relacionamentos. Afinal, já desenvolvemos e utilizamos os conhecimentos básicos de networking para chegar aonde nos encontramos agora. Sabemos trocar cartões de visita, manter uma conversa breve e passar rápido para a pessoa ao lado. Construir relacionamentos é isso, certo? Não mesmo! Pense no resultado desse networking clássico: uma vasta pilha de cartões de visita de pessoas das quais pouco sabemos e que, é provável, nunca mais veremos.

A conclusão é simples: a maneira de fazer contatos, à moda antiga, não funciona no atual mundo profissional.



Compartilhar nas Redes



84

“O Jeito Zuckerberg de Fazer Negócios. Como o CEO mais improvável do mundo construiu o Facebook.” - de Ekaterina Walter

Eleita uma das 25 mulheres mais influentes nas redes sociais dos Estados Unidos, Ekaterina Walter, autora da obra O jeito Zuckerberg de Fazer Negócios, mostra como a criação de Mark Zuckerberg mudou a maneira como o mundo se comunica, se engaja e consome informação.

O livro não fala apenas do Facebook. Ele traz exemplos de outras empresas de sucesso, como Zappos, Threadless, CollegeHumor, TOMS e Dyson. Além disso, esse trabalho dá ao leitor inspiração, conhecimento e compreensão para deixar sua marca no mundo, criar um negócio que faça a diferença e liderar sua organização rumo ao crescimento e lucro em longo prazo.

A criação de Mark Zuckerberg mudou a maneira como o mundo se comunica, se engaja e consome a informação. Mas o que Zuck fez para conseguir a ascensão meteórica do Facebook? A resposta está neste livro que apresenta os 5 P's do sucesso do Facebook.



Compartilhar nas Redes



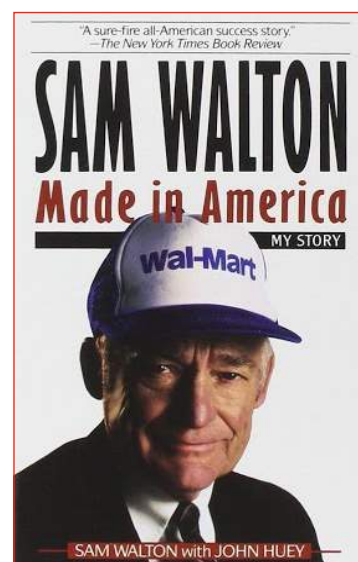
85

“Sam Walton: Made in America.” - de Sam Walton com John Huey

Como o bom senso, o trabalho árduo, a persistência, a valorização de pessoas e a honestidade podem fazer a diferença? A figura de Sam Walton e o sucesso de uma das maiores redes de varejo do mundo, a Wal-Mart, respondem de maneira definitiva essa pergunta. Como a Wal-Mart conseguiu? Sam Walton responde: “Nós insistimos e corremos atrás”.

Nesse livro Walton declara sua paixão por competir e garante que foi essa paixão que o manteve sempre atento, sempre ansioso para visitar lojas e fazer todo tipo de melhoria e empreendimento para manter seu negócio constantemente vivo.

A alma desse livro é definida pelas palavras do próprio Sam Walton: “é uma história sobre o risco e o trabalho árduo, sobre a certeza de onde se quer chegar e sobre a disposição de fazer o que é necessário para chegar lá. É uma história que fala sobre acreditar em uma ideia mesmo quando outras pessoas não acreditam.



Compartilhar nas Redes



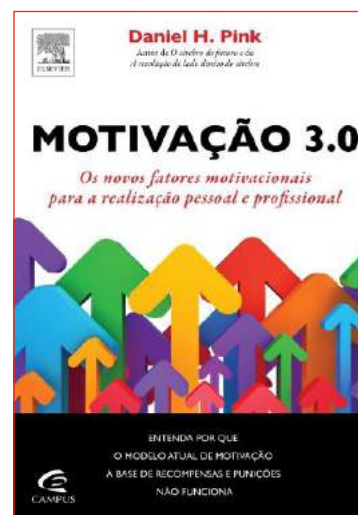
86

“Motivação 3.0.” - de Daniel Pink

Daniel Pink analisa uma série de estudos e experimentos no campo da motivação humana e conclui que, no mundo moderno, as técnicas de motivação do tipo Recompensa-Punição (ou “Cenoura-Chicote” como ele define) já não servem mais, pelo contrário, ele expõe uma série de situações reais e estudos sobre o assunto, que provam que o binômio Recompensa-Punição pode até prejudicar o desempenho e a motivação intrínseca de cada ser humano.

A motivação 3.0 pressupõe que as pessoas querem ser responsáveis, ter controle sobre suas atividades, agenda, técnica e com quem vão trabalhar.

Nesse novo pensamento a maximização do propósito, da autonomia e da excelência deve assumir um lugar importante ao lado da maximização dos lucros. As empresas precisam começar a levar isso em conta.



Compartilhar nas Redes



87

“Free. O futuro Dos Preços.” - de Chris Anderson

Neste livro maravilhoso, Chris Anderson (autor do best-seller A Cauda Longa) discorre de forma clara e envolvente como o crescimento da economia digital está mudando radicalmente os preços em direção ao zero.

Um exemplo clássico é do Flickr que oferece até 200 fotos gratuitamente, e para os usuários mais avançados oferece a versão Premium. Este modelo é conhecido como “Freemium” no qual uma parcela pequena dos usuários pagam pela maioria que utiliza o serviço gratuitamente. Os principais argumentos são de o fato dos custos de armazenamento, distribuição e divulgação no mundo digital estarem caminhando para o zero rapidamente.



Compartilhar nas Redes



88

“A Magia dos Grandes Negociadores.” – de Carlos Alberto Julio

O profissional de que qualquer organização precisa é aquele que sabe negociar, conhece seu mercado, assessora o cliente, enfim, é um importante elo da cadeia de valor de qualquer produto ou serviço.

Existem diferentes técnicas e abordagens para chegar lá, e é o que o livro A Magia dos Grandes Negociadores de Carlos Júlio oferece. Fruto de anos de experiência, estudos, observação e interações, este livro irá ajudar o leitor a se desenvolver e crescer como negociador.

Originalmente foi dividido em dez capítulos, cada um dedicado a uma ‘Regra de Ouro’ da negociação. Mas nesta edição ganhou um novo formato, atualizações e um posfácio com três Regras de Diamante, aplicáveis principalmente a vendas de produtos ou serviços, mas que se estendem à venda de ideias e ao marketing pessoal. Essas Regras de Diamante surgiram empiricamente, tanto em negociações diárias, como nas palestras e aulas nas quais o autor explora o tema.



Compartilhar nas Redes



89

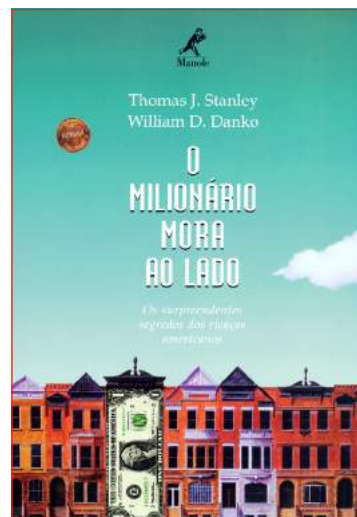
“O Milionário Mora ao Lado.” - de Tomas Stanley e William Danko

Como você imagina que vive um típico milionário americano? Ele tem o carro do ano, vive em luxuosas mansões, gasta horrores com jóias e artigos de luxo, certo? Errado. Apenas uma minoria de milionários vive uma vida de ostentação.

Um típico milionário americano, na verdade, leva uma vida bastante frugal, e pode passar despercebido aos olhos da maioria dos norte-americanos. Ele pode, inclusive, ser o vizinho do lado. Daí o nome do livro: “O Milionário mora ao lado”.

O conteúdo do livro foi fundamentado numa extensa pesquisa científica realizada pelos autores durante mais de 20 anos, a partir de respostas a questionários enviados aos milionários, bem como entrevistas pessoais e sessões de conversas com grupos de abastados.

Apesar de o livro ter sido escrito no fim da década de 90, suas conclusões permanecem inteiramente válidas.



Compartilhar nas Redes



90

“Desperte Seu Gigante Interior. Como assumir o controle de tudo em sua vida.” – de Anthony Robbins

Este livro é uma grande lição sobre nossa capacidade de domínio interior, de respeito aos demais e de como melhorar nossa qualidade de vida. Ele é dedicado ao poder ilimitado que dorme dentro de nós e muitas pessoas não tem ideia da imensa capacidade que podemos comandar imediatamente quanto focalizamos todos os nossos recursos para dominar uma área de nossas vidas. Por isso, segundo o autor, não podemos deixar que ele continue inativo.

Desperte seu Gigante Interior possui mais de 600 páginas. E a palavra-chave é Poder: poder de moldar sua vida, poder de sonhar e de criar, poder de supremo sucesso, poder das metáforas da vida, poder de utilizar a PNL como instrumento de mudanças, e por aí vai.

O autor é muito didático e disponibiliza ao leitor, já na primeira parte do livro, exercícios facilitadores para mexer em emoções e desafios mentais.



Compartilhar nas Redes

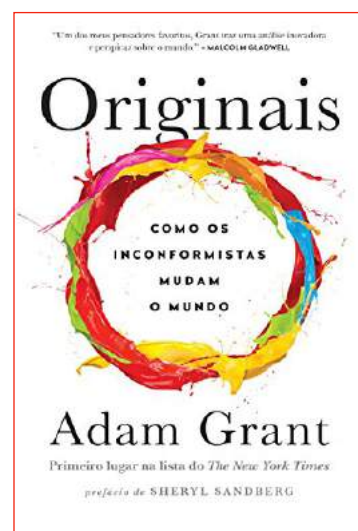


91

“Originais. Como os Não Conformistas Movem o Mundo.” - de Adam Grant

Escrito pelo professor de psicologia Adam M. Grant, o livro é uma verdadeira fonte de inspiração que fala sobre empoderamento, criatividade, autoconhecimento e mostra, por meio de exemplos em diferentes áreas, como é possível provocar mudanças grandes e efetivas no mundo.

Além de ser um guia prático para transformar ideias em ação, o livro promete mudar a forma com que enxergamos o mundo, transformando também a nossa própria realidade.



Compartilhar nas Redes



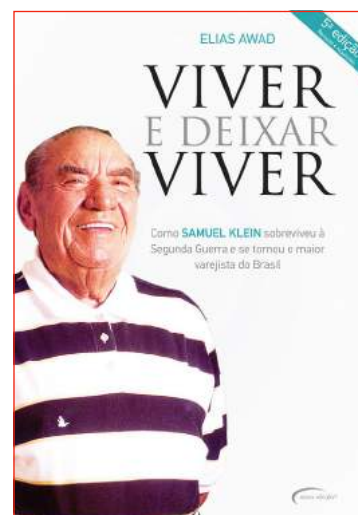
92

“Viver e Deixar Viver. Como Samuel Klein sobreviveu à Segunda Guerra e se tornou o maior varejista do Brasil.” - de Elias Awad

Aos 90 anos de idade, a história de Samuel Klein é uma lição de vida e empreendedorismo. O império comercial construído por ele com a empresa Casas Bahia se confunde com a trajetória do Brasil. A forma de trabalhar, metas e os objetivos do empresário buscaram sempre o desenvolvimento, seja em tempos de crise ou expansão: “Cresci junto com o Brasil, não fiquei parado vendo o país crescer”.

Mais do que erguer um grande negócio, o empreendedor trouxe para o varejo práticas inovadoras e ampliou mercados para direções nunca antes exploradas. Samuel Klein também é conhecido por algumas máximas de sua autoria e frases marcantes:

“ACREDITO NO SER HUMANO. CASO CONTRÁRIO, NÃO ABRIRIA MINHAS LOJAS TODOS OS DIAS.”



Compartilhar nas Redes



93

“Encantamento. A arte de criar emoções, ideias e atitudes vencedoras.” - de Guy Kawasaki

O Encantamento, como o define Guy Kawasaki, guru bestseller do setor empresarial, não envolve a manipulação das pessoas, mas sim a transformação de situações e relacionamentos. Converte a hostilidade em civilidade e a civilidade em afinidade. É responsável por converter os céticos e os cínicos em adeptos e os indecisos em partidários fiéis.

O Encantamento pode ocorrer durante uma transação no varejo, uma negociação no mais elevado nível corporativo, ou em uma atualização do Facebook. Quando praticado de forma correta, torna-se mais poderoso do que a persuasão, a influência ou as técnicas de marketing tradicionais. Através da associação de suas próprias metas e desejos, sendo amável e merecedor de confiança, e elaborando projetos que possam ser aceitos pelos demais, você poderá modificar os corações, as mentes e as ações.



Compartilhar nas Redes

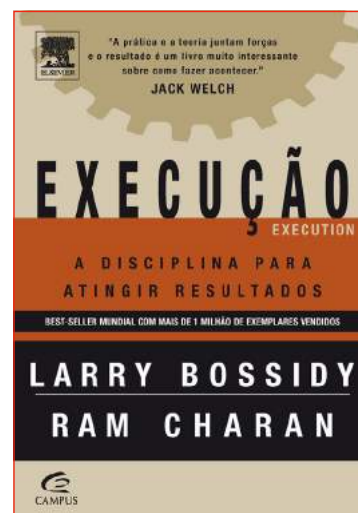


94

“Execução. A disciplina para atingir resultados.” - Larry Bossidy e Ram Charan

Para uma boa execução deve haver prestação de contas, metas claras, métodos precisos para mensurar o desempenho e as recompensas certas para as pessoas que apresentarem um bom desempenho. Essa é a proposta do livro Execução: A disciplina para atingir resultados, de Ram Charan e Larry Bossidy, por sinal, um dos melhores livros que já li até hoje.

Segundo os autores, incontáveis empresas estão aquém de seu potencial por causa da má execução. A lacuna entre as promessas e os resultados é comum e nítida. A lacuna que ninguém conhece é aquela entre o que a liderança da empresa quer atingir e a habilidade da organização para tal. Se você não sabe executar, o todo de seus esforços como líder sempre será menor do que a soma das partes.



Compartilhar nas Redes



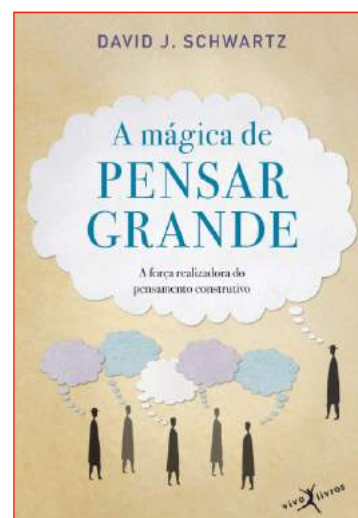
95

“A Mágica de Pensar Grande.” - de David Schwartz

Milhares de pessoas conseguiram prosperar graças às técnicas ensinadas por David J. Schwartz, um dos maiores especialistas em motivação do mundo.

Em cada capítulo deste livro você encontrará princípios que lhe possibilitarão dominar e direcionar o seu pensamento positivo. Há programas específicos para prosperar no trabalho, nos relacionamentos, na vida pessoal e familiar.

Para alcançar o sucesso é preciso, antes de tudo, acreditar nele e canalizar a força da convicção para as suas metas mais nobres.



Compartilhar nas Redes



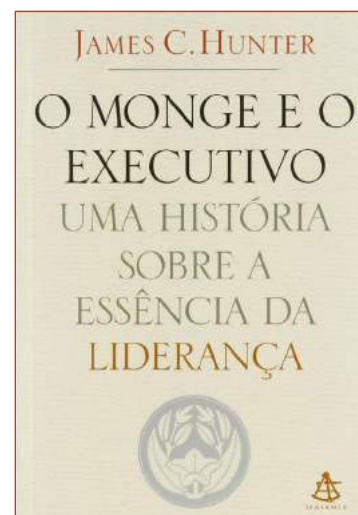
96

“O Monge e o Executivo. Uma história sobre a essência da liderança.” - de James C. Hunter

O autor, James C. Hunter é consultor-chefe da J. D. Associados, uma empresa de consultoria de relações de trabalho e treinamento. Tem mais de 20 anos de experiência, e é muito solicitado como instrutor e palestrante, principalmente nas áreas de liderança funcional e organização de grupos comunitários.

Leonard Hoffman, um famoso empresário que abandonou sua brilhante carreira para se tornar monge em um mosteiro beneditino, é o personagem central desta envolvente história criada por James C. Hunter para ensinar de forma clara e agradável os princípios fundamentais dos verdadeiros líderes.

Se você tem dificuldade em fazer com que sua equipe dê o melhor de si no trabalho e gostaria de se relacionar melhor com sua família e seus amigos, vai encontrar neste livro personagens, ideias e discussões que vão abrir um novo horizonte em sua forma de lidar com os outros. É impossível ler este livro sem sair transformado.



Compartilhar nas Redes



97

“Os 8ps do Marketing Digital.” - Conrado Adolpho

O livro ‘Os 8 Ps do Marketing Digital’ traz para profissionais de marketing, administradores, empresários, profissionais liberais e estudantes o passo a passo para se ter êxito nas estratégias de negócios de todos os tipos, utilizando para isso o ambiente online. Mostra como transformar a internet em uma ferramenta de negócios eficiente e lucrativa.

Mostra também, por meio de mais de cem cases e centenas de indicações de ferramentas, o lado prático do marketing digital, porém, sem deixar de expor de maneira didática e abrangente toda uma nova teoria gerada pela era do conhecimento e pelas novas tecnologias da informação e da comunicação.

Um livro essencial para todos que trabalham com marketing e comunicação e para todos que administram negócios em meio a essa nova era da informação.



Compartilhar nas Redes

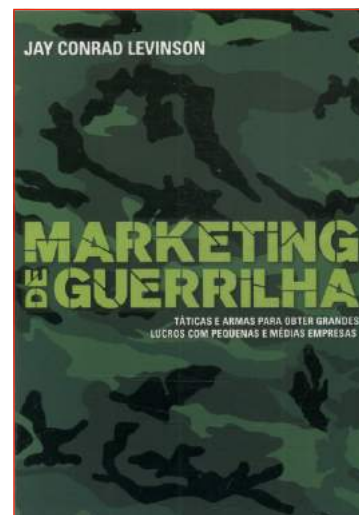


98

“Marketing de Guerrilha.” - de Jay Conrad Levinson

Marketing de guerrilha é para as transformações do século XXI. Jay Conrad Levinson defende que pequenas e médias empresas têm condições de disputar o mercado com grandes companhias, desde que utilizem estratégias apropriadas, baseadas em criatividade e inovação.

Ele batizou essa área de marketing de guerrilha, no qual a arte de prestar atenção à movimentação de concorrentes e clientes e ao cotidiano é fundamental para criar técnicas de divulgação de produtos e serviços. Nesta edição, o leitor encontrará ações de marketing aliadas às possibilidades que a revolução tecnológica proporcionou para o surgimento de ideias.



Compartilhar nas Redes



99

“Inovação e Espírito Empreendedor.” – de Peter Drucker

Para Drucker, a criatividade não depende de inspiração, mas de estudo árduo, de um ato de vontade. Assim como a pesquisa sistemática pode resultar na invenção, também pode - e precisa - haver uma busca premeditada de oportunidades para inovar.

Entre os tópicos abordados, destacam-se “A Inovação Deliberada e as Sete Fontes de Oportunidade Inovadora”, “A Ideia Brilhante” e “Os Princípios de Inovação”.



Compartilhar nas Redes

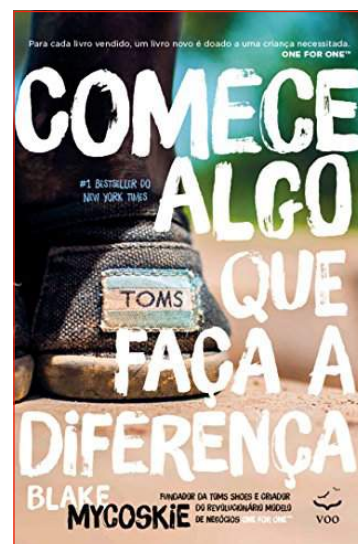


100

“Comece Algo que Faça a Diferença.” – de Blake Mycoskie

Em Comece Algo que Faça a Diferença, Blake conta como tirou a Toms Shoes do papel, desde o momento em que teve a ideia, quando viajava pela Argentina e conheceu o modelo de sapato nacional – a alpargatas –, e ao mesmo tempo a realidade de milhares de crianças pobres que nem alpargatas tinham – até a fase em que a empresa já tinha se tornado bastante conhecida, tendo feito parcerias com gigantes como Ralph Lauren, Microsoft e Facebook.

Com o lema One For One, Blake construiu a Toms em cima de um mote simples: para cada par de sapatos vendido, ele doaria outro a uma criança sem sapatos. No livro, ele dá dicas de negócios a empreendedores, inspira para que façam com suas empresas algo humanisticamente relevante no mundo. E prova que, nesta jornada, ter capital pra investir não é garantia de sucesso nem impeditivo dele, que o medo é algo presente na vida do empreendedor, e que livros são mais que objetos de consumo (são amigos).



Compartilhar nas Redes





“MEUS FILHOS TERÃO COMPUTADORES, SIM, MAS ANTES TERÃO LIVROS. SEM LIVROS, SEM LEITURA, OS NOSSOS FILHOS SERÃO INCAPAZES DE ESCREVER – INCLUSIVE A SUA PRÓPRIA HISTÓRIA.”

BILL GATES

Links de seu interesse e Créditos.

Algumas descrições dos livros que estão neste eBook foram retiradas dos seguintes links, por tanto aqui damos os créditos aos devidos autores de artigos e resenhas de livros.

- ☞ <http://andrevarga.blogspot.com.br>
- ☞ <http://asmileumaletas.wordpress.com>
- ☞ <http://dinheirama.com>
- ☞ <http://espiraldevalor.com.br>
- ☞ <http://exame.abril.com.br>
- ☞ <http://fatorw.com.br>
- ☞ <http://fundamentus.com.br>
- ☞ <http://jovemadministrador.com.br>
- ☞ <http://manassesmoraes.com>
- ☞ <http://marcelomaiacursos.com>
- ☞ <http://mude.nu>
- ☞ <http://queroficarrico.com>
- ☞ <http://sucessomental.com>
- ☞ <http://tercodatransformacao.blogspot.com.br>
- ☞ <http://vamaisslonge.com.br>
- ☞ <http://www.altabooks.com.br>
- ☞ <http://www.andregugliotti.com.br>
- ☞ <http://www.brenomarco.com.br>
- ☞ <http://www.brunoroma.eng.br>
- ☞ <http://www.carteiroonline.com.br>
- ☞ <http://www.diogomatheus.com.br>
- ☞ <http://www.ebah.com.br>
- ☞ <http://www.endeavor.org.br>
- ☞ <http://www.institutoeu.org>
- ☞ <http://www.institutomillennium.org.br>
- ☞ <http://www.mademoisellelovesbooks.com>
- ☞ <http://www.minhavelhaestante.com.br>
- ☞ <http://www.resenhavirtual.com.br>
- ☞ <http://www.resenhavirtual.com.br>
- ☞ <http://www.valoresreais.com>

Sobre a criadora do eBook.

Paloma Oliva é uma profissional de Salvador-Bahia, formou-se em Relações Públicas e Marketing na Universidade Católica do Salvador, pós-graduada em Comunicação Organizacional pela Universidade Federal da Bahia, possui um diploma de Administração de Negócios do MEGT Institute na Austrália.

Paloma Oliva é consultora de negócios e já trabalhou assessorando empreendedores na América Central e no Brasil. Uma das suas principais metas é ajudar muitos empreendedores a encontrar seu propósito na vida e nos negócios.





COMO PODEMOS TE AJUDAR?

- Consultoria de Marketing Digital
- Produção de Animação 2D
- Desenho Gráfico 2D e 3D
- Criação de Blogs e Sites
- Desenho de e-Books

CONTATO

Paloma Oliva

(71) 99916-3456 

contato@sacadademestre.com

REDES SOCIAIS



SITE

www.sacadademestre.com

 *Sacada de
Mestre!*