

“Um tesouro de conceitos, ideias e ferramentas para entender os outros.” – Joe Navarro, autor de *O que todo corpo fala*

COMO **DECIFRAR** MENTES

A nova ciência para
desvendar o que as pessoas pensam,
querem e quem elas realmente são



DAVID J. LIEBERMAN, Ph.D.

Especialista em detecção de mentiras e consultor do FBI, NSA e CIA



INTRODUÇÃO

Há trinta anos venho transformando insights psicológicos sobre a natureza humana em estratégias para as pessoas melhorarem sua qualidade de vida e seus relacionamentos. Em 1998 escrevi um livro chamado *Never Be Lied to Again* (Nunca mais seja enganado), que apresenta técnicas desenvolvidas especificamente para ajudar as pessoas a detectar mentiras em seu dia a dia. Quase uma década depois, escrevi *You Can Read Anyone* (Você pode ler qualquer pessoa), uma continuação do livro anterior que trouxe novidades à ciência de decifrar o comportamento humano. Agora, mais de uma década depois, graças a pesquisas emergentes no campo da psicolinguística, da neurociência e das ciências cognitivo-comportamentais, este novo livro oferece um salto quântico. Aqui apresento os métodos mais avançados que existem na elaboração do perfil de pessoas, que vão proporcionar a você habilidades quase telepáticas. Em qualquer situação – de uma conversa casual a uma negociação importante –, você vai desvendar o que as pessoas realmente pensam e sentem, independentemente do que estejam dizendo. Vai ficar a par do que está no fundo do inconsciente delas, mesmo que elas próprias estejam em negação, sem vontade (ou capacidade) de entrar em contato com seus pensamentos, sentimentos e medos em um nível consciente.





Como decifrar mentes cobre um terreno totalmente inédito e recorre muito pouco à leitura de sinais de linguagem corporal antiquados e desatualizados. Diversos especialistas, por exemplo, afirmam que braços e pernas cruzados indicam uma postura defensiva ou divergente. Embora não esteja tecnicamente errada, essa interpretação será enganosa se seu interlocutor estiver sentado em uma cadeira sem apoio para os braços em um ambiente frio. E, sim, pouco ou nenhum contato visual direto é um sinal clássico de falsidade, mas os impostores já sabem disso, então, a menos que seu alvo seja uma criança de 5 anos pega no flagra assaltando a geladeira, você vai precisar de táticas mais sofisticadas. De uma perspectiva mais assustadora, como você lê com exatidão um psicótico que acredita nas próprias mentiras? Ou um sociopata que olha no fundo dos seus olhos e jura de pés juntos, sobre uma pilha de Bíblias, que está dizendo a verdade?¹

Hoje em dia também podemos ir muito além das estratégias estereotipadas de leitura de pessoas que supostamente proporcionam insights fascinantes da psique delas com base em observações superficiais da indumentária. Um pingente religioso é reflexo de valores espirituais arraigados? Não necessariamente. Talvez a pessoa o esteja usando para aliviar a culpa por viver na contramão desses princípios éticos, ou talvez ela o use por motivos sentimentais, porque pertenceu à avó. Um terno elegante e sapatos bem engraxados indicam ambição e uma calça de moletom é sinal de preguiça? De jeito nenhum. Uma pessoa pode se vestir casualmente porque se sente confortável na própria pele e não se importa com o que os outros pensam, ou então pode ser que ela seja extremamente insegura mas queira passar a impressão de que não está nem aí.

Outro exemplo clássico é fazer suposições exageradas com base em um único comportamento. E isso não faz sentido. Só porque





seu amigo está sempre atrasado não significa que ele seja indiferente. Talvez ele seja perfeccionista e precise que tudo esteja no lugar certo antes de sair. Talvez experimente uma descarga de adrenalina ao esperar até o último minuto. Talvez a mãe dele tenha sempre insistido que ele fosse pontual e ele agora esteja liderando uma rebelião inconsciente. Talvez ele seja um pouco aéreo e perca a noção do tempo. Se nos apoiarmos em hipóteses superficiais, as chances de interpretarmos mal as pessoas serão enormes.

Mas então o que funciona *de fato*? As técnicas que ensino aqui são oriundas de várias disciplinas – ensino esses métodos para a Unidade de Análise Comportamental do FBI, para a CIA, para a NSA, para quase todos os ramos das Forças Armadas dos Estados Unidos e para forças policiais do mundo todo. Tudo que você precisa fazer é prestar atenção em alguns elementos-chave, que vão funcionar como uma lupa quase mágica, ampliando o estado de espírito de uma pessoa, seus pensamentos e sentimentos e, o mais importante, seu grau de integridade e de saúde emocional.

O melhor de tudo é que boa parte dessas técnicas funciona sem a necessidade de interagir com a pessoa em questão – muitas vezes basta ouvir uma conversa, uma fala ou uma gravação, como uma mensagem de voz. Ou até mesmo ler um e-mail. A capacidade de ler as pessoas sem precisar vê-las é cada vez mais vital numa época em que filtros e videoconferências podem tornar as expressões faciais e a linguagem corporal completamente inertes.

Nos capítulos a seguir, explico passo a passo como saber exatamente o que alguém está pensando em situações da vida real. Por exemplo, você vai aprender a determinar com precisão se uma pessoa é confiável ou desonesta, se um colega de trabalho é problemático ou simplesmente mal-humorado, ou se um primeiro encontro está indo bem ou mal. E, quando houver muita coisa em jogo (negociações; interrogatórios; questões envolvendo abuso,





roubo ou fraude), você vai aprender a poupar tempo, dinheiro, energia e sofrimento ao distinguir quem tem boas intenções de quem não tem.

Se meu trabalho é amplamente utilizado por agentes legais, isso se deve ao fato de as técnicas serem de fácil aplicação e incrivelmente precisas, mas apenas quando empregadas com responsabilidade. Insisto que você não abandone a razão e o bom senso – ou mesmo um relacionamento – devido a uma leitura superficial de dois segundos. É imprudente basear suas suposições a respeito de honestidade, integridade ou das intenções de uma pessoa – menos ainda a respeito da saúde emocional dela – em uma observação apressada ou em uma interação fugaz.

Ao longo deste livro, às vezes uma única frase será usada para ilustrar um exemplo relacionado à psicologia. Na vida real, é prudente recolher mais amostras, sejam elas faladas ou escritas, antes de tirar qualquer conclusão. Como vamos ver, uma única referência casual pode não significar nada, mas um padrão sintático recorrente revela tudo.²

Quando houver muita coisa em jogo, dedique um tempo a criar um perfil confiável. Embora este livro seja dividido em várias partes e capítulos, os métodos que busco ensinar em cada um foram projetados de modo a se somar aos já ensinados e devem ser incluídos no processo para aprimorar sua avaliação geral.

À medida que você for aprendendo mais sobre os outros, minha expectativa é que aprenda também mais sobre si mesmo e que, desenvolvendo a autoconsciência, tenha a oportunidade de melhorar sua saúde emocional, sua vida e seus relacionamentos. Ao adquirir a capacidade de saber o que uma pessoa está pensando e querendo de fato e quem ela é de verdade, você terá vantagem prévia em cada conversa e cada situação, bem como na vida em si. Aproveite-a.





MESA DE PÔQUER

O pôquer é, em vários aspectos, um laboratório psicológico do comportamento humano, servindo como uma maravilhosa metáfora da vida real ao permitir que determinadas táticas sejam empregadas para ler pessoas. Mesmo que não esteja familiarizado com esse jogo, acredito que você vai gostar dos insights e das aplicações práticas deste livro.





PARTE UM

Revelações inconscientes

Seja numa conversa casual ou numa negociação importante, você vai desvendar o que as pessoas realmente pensam e sentem. Vai ficar a par do que está no inconsciente delas – mesmo que elas próprias estejam em negação, não queiram ou não possam entrar em contato com seus pensamentos, sentimentos e medos em um nível consciente. Descubra o que as pessoas realmente pensam sobre você e quanto poder e controle acreditam ter nos relacionamentos delas, tanto pessoais quanto profissionais.





1

O que as pessoas *de fato* pensam

Ao prestar atenção não apenas no que as pessoas falam, mas também em *como* elas falam – o padrão linguístico e a estrutura das frases –, você será capaz de descobrir o que realmente se passa na cabeça delas. Para demonstrar como isso funciona, vamos começar com uma aula de gramática rápida e indolor.

Um pronome pessoal, no sentido gramatical, está associado a determinado indivíduo ou grupo de indivíduos; ele pode ser reto ou oblíquo, dependendo do uso. E associados às pessoas do discurso há também os pronomes possessivos.

Quando falamos de uma ou mais pessoas, existem três perspectivas distintas. Veja alguns exemplos:

Primeira pessoa: *eu, mim, meu, minha; nós, nosso, nossa, nossos...*

Segunda pessoa: *tu, teu, tua (você, seu, sua); vós (vocês), vosso, vossa, vossos (seus)...*

Terceira pessoa: *ele, ela, eles, elas, seu, sua, seus, suas (dele, dela, deles, delas)*

Superficialmente, pode-se dizer que o pronome está relacionado ao nome, podendo substituí-lo para que a frase não fique repetitiva.





Mas, do ponto de vista psicolinguístico, os pronomes podem revelar se alguém está tentando se distanciar ou mesmo se apartar completamente das próprias palavras. Da mesma forma que um mentiroso nada sofisticado pode desviar o olhar porque o contato visual estimula a intimidade e uma pessoa que está mentindo costuma experimentar algum grau de culpa, quem faz uma afirmação falsa muitas vezes procura inconscientemente se distanciar das próprias palavras. Os pronomes *eu*, *mim* e *meu*, por exemplo, indicam que uma pessoa está comprometida, que confia no que está dizendo. A omissão de pronomes pessoais e possessivos pode ser sinal de relutância em assumir responsabilidade pelas próprias palavras.

Vejamos um exemplo do dia a dia: fazer um elogio. Uma mulher que acredita no que está dizendo é mais propensa a se colocar como sujeito, ainda que o pronome esteja implícito. Por exemplo: “(Eu) gostei muito da sua apresentação” ou “(Eu) adorei o que você disse na reunião”. Por outro lado, uma pessoa que oferece elogios insinceros pode optar por dizer “Boa apresentação” ou “Parece que você pesquisou bastante”. No segundo caso, ela se retirou completamente da equação. Agentes policiais estão bem familiarizados com esse princípio e percebem quando as pessoas fazem um boletim de ocorrência relatando o falso roubo de um carro, porque normalmente se referem ao veículo como “o carro”, ou “aquele carro”, e não “o meu carro” ou “o nosso carro”. Claro, não se pode avaliar a honestidade de uma pessoa com base em uma única frase, mas é uma primeira pista.

Da mesma forma que um mentiroso nada sofisticado pode desviar o olhar porque o contato visual estimula a intimidade e uma pessoa que está mentindo costuma experimentar algum grau de culpa, quem faz uma afirmação falsa muitas vezes procura inconscientemente se distanciar das próprias palavras.





UM COADJUVANTE AFASTADO

Mesmo quando um pronome pessoal está presente, uma mudança da voz *ativa* para a voz *passiva* pode significar falta de sinceridade. A voz ativa é mais forte e mais diretamente interativa e revela que o sujeito (a pessoa ou pessoas, nos nossos exemplos) é o agente da ação verbal. Na voz passiva, a pessoa em questão é receptora da ação de outro sujeito.

Por exemplo, “Eu dei a caneta para ela” está na voz ativa, enquanto “A caneta foi dada a ela por mim” usa a voz passiva. Observe a mudança na construção da frase e como isso reduz sutilmente a responsabilidade de quem fala. Digamos que dois irmãos estejam brincando e o mais novo começa a chorar. Na maioria das vezes, quando a mãe ou o pai pergunta o porquê de a criança estar chorando, o irmão mais velho diz que é porque “ele caiu”, “ele se machucou” ou “ele bateu a cabeça”. Uma criança raramente diz: “Eu fiz (ação A) que causou (consequência B).” É mesmo raro que uma criança (apesar do típico egocentrismo dessa fase) assuma a responsabilidade e diga “Eu o empurrei e ele bateu a cabeça na parede” ou “Eu deveria ter tido mais cuidado quando ele subiu nas minhas costas”.

Vejam isso em outro contexto. Em um estudo intitulado “Words That Cost You the Job Interview” (Palavras que podem acabar com a sua entrevista de emprego), pesquisadores avaliaram a linguagem utilizada por centenas de milhares de candidatos a empregos durante uma entrevista. Com base apenas nos padrões de linguagem, eles dividiram esses candidatos entre os de baixo desempenho e os de alto desempenho.¹ O que eles descobriram foi:

- As respostas dos candidatos de alto desempenho continham aproximadamente 60% mais pronomes de primeira pessoa (por exemplo, *eu*, *meu*, *nós*).





- As respostas dos de baixo desempenho continham cerca de 400% mais pronomes de segunda pessoa (por exemplo, *você, seu*).
- As respostas dos de baixo desempenho continham cerca de 90% mais pronomes de terceira pessoa (por exemplo, *ele, ela, eles*).

Os candidatos de alto desempenho se colocam à frente e no centro da ação porque podem recorrer a experiências reais. Os de baixo desempenho, não. Eles não podem fazer isso. São mais propensos a dar respostas abstratas ou hipotéticas, porque não têm experiência nem êxitos no mundo real.²

Linguagem de alto desempenho: “Ligo para os meus clientes todos os meses para ver como eles estão.” Ou: “Eu fazia 200 ligações por dia na ABC Ltda.”

Linguagem de baixo desempenho: “Os clientes devem ser contatados regularmente.” Ou: “As pessoas devem sempre ligar para os clientes e pedir que eles digam...”

Quando você se afasta da ação de fato, envia uma mensagem oculta (talvez até de si mesmo). Imagine que você tenha perguntado a uma criança sobre o primeiro dia dela na colônia de férias e observe a seguir como a mesma sequência de atividades revela duas impressões diferentes acerca da experiência: a primeira, mais entusiasmada, e a segunda, desanimada.

Resposta A: “Eu tomei café da manhã, aí a gente foi pro parque brincar no balanço, depois fui nadar.”

Resposta B: “Primeiro teve o café da manhã, depois levaram a gente pro parque, pra brincar no balanço, até a hora de ir pra piscina.”





O uso da voz passiva ou a ausência de pronomes também suaviza uma mensagem que pode ser mal recebida ou vista como afronta. Por exemplo, alguém pode dizer com entusiasmo: “[Nós] ganhamos o jogo!”, mas não “O jogo foi ganho [por nós]”, porque a voz ativa e o pronome pessoal sinalizam que a pessoa tem participação na mensagem, indicando assim prazer e orgulho. Da mesma forma, políticos tendem a formular confissões ou pedidos de desculpas relutantes de modo a diluir a responsabilidade direta, incluindo pérolas como “Erros foram cometidos”, “A verdade teve que ser encoberta” e “O povo merece coisa melhor”. A construção da frase também dá pistas sobre o caráter de quem fala. Quando uma costureira diz “Eu cometi um erro na batinha” em vez de dizer “Um erro foi cometido”, podemos supor que ela age com um grau maior de honestidade e integridade.³

O grande divisor

A linguagem de distanciamento se apresenta de diversas formas. Dê uma olhada nos seguintes pares de frases e preste atenção em quais lhe parecem mais autênticas.

“Estou tomado de espanto” *versus* “Estou espantado”

“Estou repleto de orgulho neste momento” *versus* “Estou muito orgulhoso”

“Eu, pessoalmente, estou feliz” *versus* “Estou muito feliz”

“Sou um grande admirador seu” *versus* “Eu te admiro muito”

As primeiras frases são todas tentativas de imprimir uma intensidade emocional à mensagem, mas não conseguem convencer o observador perspicaz devido a dois indícios linguísticos.





Primeiro, o fato de que um estado emocional elevado está associado a estruturas gramaticais mais simples, não mais floreadas. Frases sinceras e carregadas de emoção são curtas e diretas. Pense em “Socorro!” ou “Eu te amo”. Segundo, porque o falante cria um distanciamento entre si (o “eu”) e o sentimento expresso. Qual destas afirmações soa mais verossímil?

Declaração A: “Estou muito feliz por minha esposa ter sido encontrada com vida. Sou grato a toda a equipe de resgate.”

Declaração B: “Eu, pessoalmente, estou muito feliz por minha esposa ter sido encontrada com vida. Gostaria de expressar gratidão a toda a equipe de resgate.”

A declaração A soa sincera, enquanto a B parece um release de imprensa. A segunda afirmação não é preocupante se o falante tiver tido tempo para se recompor e organizar os pensamentos. No entanto, uma pessoa em uma situação improvisada e com alta carga emocional deve exibir um padrão de linguagem mais semelhante ao da declaração A.

Em momentos assim, clichês e metáforas também são altamente suspeitos. Uma pessoa que os emprega com o intuito de se mostrar emocionada está tentando transmitir de forma burocrática um sentimento que não é verdadeiro. Fabricar emoções exige muita energia mental, de modo que a pessoa se vale de frases feitas. Por exemplo, pergunte a qualquer vítima de trauma sobre o que aconteceu e você não vai ouvir uma citação nietzschiana como “Viver é sofrer, sobreviver é encontrar algum significado no sofrimento”, nem um clichê como “A vida é cheia de altos e baixos”.

É claro que, com o passar do tempo e uma mudança de perspectiva, podemos adotar uma visão mais filosófica. No entanto,





ninguém nunca vai sintetizar uma circunstância de alta carga emocional repetindo uma citação popular do Pinterest sobre a beleza do sofrimento. Da mesma forma, se alguém disser que uma experiência traumática está “gravada para sempre na minha amígdala” (memórias carregadas de emoções são armazenadas nessa parte do cérebro), isso cheira a falta de autenticidade. É preciso haver coerência emocional.

Pesquisas aprofundadas sobre apelos públicos reais de ajuda para encontrar parentes desaparecidos descobriram que os pedidos genuínos continham mais expressões verbais de esperança de encontrar a pessoa desaparecida com vida e emoções mais positivas em relação ao parente, e uma relutância no emprego de expressões mais duras.⁴ Em suma, as súplicas são ricas em emoções à flor da pele e em otimismo em vez de frases feitas e clichês salpicados de negatividade.

Empregando eufemismos

Couro sintético não é nada mais do que plástico. Fabricantes não nomeiam seus produtos como propaganda enganosa propriamente dita, mas para alterar percepções. Afinal de contas, há palavras que possuem conotações negativas inescapáveis. Eufemismos podem ajudar a atenuar o impacto emocional. É por isso que bons vendedores não vão dizer para você “assinar o contrato”, mas sugerir que você “aprove a papelada”. Embora ambas as frases indiquem a mesma ação, está arraigada em nós a ideia de que devemos ser cautelosos ao assinar um contrato e pedir a um advogado que o revise antes. Mas aprovar a papelada é algo que qualquer um pode fazer sem se preocupar, certo?

Um interrogador habilidoso sabe evitar frases ou palavras fortes – como *roubo*, *assassinato*, *mentira*, *confissão* – e deixar de





lado expressões que o coloquem em confronto com o interrogado. Por exemplo, em vez de fazer uma exigência como “Pare de mentir e me conte logo a verdade”, eles dizem “Vamos ouvir a história inteira” ou “Vamos tirar isso a limpo, pelo bem de todos”.

Políticos conhecem melhor do que a maioria das pessoas o poder que as palavras têm de influenciar posturas e comportamentos. Durante uma ação militar, preferimos ouvir falar de “danos colaterais” a ser informados de que civis foram mortos acidentalmente, assim como não ficamos tão perturbados ao ouvir falar de “fogo amigo” quanto ficaríamos ao saber que nossos soldados atiraram uns nos outros. E, ao assistir ao noticiário pela manhã, ficamos menos tocados ao ouvir falar das “baixas” do que ficaríamos se o repórter usasse a palavra *mortes*.

Em nosso dia a dia, fazemos a mesma coisa: às vezes nos referimos ao banheiro como toailete ou lavabo. Preferimos dizer à seguradora que houve um “incidente” em vez de usar a palavra *colisão*. E, é claro, muitas vezes a empresa prefere dizer ao funcionário que está havendo “cortes” ou uma “reestruturação” a falar em “demissão”.

O emprego de um eufemismo nos informa que o indivíduo quer atenuar ou mascarar a franqueza e pode estar (a) tentando minimizar seu pedido ou suas atitudes, (b) procurando evitar que sua mensagem seja mal recebida, (c) buscando não ficar desconfortável com o assunto ou (d) qualquer combinação das anteriores.

Aqui e aí

O esforço inconsciente de uma pessoa para se associar – com seu interlocutor, com o conteúdo de sua mensagem ou com o objeto dela – também pode se revelar no uso da chamada *proximidade*





espacial.⁵ Palavras como *este(s)*, *esse(s)*, e *aquela(s)*, *esta(s)*, *essa(s)* e *aquela(s)* indicam onde uma pessoa ou um objeto se encontram em relação ao falante. Essas palavras também são indícios de distanciamento emocional. Muitas vezes usamos a proximidade espacial para nos referirmos a alguém ou alguma coisa de quem ou de que temos uma impressão positiva e com que desejamos estar associados (por exemplo, “*Esta* é uma ideia interessante” ou “Temos *aqui* uma ideia interessante”). É importante ressaltar que o oposto disso não significa nada. Um colega que diz “Temos *aí* uma ideia interessante” não está obrigatoriamente fingindo entusiasmo. A linguagem que reflete proximidade e conexão está relacionada aos sentimentos da pessoa, mas não devemos presumir que haja um paralelo com a linguagem distanciadora.

Há muitos pormenores psicológicos, porque a linguagem distanciadora pode indicar um mecanismo de defesa psicológica chamado justamente de *dissociação*. Em um ambiente terapêutico, por exemplo, o psicanalista atento está ciente de que, quando um paciente costuma evitar ou omitir pronomes pessoais, pode estar tentando afastar a intimidade, a franqueza ou a responsabilidade.⁶ Esteja atento ao uso de “a gente” ou “nós”, ainda que implícito, e a orações com sujeito indeterminado. Embora muitas vezes se refira a um contexto universal que se aplica a todo mundo (“A gente deve/ Nós devemos/ Deve-se sempre dizer por favor e obrigado”), o uso de *a gente* ou de *nós* quando alguém está falando de si mesmo é sinal de desconforto emocional. Por exemplo, imagine que um gerente tenha dito a um funcionário que cuidasse melhor do fluxo de trabalho e não deixasse questões importantes para serem tratadas em cima da hora. Considere duas respostas possíveis:

Resposta A: “Eu sei, mas nem sempre consigo prever o que vai acontecer.”





Resposta B: “Olha, a gente não tem como prever o que vai acontecer.”

Embora nenhuma das duas respostas se dobre à reprimenda, a segunda se esquivava completamente dela, porque o funcionário diz que prever o que pode acontecer é um problema universal em vez de admitir sua falha no gerenciamento do tempo. No Capítulo 12 você vai aprender a identificar quando uma conversa toca em um ponto emocional sensível e a diferenciar a pessoa que está mentindo para você daquela que está mentindo para si mesma.

MESA DE PÔQUER

Vários estudos fascinantes descobriram que as pessoas associam inconscientemente seu lado dominante (como o fato de serem destros ou canhotas) à positividade e ao otimismo e associam o lado não dominante a ideias e suposições mais negativas. Aparentemente, a ligação entre *bom* e *dominante* se estende à maior parte das áreas da nossa vida.⁷ (Para determinar a mão dominante, observe como as pessoas pegam os objetos que são oferecidos a elas.) Em minha pesquisa, descobri que, na maioria das vezes, um jogador que está blefando coloca as fichas no centro da mesa usando a mão não dominante. Embora não seja uma regra, isso é um indicador confiável quando associado a outros sinais.





Este capítulo apresentou apenas os fundamentos linguísticos. Muito mais vai ser incluído no caldeirão gramatical, portanto vou deixar mais uma vez o lembrete de que seria ridículo supor que uma única frase seja prova concreta do que quer que seja. Lembre-se, por exemplo, de que os extrovertidos tendem a associar seu “eu” linguístico a suas preferências (por exemplo, “Achei isso interessante”), ao passo que a avaliação de um introvertido pode ser feita com distanciamento (“Isso é interessante”). Enquanto frase isolada, nenhuma declaração pode ser considerada como mais ou menos crível. Também aprendemos que a voz ativa passa credibilidade, mas que ela pode ser afetada pela ausência de um pronome pessoal. Por exemplo, a frase “Esse livro é fascinante” usa a voz ativa, enquanto “Eu fiquei fascinado por esse livro” usa a voz passiva, mas o uso do “eu” denota maior participação. Fazer a distinção entre mentira e dissociação também é complicado quando se toma por base uma única observação.

À medida que você avançar neste livro, a psicologia vai se tornar mais complexa e as nossas táticas, mais sofisticadas. Está só começando!





CONHEÇA ALGUNS DESTAQUES DE NOSSO CATÁLOGO

- Augusto Cury: Você é insubstituível (2,8 milhões de livros vendidos), Nunca desista de seus sonhos (2,7 milhões de livros vendidos) e O médico da emoção
- Dale Carnegie: Como fazer amigos e influenciar pessoas (16 milhões de livros vendidos) e Como evitar preocupações e começar a viver
- Brené Brown: A coragem de ser imperfeito – Como aceitar a própria vulnerabilidade e vencer a vergonha (600 mil livros vendidos)
- T. Harv Eker: Os segredos da mente milionária (2 milhões de livros vendidos)
- Gustavo Cerbasi: Casais inteligentes enriquecem juntos (1,2 milhão de livros vendidos) e Como organizar sua vida financeira
- Greg McKeown: Essencialismo – A disciplinada busca por menos (400 mil livros vendidos) e Sem esforço – Torne mais fácil o que é mais importante
- Haemin Sunim: As coisas que você só vê quando desacelera (450 mil livros vendidos) e Amor pelas coisas imperfeitas
- Ana Claudia Quintana Arantes: A morte é um dia que vale a pena viver (400 mil livros vendidos) e Pra vida toda valer a pena viver
- Ichiro Kishimi e Fumitake Koga: A coragem de não agradar – Como se libertar da opinião dos outros (200 mil livros vendidos)
- Simon Sinek: Comece pelo porquê (200 mil livros vendidos) e O jogo infinito
- Robert B. Cialdini: As armas da persuasão (350 mil livros vendidos)
- Eckhart Tolle: O poder do agora (1,2 milhão de livros vendidos)
- Edith Eva Eger: A bailarina de Auschwitz (600 mil livros vendidos)
- Cristina Núñez Pereira e Rafael R. Valcárcel: Emocionário – Um guia lúdico para lidar com as emoções (800 mil livros vendidos)
- Nizan Guanaes e Arthur Guerra: Você aguenta ser feliz? – Como cuidar da saúde mental e física para ter qualidade de vida
- Suhas Kshirsagar: Mude seus horários, mude sua vida – Como usar o relógio biológico para perder peso, reduzir o estresse e ter mais saúde e energia

sextante.com.br

