

“Leis práticas para guiar e desafiar você num mundo competitivo.”

– Robert Greene, autor de *As 48 leis do poder*

STEVEN BARTLETT

**O
DIÁRIO
DE UM
CEO**

**33 LEIS PARA OS
NEGÓCIOS E A VIDA**

*Dedicado a todos que acompanham o podcast e o canal
do YouTube The Diary of a CEO!*

*Obrigado por nos permitir viver o maior sonho
que nunca tivemos.*

INTRODUÇÃO

QUEM SOU EU PARA ESCREVER ESTE LIVRO?

Já fundei, cofundei, fui CEO e membro do conselho de quatro empresas líderes em seus respectivos setores, que, no auge, foram avaliadas em mais de 1 bilhão de dólares, no total.

Também sou o fundador da Flight Story, uma agência de marketing inovador; da thirdweb, uma empresa de software; e de um fundo de investimentos chamado Flight Fund.

Minhas empresas geraram empregos em todos os cantos do mundo. Arrecadei mais de 100 milhões de dólares em investimentos para esses negócios.

Já investi em mais de quarenta empresas. Faço parte do conselho de quatro delas, duas das quais atualmente estão na vanguarda de seus respectivos setores. E só tenho 30 anos.

Como fundei dois grupos de marketing que chegaram à liderança em seus mercados, acabei passando grande parte de minha vida profissional falando sobre como fazer marketing e contar a própria história. Foram anos em salas de reuniões, aconselhando e trabalhando com presidentes, diretores de marketing e líderes de algumas das maiores marcas do mundo: Uber, Apple, Coca-Cola, Nike, Amazon, TikTok, Logitech, entre muitas outras.

Além disso, ao longo dos últimos quatro anos, conversei com muitas pessoas bem-sucedidas nos negócios, no esporte, no entretenimento e no mundo acadêmico. Disponho de 700 horas de entrevistas com autores, artistas, diretores de marketing, neurocientistas, atletas, CEOs e psicólogos.

Publiquei essas conversas em um podcast chamado *The Diary of a CEO* (O diário de um CEO), que logo se tornou um dos mais ouvidos na Europa e um dos principais podcasts de negócios nos Estados Unidos, na Irlanda, na Austrália e no Oriente Médio. De 2021 para 2022, sua audiência aumentou 825%.

Tive a sorte de vivenciar algumas situações singulares, e poucos anos atrás caiu a ficha de que eu tinha adquirido muitas informações preciosas e poderosas, às quais apenas algumas pessoas têm acesso. Também me dei conta de que, na essência de todo sucesso e fracasso que testemunhei, tanto em minha trajetória empreendedora quanto nas relatadas nas entrevistas que conduzi, há algumas regras que sobrevivem ao teste do tempo, aplicam-se a qualquer setor econômico e podem ser utilizadas por qualquer pessoa.

Este não é um livro de estratégia de negócios. Estratégias mudam de um ano para o outro. Este livro é sobre algo permanente: as leis fundamentais e atemporais da realização de algo grandioso e de como se tornar excepcional.

Elas são baseadas na psicologia, na ciência e em séculos de pesquisa, e para validá-las consultei profissionais de todas as faixas etárias e profissões.



A estrutura deste livro se baseia em cinco crenças centrais:

1. A maioria dos livros é maior do que precisaria ser.
2. A maioria dos livros é mais complicada do que precisaria ser.
3. Uma imagem vale mais que mil palavras.
4. Histórias são mais poderosas do que números, mas ambos são importantes.
5. Nuances existem e a verdade, em geral, se encontra mais no meio do que nos extremos.

Para resumir, este livro busca incorporar uma frase atribuída a Einstein:

“Tudo deve ser o mais simples possível, mas não simples demais.”

Para mim, isso significa proporcionar a verdade fundamental e a compreensão de cada lei, no número exato de palavras necessário (nem mais, nem menos), utilizando imagens poderosas e histórias incríveis para esclarecer os pontos mais relevantes.

★ OS QUATRO PILARES DA EXCELÊNCIA

Tornar-se grandioso e realizar coisas grandiosas exige o domínio do que eu chamo de “quatro pilares da excelência”.

PILAR 1: O EU

Como afirmou Leonardo da Vinci: “Não se pode ter menor ou maior domínio do que o domínio de si mesmo; você jamais terá um domínio maior ou menor do que sobre si próprio; a medida de seu sucesso é o domínio de si próprio, e a do seu fracasso é o abandono de si mesmo. Aqueles incapazes de estabelecer domínio sobre eles próprios jamais terão domínio sobre os outros.”

Este pilar é sobre você. Sua autoconsciência, seu autocontrole, seu autocuidado, sua conduta, sua autoestima e sua autonarrativa. O “eu” é a única coisa que podemos controlar; dominá-lo, o que não é uma tarefa fácil, é dominar seu mundo inteiro.

PILAR 2: A HISTÓRIA

Tudo que aparece no seu caminho é humano. A ciência, a psicologia e a história mostraram que não existe gráfico, estatística ou informação com mais probabilidade de influenciar positivamente seres humanos do que uma história incrível.

As histórias são a arma mais poderosa que um líder pode ostentar – são a moeda corrente da humanidade. Aqueles que as contam de um jeito cativante, inspirador e emocionante dominam o mundo.

Este pilar é sobre a contação de histórias e sobre como tirar proveito dela para convencer os seres humanos a seguir você, a comprar de você, a acreditar em você, a confiar em você, a clicar, agir, ouvir você e compreender você.

PILAR 3: A FILOSOFIA

No mundo dos negócios, do esporte ou acadêmico, a melhor forma de saber como alguém vai se comportar é conhecendo a sua filosofia.

Este pilar é sobre as filosofias pessoais e profissionais de indivíduos excepcionais, e sobre como essas concepções resultam em comportamentos que levam à excelência. Sua filosofia é o conjunto de crenças, valores ou princípios fundamentais que orientam seu comportamento e sustentam seus atos.

PILAR 4: A EQUIPE

Essencialmente, uma empresa, um projeto ou uma organização nada mais é que um grupo de indivíduos. Tudo que uma organização produz, seja bom ou ruim, tem origem na mente deles. O fator de sucesso mais importante no seu trabalho são as pessoas com quem você escolhe trabalhar.

Nunca vi ninguém criar uma grande empresa ou um projeto, ou mesmo alcançar a excelência, sem o apoio de outras pessoas.

Este pilar é sobre como reunir e extrair o máximo das pessoas ao seu redor. Não basta juntar um grupo; para que ele se torne uma equipe verdadeiramente grandiosa, é necessário contar com os profissionais certos, unidos pela cultura certa. Quando há grandes pessoas unidas por uma grande cultura, a equipe como um todo se torna maior do que a soma de suas partes. Quando $1 + 1 = 3$, grandes coisas acontecem.

PILAR 1
O EU

LEI 1

ENCHA SEUS CINCO BALDES NA ORDEM CORRETA

Esta lei explica o que são os cinco baldes que determinam o potencial humano e, principalmente, em qual ordem você precisa enchê-los.

Meu amigo David estava no jardim, tomando seu café expresso de toda manhã. De repente, um homem suado, bufando, com expressão confusa, usando uma roupa de ginástica desgastada, aproximou-se correndo devagar.

O homem diminuiu o ritmo e, enquanto tentava recuperar o fôlego, cumprimentou meu amigo. Fez algum comentário bobo e sem sentido, morreu de rir dele e logo em seguida começou a falar sobre a nave espacial que estava construindo, os microchips que ia implantar no cérebro de macacos e a casa movida a inteligência artificial que ia inventar.

Instantes depois, ele se despediu de David e seguiu em seu trote moroso e suarento rua abaixo.

Aquele homem suado correndo era Elon Musk. O bilionário fundador da Tesla, da SpaceX, da Neuralink, da OpenAI, do PayPal, da Zip2 e da The Boring Company.

Antes que eu revelasse a identidade do corredor, você deve ter presumido, compreensivelmente, que ele tinha fugido de alguma instituição psiquiátrica da região ou que estivesse tendo alguma crise psicótica. Porém, depois de saber o nome dele, deve ter passado a considerar possíveis todas aquelas extraordinárias ambições.

Tão possíveis que, quando Elon relata ao mundo suas ambições, as pessoas lhe oferecem bilhões de dólares de investimento que seriam da heran-

ça dos filhos, abandonam o emprego e se mudam para trabalhar para ele e compram seus produtos na pré-venda, antes mesmo de terem sido criados.

Isso acontece porque Elon, assim como todas as pessoas que criam coisas verdadeiramente grandiosas, tem esses cinco baldes cheinhos.

A soma dos cinco baldes é a soma do potencial profissional de cada indivíduo. O nível de enchimento deles vai definir quão grandiosos e viáveis são seus sonhos para você e para aqueles que ficam sabendo deles.

Antes de realizar coisas extraordinárias, algumas pessoas passaram anos, às vezes décadas, enchendo esses cinco baldes. O indivíduo que já nasce com todos cheios tem o potencial necessário para mudar o mundo.

Quando estiver procurando emprego, escolhendo um livro para comprar ou decidindo qual sonho quer realizar, você precisa estar ciente de quanto seus baldes estão cheios.

★ OS CINCO BALDES

1. O que você sabe (seu conhecimento)
2. O que você consegue fazer (suas habilidades)
3. Quem você conhece (sua rede de contatos)
4. O que você possui (seus recursos)
5. O que pensam de você (sua reputação)



No começo da minha carreira, quando eu tinha 18 anos e tinha acabado de fundar uma startup, eu era assombrado por uma questão ética: dedicar meu tempo e minha energia na criação de uma empresa (algo que me deixaria rico) seria uma iniciativa mais nobre do que voltar para minha terra natal, na África, e investir meu tempo e minha energia para salvar uma única vida que fosse?

Essa dúvida me acompanhou por anos, até que um encontro fortuito em Nova York me trouxe o entendimento de que eu tanto precisava. Isso ocorreu em um evento organizado por Radhanath Swami, guru, monge e líder espiritual mundialmente famoso.

Espremido em um mar de seguidores de Swami, que olhavam hipnotizados e absorviam cada palavra em total silêncio de admiração, ouvi o guru dar a vez para perguntas da plateia.

Levantei a mão. Ele acenou para mim. Perguntei: “Criar uma empresa e ficar rico é uma iniciativa mais nobre do que voltar à África para tentar salvar vidas?”

O guru me fitou como se estivesse enxergando as profundezas da minha alma e, depois de uma longa pausa, sem piscar, proclamou: “Não se despeja nada de um balde vazio.”

Quase uma década depois, nunca foi tão evidente o que o guru quis dizer. Ele mandou que eu enchesse os meus baldes, pois só assim eu conseguiria mudar o mundo para melhor, do jeito que eu desejasse.

Hoje, após fundar várias empresas, trabalhar com grandes organizações, gerenciar milhares de pessoas, ler muitos livros e passar 700 horas entrevistando pessoas bem-sucedidas, meus baldes estão cheios o suficiente. Por causa disso, possuo conhecimento, habilidades, rede de contatos, recursos e reputação para ajudar as pessoas, e é exatamente o que pretendo passar o resto da minha vida fazendo.

Os cinco baldes são interligados – encher um ajuda a encher outro – e, em geral, são preenchidos na seguinte ordem, da esquerda para a direita:



Costumamos iniciar nossa vida profissional adquirindo **conhecimento** (na escola, na universidade, etc.), e quando aplicamos esse conhecimento nós desenvolvemos **habilidades**. Com conhecimento e habilidades, você se torna profissionalmente valioso para os outros, por

isso sua **rede de contatos** aumenta. Como consequência, quando você possui conhecimento, habilidades e rede de contatos, seu acesso aos **recursos** também aumenta. E depois que você possui conhecimento, habilidades, uma boa rede de contatos e recursos, sem dúvida alguma você conquista **reputação**.

Tendo em mente esses cinco baldes e a interconexão entre eles, fica evidente que o investimento no primeiro (conhecimento) é o que traz mais retorno. Isso porque, quando esse conhecimento é aplicado (habilidade), torna-se inevitável um efeito cascata que vai preencher todos os baldes restantes.

Quando você assimila essa ideia, percebe que um emprego que lhe garante um pouquinho mais de dinheiro (recursos), mas lhe propicia bem menos conhecimento e menos habilidades, é um emprego que na verdade paga mal.

A força que costuma tolher nossa capacidade de agir dentro dessa lógica é o ego, que tem o poder de nos convencer a pular os dois primeiros baldes – nos levando a assumir um emprego apenas para ganhar mais dinheiro (balde 4) ou por um cargo, status ou reputação (balde 5), sem o conhecimento (balde 1) ou as habilidades (balde 2) para ter sucesso na função.

Quando sucumbimos a essa tentação, construímos nossa carreira sobre bases frágeis. Essas decisões de curto prazo – ser incapaz de adiar sua satisfação, ser paciente e investir primeiro nos dois primeiros baldes – acabam cobrando seu preço mais adiante.

Em 2017, Richard, um funcionário talentosíssimo de 21 anos, entrou na minha sala e disse que tinha uma notícia: ofereceram a ele o cargo de CEO de uma nova empresa de marketing, do outro lado do mundo, e ele queria pedir demissão – e ele estava crescendo na minha empresa – para aceitar o convite. Contou que o salário seria muito mais alto (quase o dobro do que eu pagava) e que ganharia um pacote de ações e a oportunidade de morar em Nova York – um salto enorme em relação ao vilarejo pacato onde ele tinha sido criado e, ao que tudo indicava, um degrau a mais em relação a Manchester, na Inglaterra, onde ficava a minha empresa.

Para ser sincero, não acreditei nele. Não entrava na minha cabeça que uma empresa séria pudesse oferecer um cargo tão importante a um profissional iniciante, sem experiência de gestão.

Mesmo assim, não comentei nada e garanti que lhe daríamos apoio em todo o processo de transição.

No fim das contas, eu estava enganado: Richard falou a verdade. A oferta de emprego existia mesmo, e um mês depois ele se tornou CEO da empresa, mudou-se para Nova York e começou uma vida nova, comandando uma equipe de mais de vinte pessoas.

Infelizmente, a história não termina aí. Como a vida viria a ensinar tanto a mim quanto a Richard, se você está em busca de resultados sustentáveis, de longo prazo, não pode pular os dois primeiros baldes – conhecimento e habilidades. Qualquer tentativa equivale a construir uma casa na areia.

Em um ano e meio, a antes promissora empresa que Richard assumira quebrou, perdeu os funcionários-chave, ficou sem dinheiro e acabou envolvida em polêmicas relacionadas às práticas de gestão. Richard ficou desempregado, longe de casa e à procura de um trabalho, mais modesto, na mesma área em que tinha trabalhado conosco.

Quando for decidir o rumo que tomará na vida, qual emprego aceitar ou onde investir seu tempo livre, lembre-se de que, quando aplicado (habilidade), conhecimento é poder. Sempre priorize encher os dois primeiros baldes, assim sua base terá a sustentabilidade de longo prazo de que você precisa para vencer, quaisquer que sejam as placas tectônicas que tremerem sob seus pés.

Chamo de “terremoto profissional” um acontecimento imprevisível que impacta a sua carreira de maneira adversa. Pode ser qualquer coisa: uma inovação tecnológica que causa uma ruptura na sua área, uma demissão ou, quando se é fundador, a própria falência da sua empresa.

Existem apenas dois baldes que um terremoto profissional não tem como esvaziar. Ele pode levar sua rede de contatos, seus recursos ou até impactar sua reputação, mas nunca conseguirá remover seu conhecimento nem suas habilidades.

Os dois primeiros baldes são a sua longevidade, sua base e o indicativo mais fiel do seu futuro.

★ A LEI: ENCHA SEUS CINCO BALDES NA ORDEM CORRETA

Conhecimento aplicado é habilidade. Quanto mais você puder ampliar e aplicar seu conhecimento, mais valor vai gerar no mundo. Esse valor voltará na forma de uma rede de contatos cada vez mais extensa, recursos em abundância e uma sólida reputação. Certifique-se de encher seus baldes na ordem correta.

Quem acumula ouro tem
riqueza transitória.

Quem acumula
conhecimento e
habilidades tem riqueza
para uma vida inteira.

A verdadeira prosperidade
é aquilo que sabemos
e aquilo que somos
capazes de fazer.

LEI 2

PARA SE TORNAR MESTRE, CRIE A OBRIGAÇÃO DE ENSINAR

Esta lei explica a técnica simples que grandes intelectuais, autores e filósofos utilizam para se tornarem mestres de seus ofícios, e como você pode utilizá-la para adquirir qualquer habilidade, dominar qualquer assunto e conquistar seu público.

★ A HISTÓRIA

Era como se a população inteira do planeta Terra tivesse se reunido para assistir ao meu vexame no palco naquela noite. Na verdade, eram só meia dúzia de colegas da minha turma do ensino médio, os pais deles e alguns professores.

Eu tinha 14 anos e pediram que eu fizesse um breve discurso de encerramento no colégio. Quando subi ao palco, fez-se um silêncio de expectativa.

E lá estava eu, paralisado e aterrorizado, durante um dos minutos mais longos da minha vida, olhando para o pedaço de papel que tremia nas minhas mãos suadas e nervosas, prestes a me urinar, sofrendo do tão famoso “medo de falar em público”.

O papel com o roteiro balançava tanto que eu não conseguia nem ler. No fim, jorrei alguns comentários improvisados, banais e sem sentido antes de sair correndo porta afora, como se um pelotão de fuzilamento estivesse me perseguindo.

Avance mais de uma década a partir desse dia traumatizante. Hoje me apresento cinquenta semanas por ano, em todos os cantos do planeta: abrindo a palestra de Barack Obama, em um evento para milhares de pessoas em São Paulo, em estádios lotados em Barcelona, em turnê pelo Reino Unido, e em festivais, de Kiev ao Texas, passando por Milão.

★ A EXPLICAÇÃO

Comecei como um palestrante desastroso e hoje divido palco com grandes oradores. Atribuo essa transformação a uma lei simples.

Ela é responsável não apenas pela minha compostura e pelo meu desempenho no palco (habilidades), como também é o motivo pelo qual tenho algo interessante a compartilhar quando estou sob os holofotes (conhecimento):

Eu criei uma obrigação de ensinar.

O saudoso líder espiritual Yogi Bhajan disse certa vez: “Se quiser aprender alguma coisa, leia a respeito. Se quiser entender alguma coisa, escreva a respeito. Se quiser dominar alguma coisa, ensine a respeito.”

Aos 21 anos, prometi a mim mesmo que todos os dias, às sete da manhã, publicaria um tuíte ou faria um vídeo explicando uma ideia simples e, à oito, postaria em outra rede social.

De todas as coisas que fiz na vida para aprofundar meu conhecimento e minhas habilidades – para encher meus dois primeiros baldes –, essa é a que fez mais diferença. Não exagero ao dizer que mudou por completo a trajetória da minha vida, portanto é o conselho que dou com mais veemência a qualquer um que queira se aprimorar como pensador, palestrante, escritor ou criador de conteúdo.

O fator crucial aqui é que eu tornei o aprendizado – e, em seguida, a redação/gravação e o compartilhamento – uma obrigação diária, não apenas um interesse.

★ ARRISCANDO A PRÓPRIA PELE

Assim que criei essa obrigação, passei a receber um retorno na forma de comentários dos meus seguidores e métricas das redes sociais. Isso me ajudou a melhorar, o que, por sua vez, criou uma comunidade que me seguia unicamente por conta dessa ideia. Isso começou com algumas dezenas de seguidores, e quase 10 anos depois esse número está chegando perto de 10 milhões, somando-se os vários canais.

A partir da primeira ideia que compartilhei, estabeleci comigo mesmo um “contrato social” – ou melhor, uma obrigação social em relação às pessoas que me seguiam especificamente por conta dessa ideia –, o que me motivou a continuar postando. Além disso, caso eu parasse, perderia duas coisas: a atenção delas e a minha reputação.

Ter algo a perder está no cerne de uma obrigação e muitas vezes é uma questão de arriscar a própria pele.

Arriscar a própria pele é uma importante ferramenta a ser usada, caso você queira acelerar sua curva de aprendizado. Cria um incentivo psicológico mais profundo para que você mantenha determinado hábito. A “pele” pode ser qualquer coisa, de dinheiro a compromisso público.

Quer aprender mais sobre uma empresa específica? Compre algumas ações dela. Quer aprender mais sobre a Web 3.0? Compre um NFT. Quer ser mais assíduo na academia? Crie um grupo de WhatsApp com os amigos, onde vocês podem compartilhar todos os dias os respectivos treinos. Nos três exemplos, não há nem dinheiro nem reputação em jogo.

“Arriscar a própria pele” funciona porque, em estudos realizados no mundo inteiro, comprovou-se que o comportamento humano é influenciado de maneira mais forte pela motivação para evitar perdas do que pela busca do ganho, algo que os cientistas chamam de “aversão à perda”.

Dê a si mesmo algo a perder.

★ A TÉCNICA FEYNMAN ADAPTADA

Portanto, **caso queira dominar algum tema, fale sobre o assunto em público e com frequência.** Publicar suas ideias força você a estar sempre

aprendendo e a escrever com mais clareza. Publicar um vídeo força você a melhorar sua retórica e a articular seus pensamentos. Compartilhar suas ideias no palco ensina você a prender a atenção da plateia e a contar histórias de um jeito cativante. Em qualquer área da vida, fazer algo em público e criar uma obrigação força você a realizar aquilo de forma constante, o que o levará à maestria.

Um dos fatores importantes da minha obrigação era ter que sintetizar qualquer ideia em 140 caracteres, para que coubesse em um tuíte.

Ser capaz de simplificar uma ideia e compartilhá-la é o caminho para compreendê-la e a prova de que você a domina. Escondemos nossa incompreensão no uso de mais palavras, de palavras mais rebuscadas e de palavras menos relevantes.

Esse desafio de simplificar uma ideia ganhou o nome de técnica Feynman, em homenagem ao renomado cientista americano Richard Feynman. Ele foi agraciado com o Prêmio Nobel, em 1965, por seu trabalho revolucionário sobre a eletrodinâmica quântica. Ele tinha o dom de explicar as coisas mais complexas em uma linguagem simples, que até uma criança era capaz de entender.

“Não consegui simplificar a ponto de ficar compreensível para um calouro. Isso significa que ainda não compreendi de verdade.”

Richard Feynman

Essa técnica é uma poderosa ferramenta mental de desenvolvimento pessoal. Exige que você elimine complexidades desnecessárias, resuma um conceito à sua essência mais pura e desenvolva uma compreensão rica e aprofundada de qualquer assunto que pretenda dominar.

Conheça alguns de seus passos fundamentais, que simplifiquei e atualizei com base em minha experiência de aprendizado:

PASSO 1: APRENDA

Primeiro, você precisa identificar o tema que quer compreender, pesquisar detalhadamente a respeito e dominá-lo.

PASSO 2: SIMPLIFIQUE

Nesse ponto, você precisa colocar a ideia no papel como se fosse apresentá-la para uma criança. Utilize um vocabulário descomplicado, menos palavras e conceitos simples.

PASSO 3: COMPARTILHE

Transmita sua ideia. Poste na internet, compartilhe no palco ou mesmo à mesa do jantar. Escolha o meio em que você possa receber um feedback direto.

PASSO 4: REVISE

Analise o feedback: será que o público entendeu suas ideias? Depois da sua explicação, as pessoas conseguiriam explicar a mesma coisa a você? Em caso negativo, volte ao primeiro passo. Em caso positivo, siga em frente.



Se fizermos uma análise histórica, notaremos que desde grandes autores modernos, como James Clear, Malcolm Gladwell ou Simon Sinek, que escrevem posts e criam vídeos para as redes sociais, até filósofos da Antiguidade, como Aristóteles, Platão e Confúcio, que escreviam em rolos de papiro e discursavam em anfiteatros, seguem esta lei fundamental: criaram uma obrigação de ensinar, tornando-se mestres tanto do conhecimento quanto da oratória.

De uma lista da revista *Prospect* com os 100 maiores intelectuais da atualidade, todos os nomes obedeciam a essa lei.

Em algum momento da vida, proposital ou acidentalmente, eles criaram uma obrigação de pensar, escrever e compartilhar suas ideias de forma constante.

“Em uma sala de aula, quem aprende mais é o professor.”

James Clear

★ A LEI: PARA SE TORNAR MESTRE, CRIE A OBRIGAÇÃO DE ENSINAR

Aprenda mais, simplifique mais e compartilhe mais. Sua constância vai fazê-lo progredir, o feedback vai ajudá-lo a aprimorar suas habilidades e obedecer a esta lei levará você à maestria.

Você não se torna
mestre quando
consegue reter
conhecimento.

Você se torna mestre
quando consegue
transmiti-lo.

O diário de um CEO

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 (900 mil livros vendidos)
- T. Harv Eker: Os segredos da mente milionária (3 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 (700 mil livros vendidos) e Sem esforço – Torne mais fácil o que é mais importante
- Haemin Sunim: As coisas que você só vê quando desacelera (700 mil livros vendidos) e Amor pelas coisas imperfeitas
- Ana Claudia Quintana Arantes: A morte é um dia que vale a pena viver (650 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 (350 mil livros vendidos)
- Simon Sinek: Comece pelo porquê (350 mil livros vendidos) e O jogo infinito
- Robert B. Cialdini: As armas da persuasão (500 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

