

DA LISTA DE MAIS VENDIDOS DO THE NEW YORK TIMES

ADAM GRANT



DAR
e
RECEBER

The word "DAR" is written in large red letters at the top. A thin grey line extends from the bottom of the "A" in "DAR" down to the letter "e". From the bottom of the "e", a curved grey line extends upwards and to the right, ending with a small grey silhouette of a person on a swing. Below this, the word "RECEBER" is written in large black letters.

UMA ABORDAGEM REVOLUCIONÁRIA SOBRE
SUCESSO, GENEROSIDADE E INFLUÊNCIA



Dar e Receber: Uma abordagem revolucionária sobre sucesso,

generosidade e influência

“Adam Grant tem inúmeras ideias para oferecer uma maneira revolucionária de encarar o sucesso nos negócios e na vida. Além da natureza edificante de sua proposta, os leitores irão gostar do estilo envolvente com que expõe seus argumentos. Uma leitura imprescindível.” – Robert Cialdini, autor de As armas da persuasão

Da lista de mais vendidos do The New York Times

Em Dar e receber, Adam Grant, pesquisador e professor da Wharton School, reúne suas conclusões sobre os motivos pelos quais algumas pessoas chegam ao topo da escala de sucesso, enquanto outras permanecem na mediocridade. Com base em seus estudos pioneiros, Grant revela que, ao contrário do que muitos pensam, as pessoas mais bem-sucedidas nas mais variadas carreiras não são as mais egoístas e implacáveis nem as que agem com base no “toma lá dá cá”. Os que chegam mais longe são os doadores. Por outro lado, ao examinar a base da escala de sucesso, o autor constatou que os doadores também estão entre os menos bem-sucedidos. Um dos objetivos deste livro é diferenciar os dois tipos de doador e mostrar o que podemos fazer para pôr em prática as estratégias dos vencedores. Combinando conclusões de pesquisas recentes com histórias de personalidades cativantes, este livro conta como o dono da maior rede de contatos do mundo, segundo a Fortune, desenvolveu suas conexões; por que o gênio criativo por trás de um dos programas de TV mais populares trabalhou durante anos no anonimato; como identificar um tomador apenas analisando seu perfil no Facebook; e de que forma poderíamos ter previsto a falência da Enron quatro anos antes do colapso da empresa – isso sem sequer estudar seus números.

Aclamado pela crítica e elogiado por cientistas sociais, teóricos de negócios e líderes empresariais, Adam Grant mostra o que os doadores bem-sucedidos fazem de diferente em cinco áreas-chave – networking, colaboração, influência, negociação e liderança.

[Clique aqui para obter este livro](#)