

DAR Y RECIBIR
Adam Grant
<https://joanclotet.com/>

1. PERSONAS DE ÉXITO

TIENEN:
MOTIVACIÓN
CAPACIDAD
OPORTUNIDAD

Y RED DE CONTACTOS!

BASADA EN **RECEPTORES Y DONANTES**

Y UNA MAYORÍA DE **EQUILIBRADORES**

2. REDES DE CONTACTOS

ACCESO A :
CONOCIMIENTOS
EXPERIENCIA
INFLUENCIA

BASE DE ÉXITO

PERSONAS CON REDES POTENTES
SON LAS QUE MÁS DAN

GENERAR VÍNCULOS
DESDE LA **GENEROSIDAD**

AYUDA A TODOS
SI IMPLICA SÓLO 5 MIN

DONANTES **NO INTERCAMBIAN
VALOR, LO SUMAN**

AGRANDAN EL PASTEL

PARA RECONOCER
A LOS APROVECHADOS..

¿ CÓMO TRATAN A LOS DE "ABAJO" ?

3. TRABAJO EN EQUIPO

LOS RECEPTORES NO
CONTRIBUYEN AL
ÉXITO COLECTIVO

TIENEN SESGO
DE RESPONSABILIDAD

SOBREVALORAN SU
CONTRIBUCIÓN

DONANTE CREA
SEGURIDAD PSICOLÓGICA

NO RIDICULAR NI PENALIZAR EL ERROR

SE APRENDE E INNOVA MÁS

SUPERAR LA BRECHA DE
PERSPECTIVA

INFRavalORAR LO QUE NO EXPERIMENTAMOS

RECEPTORES NO SUPERAN LA BRECHA,
SE CENTRAN EN SU PUNTO DE VISTA

4. LA AMENAZA DEL EGO

AL DEDICAR TIEMPO Y ENERGÍA EN ALGO QUE NO
FUNCIONA, TENDEMOS A SEGUIR EN EL EMPEÑO

EL EGO NOS EMPUJA PARA
NO QUEDAR EN EVIDENCIA

LOS RECEPTORES TIENEN MÁS EGO

MANTIENEN ESCONDIDA
POSIBILIDAD DE FRACASO

LOS DONANTES ESTÁN MÁS DISPUESTOS A
RECONOCER ERRORES Y REPLANTEAR
COMPROMISO

8. MENSAJES CLAVE

AYUDANDO CREAS EFECTO DOMINÓ DE ÉXITO EN
TU ENTORNO. QUE TE AYUDARÁ EN EL TUYO

PRACTICA EL FAVOR DE 5 MINUTOS

ESCUCHA

ACTÚA PENSANDO EN
INTERESES DE LOS DEMÁS

DA MÁS DE LO QUE RECIBAS
CON LA VISTA EN TUS INTERESES

7. SUPERAR EFECTO FELPUDO

DONANTES SE VEN LIMITADOS
PROFESIONALMENTE
POR EXCESO DE EMPATÍA,
CONFIANZA Y GENEROSIDAD

DONANTE: SI TE INCOMODA NEGOCIAR
HAZLO EN NOMBRE DE TU EQUIPO,
FAMILIA O AMIGOS

6. MANTENER MOTIVACIÓN

SI NOS PASAMOS LA VIDA DANDO
SACRIFICAMOS BIENESTAR FÍSICO/EMOCIONAL

MOTIVACIONES DONANTES DE ÉXITO:
DAR MÁS DE LO QUE RECIBES.

TUS INTERESES SON GUÍA PARA DECIDIR :
CÓMO, CUÁNDO, DÓNDE, A QUIÉN DONAS

5. COMUNICACIÓN

DONANTES
GANAN

CAUTIVAR Y
MOTIVAR

DONANTES ACTÚAN DE CORAZÓN
NO NECESITAN DEMOSTRAR AUTORIDAD

DONANTES NO TEMEN PEDIR CONSEJO

EN VENTAS: DONANTES GANAN RESPETO
CLIENTES ESCUCHANDO
Y MOSTRANDO INTERÉS REAL