

沃顿商学院最受欢迎的成功课



[沃顿商学院最受欢迎的成功课 下载链接1](#)

著者:亚当·格兰特

出版者:中信出版社

出版时间:2015-1-5

装帧:平装

isbn:9787508646022

我们常认为个人成功关键在于：努力、天赋和运气。而今天，亚当·格兰特在他划时代的著作中展示：成功在很大程度上取决于我们怎样和别人打交道。

格兰特探讨了最成功人士的行为动机，以真实故事阐述他们的行为模式并找出实现持久成功的革命性方法。他带我们去看最佳社交能手如何拓展交际圈，了解最受欢迎的电视节目背后的创意天才为何甘愿长期默默付出，而安然公司的倒塌，以及这些年不断倒下的企业偶像，使我们不得不重视这些现象背后真正的缘由。

他发现，我们大多数人能被划为三类：付出者、互利者和获取者。获取者只关注谋求利

益，互利者愿意等价交换可预期的好处，而付出者则是不同寻常的一类人：他们乐于分享，不求回报。在《沃顿商学院最受欢迎的成功课》一书中，格兰特一反直觉地指出，最善于付出的人才是最成功的人。能带领公司走向辉煌，在金字塔顶屹立不倒的人，并不是获取者和互利者，反而是付出者。而究竟是哪些因素使一部分付出者成了垫脚石，另一部分却跃至成功的顶端？格兰特对此深入挖掘，指引我们发展最适合自己的社交风格，选择最佳且最有效的付出方式，以实现最可持续的成功。

格兰特指出，未来在“分享”与“合作”的时代主题下，只有付出者的影响力，才能真正带来稳定而持久的力量！

作者介绍:

[美]亚当·格兰特：沃顿商学院管理学教授，目前在该校教授组织行为学课程。格兰特长期担任谷歌公司、IBM公司、花旗集团、默克公司，以及联合国和美国海陆空三军的资深顾问。作为成功研究和工作领域研究的顶级学者，他在《哈佛商业评论》等多家知名媒体上发表了50多篇文章，他的研究成果也被《纽约时报》、《华尔街日报》、《时代周刊》、《今日美国》等著名报刊介绍。

目录: 第一章 丰厚的回报
付出大于获取有什么风险和好处
第二章 孔雀和熊猫
付出者、获取者和互利者是如何建立人际网络的
第三章 涟漪效应
合作，以及付出和获取信任的机制
第四章 发现璞玉
关于鉴别天才的幻想与现实
第五章 无力的沟通风格的力量
怎样保持谦虚，同时影响别人
第六章 维持动机的艺术
为什么一些付出者熄火了，另一些却开足马力
第七章 不再当笨蛋
超越垫脚石效应
第八章 守财奴的转变
为什么一支足球队、一个指纹和一个名字，可以让我们转向利他
第九章 走出阴影 采取行动，产生影响
致谢
• • • • • [\(收起\)](#)

[沃顿商学院最受欢迎的成功课 下载链接1](#)

标签

心理学

个人管理

沟通

积极心理学

成功

思维

心理

成功学

评论

好书。被名字毁了。

中文版书名绝对是败笔

说这个名字恶俗吧，但原名《Give and Take: A Revolutionary Approach to Success》确实跟“成功”有点儿关系。Adam Grant是组织心理学领域的牛人，google scholar上面其H指数是35！差点因为这个书名就错过了一本好书了。

快速了解美国庸俗文化，有空再好好看看

作者其实也蛮斤斤计较的，跟我很像。妄图从正义的角度入手，结果得出了两面三刀含糊不清的结论。正如他自己网站上的测试题所说，fremeny不是更害人么？？？

书名起的不好。

被本书的中文译名误导了几年一直不愿意翻开，实际上讲的东西还是有些意思的。英文名叫《give and take》，付出者和获取者和互利者三种人格的分析，侧重给付出者讲处世与成功方法论。几件事挺有意思，比如提醒内心愧疚者，在为利益谈判时可以想象自己为第三方利益代言，就能理直气壮很多。

看过Adam Grant的另一本《离经叛道》，虽然翻译名都不怎么好，但是他的研究方向都很喜欢，总体来看也算比较另类的商学院教授。桑德伯格的丈夫意外去世后，他也提供了很多帮助，后来两人还合著了一本《选项B》。

论成为一个“GIVER”的重要性。但是文中论述如何做一个“聪明”的giver时不免和前言有些自相矛盾。。。

看似令人厌烦的成功学书，其实是一本鸡汤书，但我喜欢看。社交风格：获得者、付出者、中间人，最容易成功和最容易失败的都是付出者，付出者不是单纯的付出，他们创造价值，带领团队成功

首先这三类人如何划分定义本身就存在问题，其次对于每一类人的表现完全缺少基础的理论推导过程，所以定义权和解释权全都归你，这我怎么能信你呢？

「自利」与「利他」处于人在社会生活里生存发展策略的两端。这本书通过大量的统计、心理学、行为学的实验来表明，拥有「利他」动机的人，可以更好地发展自己。可贵的是，还提出了一套方法论体系，避免「利他者」成为遭别人利用的「垫脚石」。如果你内心是「利他」，但表现是「自利」，那要看这本书。

非常棒，期待二刷

休眠关系；无私的付出者具有较高的利他和较低的利己。他们会付出自己的时间和精力而不顾自己的需求，并因此付出代价；成功的付出者更有雄心壮志，会产生一种“涟漪效应”，让他们身边的人也更容易成功；担心别人认为自己软弱或是幼稚，让许多人努力平衡付出和获取的比例，忽略自己更高尚的本能

dd

几乎都是来自影响力、社会心理学和幸福科学的例子和结论，越到后面越泛滥，但为数不多独有的结论还是具有一定实用价值

世界上有三种人，付出者，获取者，和互利者。虽然我们或许会被教导以获取者/互利者的风格行事不会吃亏，但是最终成功的那些人们是谁呢？很多挺好的论点，可以一读。

4.5分，还是比较有趣的，全篇在论证获取者互利者给予者三种人的行为模式，倡导大家做给予者，用了实验和故事案例证明，也写了给予太多最后痛苦失败的反例。可以看到一些实验证明的日常生活中的心理反应。但其实还是有幸存者偏差。

2019/4/24 完成第1章～第4章，第7章。 Briefly, two general ways of giving is to help feedback and to help recommend.

对于互利者来说，很具有启发性，同时也可以帮助身边过度消耗自己的付出者

[沃顿商学院最受欢迎的成功课 下载链接1](#)

书评

如果搞个2015年翻译名书失败之最，我把票投给本书。《沃顿商学院最受欢迎的成功课》一年就是本成功学的书，很多读者对此会产生反感，我就是其中之一。直到自己翻

译的书里提到了《give and take》，我才买来开始看。可见书名翻译的失败，只要内容好，书还是有机会的。本书英文全...

这本书讨论，三种人的基本世界观和行为策略，获取者、互利者、付出者，并站在「付出者」这一边。本书认为，「付出者」是更加成功、有效的「社会生存策略」。
付出者可以成功吗？
从社会现实观察，「付出者」常常因为要帮别人的忙，常常处于公司的底层。但《Give and Take》则举...

最早听到give and take是在纸牌屋第一季第一集FU在宴会上说的一句话。大概就是帮助别人得到回报。但是FU的行为方式完全是按照获取者的行为模式的。受到之前看过《自私的基因》和安兰德的书的影响，觉得自私才是人最大的美德，满足自身利益最大化才是最正确的价值观。这本书却彻...

塞缪尔·约翰逊（Samuel Johnson）曾写道：“衡量一个人的真正标准，是他如何对待那些完全不能给自己带来好处的人。”
这本书是趁着读完《深度工作》之后的那股劲，趁热打铁读完的。其实应该给3.5颗星的，因为我觉得书中有很丰富的来自各个行业的案例，有影视媒体，科技网络，...

我是循着作者而来的。先是被他的《离经叛道》激爽了一把，然后屁颠屁颠找他的第一本《Give and take》来看。结果，有收获，也有小失望。如果《离经叛道》可以算四星半，这本处女作就是三星半了，以至于我后面几章草草掠过，直奔了书后的总结。
当然，首先要肯定亚当·格兰特，...

从一个完全无私的付出者到利他且自利的付出者的转变。谈过两次恋爱，现在和第三个女孩处于开放式关系中。give and take 描述的三类人，很适合用来解释我们的交往模式。第一段感情中，她是女王我是受。尽可能的满足她的要求，从买早餐到教她怎么让她喜欢的人喜欢上她。现在想...

作者把人分为三类 Giver 付出者 - 只要别人的收益超过自己付出的成本，就愿意帮忙。Taker 获取者 - 如果得到大于自己付出的成本，才愿意做。Reciprocity 互利者 - 小心翼翼计算付出和回报平衡的人。这之间的差异在于是zero-sum loss还是win-win gain的思维模式。我们之所以...

可能是前几年成功学的书太过泛滥，以至于看到本书的书名第一个就是排斥，诶...陈老大怎么会推荐这本书！唔...看过之后，真香！人分为三类：付出者、互利者、获得者。最善于付出的人才是最成功的人，最容易跌入谷底的人也是付出的人。很有趣是不是，真像一个太极。why：付出者跌...

沃顿商学院教授把人分成四种 获取者 互利者 无私付出者 利他且自利者，即代表某个群体争取利益的付出者。群体可以是你的家庭和团队。根据沃顿商学院的调查，付出者要么在最底层，要么在最上层。要想抵达最上层，必须做一个有原则的付出者，而不是无私的付出者。但不是鸡汤里...

好书，首先我觉得道理也许再浅显不过，但是能真正将浅显的道理剖析清楚的人不过了了，文中穿插着大量的社会学案例以及心理学实验来论证付出者，互利者，获取者三者的利弊得失，结论是付出者更容易获得成功，然而想要成为成功的付出者，并不是一味的做无私的付出，利他且利己的...

[沃顿商学院最受欢迎的成功课_下载链接1](#)