

## FICHA TÉCNICA

Título original: *The Go-Giver*

Autores: *Bob Burg e John David Bann*

Copyright © 2007, 2015 by Bob Burg and David Mann

Todos os direitos reservados incluindo os direitos de reprodução de toda ou parte da obra.

Edição portuguesa publicada por acordo com Portfolio, uma chancela de Penguin Publishing Group, uma divisão de Penguin Random House LLC

Tradução: *Pedro Relógio Fernandes*

Revisão: *Helder Guégués/Editorial Presença*

Imagem da capa: *Shutterstock*

Capa: *Catarina Sequeira Gaeiras/Editorial Presença*

Composição, impressão e acabamento: *Multitipo — Artes Gráficas, Lda.*

1.<sup>a</sup> edição, Lisboa, agosto, 2022

Depósito legal n.º 500 898/22

Reservados todos os direitos  
para a língua portuguesa (exceto Brasil) à

**EDITORIAL PRESENÇA**

Estrada das Palmeiras, 59

Queluz de Baixo

2730-132 Barcarena

info@presenca.pt

www.presenca.pt

# ÍNDICE

Prefácio por Arianna Huffington .....	11
Introdução à edição revista .....	13
<b>1</b> O empreendedor .....	17
<b>2</b> O segredo .....	24
<b>3</b> A Lei do Valor .....	34
<b>4</b> A Condição .....	47
<b>5</b> A Lei da Compensação .....	50
<b>6</b> Servir cafés .....	63
<b>7</b> Rachel .....	66
<b>8</b> A Lei da Influência .....	70
<b>9</b> Susan .....	79
<b>10</b> A Lei da Autenticidade .....	85
<b>11</b> Gus .....	99
<b>12</b> A Lei da Recetividade .....	103
<b>13</b> Fecha-se o círculo .....	115
<b>14</b> O empreenDador .....	121

As Cinco Leis do Sucesso Estratosférico .....	127
Agradecimentos .....	129
Uma nota à presente edição .....	131
Guia de discussão sobre <i>O Homem Que Aprendeu a Dar</i> <i>para Receber</i> .....	133
Perguntas e respostas com os autores .....	137

*Ao Mike e à Myrna Burg  
e ao Alfred e à Carolyn Mann,  
que nos deram tudo.*

## PREFÁCIO

Dar, tocar as vidas de outras pessoas, expandir o círculo da nossa atenção para incluir o outro, ser autêntico e estar sempre aberto a receber e a dar. Não se trata apenas da moral de um conto para crianças — é uma boa descrição de muitas das pessoas mais extraordinárias com que já me cruzei.

E embora possam viver e trabalhar em países diferentes e em campos diversos, todos partilham o mesmo princípio filosófico de dar. Este livro capta essa filosofia e revela que se trata de mais do que uma fábula, uma parábola ou um sonho irrealizável. É um caminho real que as pessoas podem seguir nas suas vidas quotidianas.

As pessoas querem acreditar que o mundo *pode* funcionar deste modo: que viver com o foco nos outros não é apenas um bom objetivo, é também uma forma de viver que pode proporcionar uma vida plena, rica e gratificante. Contudo, com demasiada frequência, sentimo-nos pressionados pelas vozes (tanto externas como internas) cínicas e resignadas, que nos dizem: «Neste mundo é cada um por si, tens de chegar ao topo.»

Demasiadas são as pessoas que pensam: «Sim, claro, *depois de* alcançarmos o sucesso e a estabilidade financeira, podemos dar-nos ao luxo de dar!» Contudo, neste livro, Bob Burg e John David Mann — que, entre outras coisas, nos deram o termo *go-giver*

[empreenDador] — dizem-nos que, de facto, ser-se generoso é, na verdade, o caminho para o sucesso, seja qual for a definição de sucesso.

É muito frequente as pessoas ouvirem a exortação «deem» e pensarem em instituições de caridade e em passar cheques, em «retribuir» depois de já terem conseguido atingir o sucesso. Todavia, essa é apenas uma faceta muito específica da generosidade. Com a exortação «sê dador», Bob e John aludem a ser uma pessoa que dá, ponto final: alguém que tem em consideração, presta atenção, preocupa-se, dedica tempo e energia, dá valor aos outros.

Não como um *quid pro quo*, não como uma estratégia para avançar, mas sim por ser, por si só, uma forma satisfatória e gratificante de viver.

Arianna Huffington

## INTRODUÇÃO À EDIÇÃO REVISTA

Não muito depois da primeira publicação de *O Homem Que Aprendeu a Dar para Receber*, recebemos uma carta de um senhor chamado Arlin Sorensen. CEO de uma empresa de TI de Iowa, Arlin tinha organizado um retiro de verão com o tema «Go-Giver» [título original de *O Homem Que Aprendeu a Dar para Receber*] para mais de duzentas empresas do mesmo grupo. Inspirados pelas ideias do livro, vários participantes da conferência voaram para outro Estado, por sua própria conta, para ajudar a encontrar soluções para um colega cuja empresa estava à beira do colapso. A empresa recuperou e obteve lucros excelentes no trimestre seguinte; os dois homens que haviam prestado a consultoria ficaram surpreendidos ao comprovar que aquilo que aprenderam durante o processo também ajudou a impulsionar o crescimento das suas próprias empresas.

Tudo isto, disse-nos Arlin, foi o resultado da sua leitura da nossa «pequena história sobre uma poderosa ideia de negócio».

Arlin não foi o único a enviar-nos relatos deste tipo. Houve pessoas em todo o tipo de empresas que começaram a dizer-nos que a nossa história estava a mudar a forma como trabalhavam. Fomos contactados por câmaras de comércio dizendo-nos que estavam a adotar princípios inspirados em *O Homem Que Aprendeu a Dar para Receber* como parte do seu código profissional e a dar exemplares do livro aos seus membros para contribuir para que os seus

negócios se tornassem mais bem-sucedidos. Um clube de *fitness* desafiou o seu pessoal a apresentar aperfeiçoamentos criativos para o negócio com base nos princípios fundamentais do livro. Uma sociedade de advogados relatou ter utilizado o livro para ajudar a negociar mais eficazmente as disputas matrimoniais.

*O Homem Que Aprendeu a Dar para Receber* começou como um livro, mas rapidamente se transformou num movimento. A luta do nosso herói Joe para obter uma vantagem no seu negócio (algum «poder e influência», nas suas palavras) e os seus confrontos com os princípios contraintuitivos do seu mentor que descrevem como o mundo realmente funciona («quanto mais se dá, mais se tem») pareciam atingir um alvo — e não apenas no mundo dos negócios. Em pouco tempo, recebemos testemunhos de pais, professores, párcos e terapeutas que utilizavam o livro no seu trabalho, bem como nas suas vidas.

Um professor do ensino secundário do Indiana disse-nos que estava a estudar o livro com as turmas de finalistas da sua escola porque achou que os «preparava melhor para serem bem-sucedidos no mundo». Fê-lo com todas as turmas de finalistas desde então.

Um diretor executivo de um clube de campo exclusivo de Houston começou a utilizá-lo para treinar a sua equipa de gestão para atingir níveis ainda mais elevados de excelência e satisfação dos membros.

Uma expatriada lituana em Londres regressou à sua terra natal e criou a sua própria editora só para poder partilhar o livro com os seus compatriotas na sua própria língua. «O vosso livro vai mudar o nosso país», disse-nos ela.

De grupos de leitura a conselhos executivos, passando por escritórios de advogados, grupos de oração, conglomerados do setor energético e lares de idosos, gestores de pizarias e professores universitários, as pessoas escreveram-nos para nos dizerem como estavam a utilizar o livro. E não era que estivessem a dizer que gostavam do livro. O que diziam era ainda melhor do que isso.

Diziam que *funcionava*.

Proprietários de empresas disseram-nos que o livro os ajudou a ter mais sucesso nos seus negócios. Em alguns casos, houve empresas em dificuldades que registaram uma reviravolta completa após a aplicação das «Cinco Leis do Sucesso Estratosférico» que Joe aprende nas páginas deste livro. Empresas, tanto grandes como pequenas, começaram a utilizá-lo para treinar as suas equipas de vendas e de apoio ao cliente para conseguirem mais vendas e clientes mais satisfeitos. Houve quem declarasse utilizar as Cinco Leis com grande êxito nos seus casamentos e na sua abordagem à parentalidade.

Tudo isto pode parecer sugerir que os «segredos» d’*O Empreendedor* devem ser surpreendentemente novos e originais. Não o são, é claro. Estas ideias são tão antigas como a própria humanidade. Uma das mensagens que mais frequentemente nos chegam é alguma variação de «foi assim que sempre pensei (ou sempre esperei) que as coisas funcionassem... simplesmente nunca soube bem como expressá-lo em palavras». Quando estes leitores percorrem a aventura de Joe, dizem-nos, descubrem algo que sempre existiu algures em si próprios: que embora o mundo possa, por vezes, parecer um lugar impiedoso, existe, na realidade, um conjunto de princípios muito mais bondosos e vastamente mais poderosos que operam sob a superfície das aparências.

Mas não se limite a aceitar a nossa palavra.

Depois de ler o que Joe e o seu mentor Pindar têm a dizer, convidamo-lo/a a dar o próximo passo e a explorá-lo pessoalmente. Siga a condição do Pindar: teste cada uma das leis aqui enunciadas e veja o que acontece. «Não [se] limitando a pensar sobre o assunto», como diz o Pindar ao Joe no Capítulo 2, não meramente «a falar no assunto, mas sim [a aplicá-las na] vida».

Desfrute — e aceite os nossos mais sinceros votos de sucesso estratosférico.

Bob Burg e John David Mann  
Outubro de 2015

# 1

## O empreendedor

Se havia pessoa empreendedora na Clason-Hill Trust Corporation, essa pessoa era Joe. Trabalhava arduamente, era rápido e estava a caminho do topo. Este era o seu plano, pelo menos. Joe era um jovem ambicioso, destinado ao sucesso.

Ainda assim, por vezes sentia que, quanto mais árdua e rapidamente trabalhava, mais distantes ficavam os seus objetivos. Para um empreendedor tão dedicado, dava a sensação de que estava a fazer muito e a receber pouco em troca.

No entanto, sendo o seu trabalho tão atarefado como era, não havia muito tempo para pensar sobre o assunto. Especialmente num dia como o de hoje — uma sexta-feira, apenas a uma semana do fim do trimestre e com um prazo crucial a cumprir. Um prazo que não podia dar-se ao luxo de falhar.

Hoje, já tarde adentro, Joe resolveu que era altura de cobrar um favor, por isso fez um telefonema; porém, a conversa não estava a correr bem.

— Carl, diz-me que não me estás a dizer isto. — Joe respirou fundo para afastar o desespero da sua voz. — Neil Hansen?! Quem diabo é Neil Hansen? Bem, não me interessa o que ele está a oferecer, podemos corresponder a essas especificações... espera lá, Carl, tu estás em dívida para comigo! Sabes que estás! Eh, quem te salvou a pele com a conta do Hodges? Carl, espera... Carl!

Carregou no botão de desligar do seu telefone sem fios e obrigou-se a pousar calmamente o aparelho. Respirou fundo.

Joe estava a tentar desesperadamente angariar um cliente importante, uma conta de que se sentia profundamente merecedor e da qual tanto precisava, isto se quisesse atingir a sua quota do terceiro trimestre. No primeiro trimestre, Joe falhara a sua quota, voltando a falhar no segundo. Dois golpes... era-lhe impensável imaginar um terceiro.

— Joe? Estás bem? — perguntou uma voz. Joe olhou o rosto preocupado da sua colega de trabalho Melanie Matthews. Melanie era uma pessoa bem-intencionada e genuinamente simpática. Razão pela qual Joe duvidava que ela sobrevivesse muito tempo num ambiente competitivo como o sétimo andar, onde ambos trabalhavam.

— Sim — disse ele.

— Era com o Carl Kellerman que estavas ao telefone? A falar da conta da BK?

Joe suspirou:

— Sim.

Nem era preciso explicar. Qualquer pessoa neste piso sabia quem era Carl Kellerman. Era um corretor corporativo à procura da firma certa para gerir uma conta que Joe apelidava de «Big Kahuna»<sup>1</sup>, ou, abreviadamente, BK.

Na opinião de Carl, o responsável da Big Kahuna achava que a firma de Joe não tinha suficiente «poder e influência» para fechar

---

<sup>1</sup> Grande *Kabuna*. i.e., grande «chefe», do havaiano *kabuna* (sacerdote ou perito). (NT)

o negócio. Agora uma personagem de que ele nunca tinha ouvido falar teria feito uma proposta mais baixa, ultrapassando-o. Carl dizia nada poder fazer.

— Simplesmente não entendo — disse Joe.

— Lamento muito, Joe — respondeu Melanie.

— Eh, às vezes ganhamos...

Mostrou um sorriso confiante, mas só conseguia pensar no que Carl havia dito. Enquanto Melanie voltava para a sua secretária, Joe sentou-se, perdido nos seus pensamentos. *Poder e influência...*

Momentos depois, levantou-se e caminhou até à secretária da Melanie.

— Ouve, Mel.

Ela olhou para cima.

— Lembras-te de teres falado com o Gus no outro dia, algo sobre um consultor famoso que ia dar uma palestra algures no mês que vem? Chamaste-lhe o Capitão ou qualquer coisa assim.

Melanie sorriu.

— Pindar. O Presidente.

O Joe estalou os dedos.

— Isso mesmo! É esse o tipo. Qual é o apelido dele?

Melanie franziu o sobrolho.

— Acho que não... — encolheu os ombros.

— Não, acho que nunca o ouvi ser mencionado. Toda a gente o chama de Presidente, ou apenas Pindar. Porquê? Queres assistir à palestra?

— Sim... talvez.

Contudo, Joe não estava interessado numa palestra que iria acontecer apenas daí a um mês. Tinha apenas uma coisa em mente, e essa coisa tinha de acontecer até à sexta-feira seguinte, dia em que o terceiro trimestre chegava ao fim.

— Estava aqui a pensar: esse tipo é um verdadeiro peso-pesado, certo? Cobra taxas de consultoria altíssimas e trabalha apenas para as maiores e melhores empresas, não é? Muita influência. Sei que

a conta da BK pode ser nossa, mas vou precisar de armas de grande porte para recuperar o negócio. Preciso de influência. Fazes ideia de como posso conseguir chegar ao escritório desse tal presidente?

Melanie olhou para o Joe como se ele estivesse a propor-se combater um urso.

— Vais simplesmente aparecer lá?!

Joe encolheu os ombros.

— Sim, porque não?

Melanie abanou a cabeça.

— Não tenho a menor ideia de como contactá-lo. Porque não perguntas ao Gus?

Ao voltar para a sua secretária, Joe perguntava a si mesmo como é que Gus tinha conseguido sobreviver tanto tempo no Clason-Hill Trust. Nunca o vira realmente a trabalhar. No entanto, Gus tinha um gabinete privado, ao passo que Joe, Melanie e uma dúzia de outros partilhavam o *open space* do sétimo andar. Alguns diziam que Gus tinha conseguido o seu escritório por antiguidade. Outros afirmavam que o tinha conquistado por mérito.

De acordo com os rumores que corriam no escritório, há anos que Gus não vendia uma única conta e a administração mantinha-o simplesmente por lealdade. Havia também rumores sobre Gus que chegavam ao extremo oposto: que ele tinha sido extremamente bem-sucedido nos seus tempos de juventude e era agora rico, excêntrico e independente e que escondia os seus milhões debaixo do colchão enquanto vivia o estilo de vida de um reformado.

Joe não acreditava nos rumores. Tinha quase a certeza de que Gus conseguira trazer algumas contas. Mas era difícil imaginá-lo como uma superestrela das vendas. Gus vestia-se como um professor de inglês de liceu e fazia lembrar mais um médico de província aposentado do que um homem de negócios em atividade. Com a sua postura descontraída e relaxada, as suas longas e divagantes conversas telefónicas com potenciais clientes (conversas que pareciam

abordar tudo menos negócios) e as suas férias erráticas e prolongadas, Gus parecia uma relíquia de tempos passados.

Difícilmente um empreendedor.

Joe parou diante da porta aberta do escritório de Gus e bateu suavemente.

— Entra, Joe — ouviu-se lá de dentro.

— Com que então queres telefonar agora mesmo e tentar reunir-te com o homem em pessoa?

Gus manuseou cuidadosamente o seu grande *Rolodex*, encontrou o cartão que procurava e copiou o número de telefone para um pequeno pedaço de papel que entregou a Joe. Observou Joe pegando no papel e inserindo o número no seu telefone sem fios.

— Numa sexta-feira à tarde?

Joe sorriu.

— Sim. É precisamente isso que vou fazer.

Gus assentiu com a cabeça, pensativo.

— Há uma coisa que tenho de dizer sobre ti, Joe: tens ambição e eu admiro isso. — Gus manuseava distraidamente um cachimbo enquanto falava. — Se há um verdadeiro empreendedor neste andar, essa pessoa és tu.

Joe ficou sensibilizado.

— Obrigado, Gus.

Regressou à sua secretária.

Ouviu Gus dizer lá atrás:

— Não me agradeças ainda.

Após um único toque, Joe foi saudado por uma voz alegre pertencente a uma mulher que se identificou como Brenda. Apresentou-se, disse-lhe que precisava de consultar o Presidente e depois preparou-se para enfrentar as suas obstruções.

No entanto, ela surpreendeu-o, dizendo:

— Com certeza que ele pode encontrar-se consigo. Pode cá vir amanhã de manhã?

— A... amanhã? — gaguejou —, num sábado?!

— Sim, se estiver bem para si. Às oito horas é demasiado cedo?

Joe ficou atónito.

— Não... ah, não é necessário confirmar primeiro com o Presidente?

— Oh, não — respondeu Brenda, impassível —, amanhã de manhã está ótimo.

Fez-se um breve silêncio. Joe perguntava a si mesmo se ela o tinha confundido com outra pessoa. Alguém que este tal Pindar realmente conhecesse.

— Minha senhora — consegui finalmente dizer —, a senhora, hum, sabe que é a primeira vez que me encontro com ele, certo?

— Com certeza — retorquiu alegremente — ouviu falar do seu Segredo Comercial e quer conhecê-lo.

— Bem, sim, é isso, mais ou menos — respondeu. Segredo Comercial? O homem estava disposto a partilhar o seu segredo comercial? Custava-lhe a acreditar na sua sorte.

— Ele encontrar-se-á consigo uma vez — continuou Brenda —, depois, se o Joe concordar com as condições, ele irá marcar mais reuniões para lhe mostrar o Segredo.

— Condições? — Joe ficou desapontado. Estava certo de que estas «condições» envolveriam uma elevada taxa de consultoria ou honorários que ele não tinha capacidade de pagar. E, mesmo que pudesse, seria de esperar que as «condições» incluíssem o tipo de credenciais de alto nível que Joe certamente não possuía. Valeria sequer a pena continuar? Ou talvez fosse melhor evitar prejuízos e encontrar uma forma graciosa de se afastar agora?

— Claro — respondeu. — Ah, e já agora, pode relembrar-me as condições novamente?

— Terá de ser o Velho a dizer-lhas diretamente — disse com um risinho.

Joe anotou o endereço que ela lhe deu, balbuciou o seu agradecimento e desligou o telefone. Em menos de vinte e quatro horas iria encontrar-se com o — como é que ela lhe chamou? — o Velho.

E porque é que ela se riu quando o disse?