



The Go-Giver,
Expanded Edition:
A Little Story
About a Powerful
Business Idea
Bob Burg, John
David Mann

Go-Giver

Отдавай, чтобы получить

Боб Бург, Джон Манн

Smart Reading

**Ключевые идеи книги:
Go-Giver. Отдавай, чтобы
получать. Боб Бург, Джон Манн
Серия «Smart Reading.
Ценные идеи из лучших книг»**

Издательский текст

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=57175543

*Краткое содержание книги: Go-Giver. Отдавай, чтобы получать. Боб
Бург, Джон Манн:*

Аннотация

Этот текст – сокращенная версия книги Боба Бурга и Джона Манна «Go-Giver. Отдавай, чтобы получать». Только самые ценные мысли, идеи, кейсы, примеры.

Книга «Go-Giver. Отдавай, чтобы получать» учит тому, что единственный по-настоящему работающий способ добиться финансового успеха – добавить ценность в жизнь других. Причем главным приоритетом должен стать именно процесс, а не результат. Авторы излагают свою идею в формате бизнес-притчи. Это не просто очередная стратегия успеха, но полноценная концепция образа жизни, который обеспечит выдающиеся

результаты в делах и позволит иначе взглянуть на окружающий мир.

Зачем слушать

- Найти новую стратегию ведения бизнеса и получить от нее максимальную отдачу.
- Разобраться, что лежит в основе по-настоящему выдающихся финансовых результатов, и как их достичь.
- Понять, почему при прочих равных одни проекты выстреливают, а другие – нет.

Об авторе

Боб Бург – спикер (выступает для аудитории от 50 до 16 тысяч человек), автор книг по продажам, маркетингу и бизнесу, в том числе бестселлера «Из противников в союзники. Как влиять на людей без угроз и манипулирования». В 2014 году Американская ассоциация менеджмента назвала Бурга одним из 30 самых влиятельных бизнес-мыслителей современности.

Джон Манн – предприниматель, писатель, лауреат нескольких литературных премий, соавтор многих деловых бестселлеров. Книги, написанные при его участии, изданы на 35 языках и проданы общим тиражом более 3 миллионов экземпляров.

Содержание

Даритель против получателя	6
Главный секрет	8
Конец ознакомительного фрагмента.	12

**Краткое содержание
книги: Go-Giver. Отдавай,
чтобы получить. Боб
Бург, Джон Манн**

**The Go-Giver, Expanded Edition: A Little Story About a
Powerful Business Idea**

Bob Burg, John David Mann

www.smartreading.ru

Даритель против получателя

В современном бизнес-мире люди делятся на два типа: тех, кто стремится получить, и тех, кто стремится отдать. «Получатели» выглядят энергичными, амбициозными, сосредоточенными на результате сильными личностями, которые всегда добиваются своего. Но у медали есть обратная сторона – как правило, это люди сильно застрессованные, уставшие, постоянно жертвующие личными интересами и физическим благополучием.

Может показаться, что «дарители», напротив, почти бесребреники, они не так уж заинтересованы в материальной стороне результата и часто готовы работать «за идею». На самом деле, как считают авторы Go-Giver Боб Бург и Джон Манн, все не совсем так. Быть человеком дающим – не значит работать бесплатно и постоянно жертвовать своими интересами ради других. Дарение предполагает, что человек готов щедро делиться тем, что у него есть: мыслями, вниманием, заботой, временем и энергией. Отдавать – значит создавать ценность для другого.

В своей вдохновляющей книге Боб Бург и Джон Манн рассказывают историю одного амбициозного молодого человека. Джо – настоящий «получатель», и порой ему кажется, что чем больше он работает, тем сильнее отдаляется от своей истинной цели. Однажды, после особенно неудачного кварта-

ла, Джо понимает: если до конца недели он не закроет сделку, его карьере может прийти конец. И тогда Джо обращается за помощью к известному бизнес-консультанту, о личном успехе и состоянии которого ходят легенды. На протяжении следующей недели гуру знакомит Джо с «дарителями» из самых разных сфер бизнеса, а заодно делится с ним пятью секретами космического успеха и учит, как открыть себя силе дарения.

Джо узнает, как сдвинуть фокус своего внимания с получения на дарение, как начать ставить в приоритет интересы других людей и постоянно создавать для них ценность – а главное, зачем это делать. Обучение приводит Джо к неожиданным результатам. Он понимает: отдавая, можно получить гораздо больше, чем пытаясь слепо добиться желаемого. И подтверждением тому служат вполне конкретные результаты.

Работая на благо других, считают Боб Бург и Джон Манн, ставя их интересы выше собственных, получая истинное удовлетворение от разработки продукта или идеи, вы зарабатываете гораздо больше, чем могли себе представить.

Главный секрет

Джо – молодой, амбициозный менеджер, работающий в финансовой корпорации. Однако он уже дважды не выполнил квартальный план и понимает, что если провалится и в третьем квартале, его дальнейшее пребывание в компании окажется под вопросом.

Чтобы избежать неприятных последствий, Джо должен закрыть большую сделку, причем сделать это нужно не позднее конца недели. Он звонит Карлу – представителю крупной компании, на сделку с которой Джо так рассчитывает, и просит Карла уговорить руководство заключить контракт. Джо напирал на то, что он когда-то помог Карлу и теперь настала очередь Карла «вернуть должок». Однако Карл отвечает, что заказ отдан конкуренту Джо Нилу Хэнсену и он ничего не может сделать. Джо в отчаянии.

Вдруг Джо вспоминает, что на днях он опять слышал об одном знаменитом, суперуспешном бизнес-консультанте, и просит своего коллегу Гаса дать контакты. Джо надеется, что заручившись поддержкой столь уважаемого человека, он сможет либо переубедить заказчика, либо заключить другую сделку, которая поможет ему остаться на плаву.

Гас, коллега, к которому обратился Джо, пользуется незавидной репутацией среди сотрудников компании. Многие считают, что его держат только за выслугу и преданность.

Кажется, что Гас ничего не делает – только болтает с клиентами по телефону, ездит с ними отпуск и никогда не говорит о делах. Однако именно Гас дает Джо телефон легендарного консультанта, Пиндара. После первого же гудка трубку снимает секретарь Пиндара и назначает Джо встречу на следующее утро, несмотря на то, что завтра суббота. Джо удивлен, с какой легкостью ему удалось добиться консультации у столь известного человека.

Следующим утром Джо приезжает по указанному адресу, где его уже ждет Пиндар – человек с впечатляющим послужным списком. Когда-то он сам руководил многими компаниями, однако сейчас удалился от дел и посвятил все свое время преподаванию и наставничеству.

Джо благодарит Пиндара за то, что тот согласился уделить время незнакомцу субботним утром. Пиндар понимает, что Джо удивляет это обстоятельство, и преподает ему первый урок.

Урок 1. Чем успешнее человек, тем охотнее он делится своими секретами. Любой может добиться определенного успеха и положения в обществе, не располагая особенными талантами. Но для космического, по-настоящему прорывного успеха человек должен иметь внутри нечто особенное – подлинное, искреннее.

Джо знакомится с Рейчел. Она работает в доме Пиндара и,

по его утверждению, готовит лучший на свете кофе. Вскоре Джо и сам в этом убеждается. Пиндар прочит Рейчел большое будущее – ее кофе слишком хорош, чтобы не поделиться им с миром. Джо соглашается – если ей удастся варить такой же кофе в промышленных масштабах, а Пиндар вложится в дело, они заработают целое состояние. Пиндар замечает, что ключевая разница между его подходом и подходом Джо видна даже в словах. Пиндар говорил: Рейчел должна «поделиться своим кофе с миром», а Джо – «они смогут заработать состояние». Отталкиваясь от этих слов, Пиндар преподаёт Джо второй урок.

Урок 2. Деньги не могут быть целью, если человек рассчитывает достичь настоящего результата. Единственное, что способно подарить настоящий успех, – стремление делиться, отдавать. Именно этот закон Пиндар называет своим Главным профессиональным секретом.

Большинство людей вырастают с ощущением, что богатства мира конечны, и проводят всю жизнь в конкурентной борьбе за скудные ресурсы. На самом же деле жизнь изобильна и полна сокровищ, рождающихся за счет энергии сотворчества.

Мы не всегда получаем, чего хотим, но всегда – что ищем. Если, отправляясь в путь, вы будете везде искать проблемы, именно их вы и найдете. А сделав ставку на лучшее в людях, вы поразитесь, как много вокруг таланта, доброты и беско-

рытия.

Мы – то, на чем сосредоточен наш фокус внимания, а мир относится к нам так, как мы сами того ожидаем.

Пиндар говорит, что поделится с Джо пятью законами космического успеха, по одному уроку в день. Но консультант ставит одно условие: Джо должен применить полученные за день знания до того, как ляжет спать. Ни размышление об уроках, ни разговоры о них никогда ничего не изменят. Человек не учится на словах, только на поступках. Если Джо нарушит условие, он должен сам позвонить Пиндару и отменить последующие уроки. Джо соглашается.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.