

SPIS TREŚCI

1. Go-Getter – Zdobywca	9
2. Sekret	15
3. Prawo wartości	24
4. Warunek	35
5. Prawo kompensacji	38
6. Serwowanie kawy	48
7. Rachel	51
8. Prawo wpływu	55
9. Susan	63
10. Prawo autentyczności	68
11. Gus	81
12. Prawo otwartości	85
13. Powrót do punktu wyjścia	94
14. Go-Giver – Rozdawca	100
Pięć praw niebotycznego sukcesu	106
Podziękowania	107

Większość ludzi tylko się śmieje, kiedy słyszy, że kluczem do sukcesu jest dawanie. Ale z drugiej strony większość ludzi nie osiąga nawet w przybliżeniu takiego sukcesu, jakiego by sobie życzyli.

Go-Giver to historia ambitnego, młodego mężczyzny o imieniu Joe, który bardzo pragnie odnieść sukces. Joe jest prawdziwym zdobywcą, chociaż czasem odnosi wrażenie, że im ciężiej i szybciej pracuje, tym odleglejsze wydają się jego cele. Pewnego dnia, rozpaczliwie próbując zdobyć kluczowego klienta pod koniec słabego kwartału, szuka rady u enigmatycznego **Pindara** – legendarnego konsultanta, którego liczni entuzjaści nazywają po prostu Przewodniczącym.

W ciągu następnego tygodnia, Pindar zapoznaje Joego z szeregiem „rodawców”: restauratorem, dyrektorem naczelnym, doradcą finansowym, pośrednikiem w handlu nieruchomościami oraz „Łącznikiem”, który doprowadził do tego, że wszyscy oni się spotkali. Przyjaciele Pindara dzielą się z Joem **Pięcioma Prawami Niebotycznego Sukcesu** i uczą go, jak otworzyć się na moc dawania.

Joe uczy się, że przesunięcie punktu ciężkości ze zdobywania na dawanie – stawianie interesów innych ludzi na pierwszym miejscu – prowadzi do nadspodziewanych zysków.

Pełna mądrości i wdzięku książka *Go-Giver* jest budującą i inspirującą opowieścią, która nadaje nowe znaczenie starej maksymie: „Dawajcie, a będzie wam dane.”