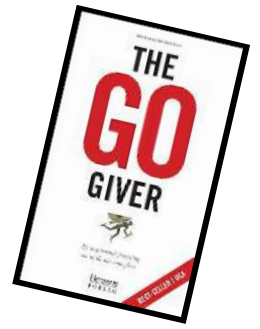




THE GO GIVER

Summary skrevet af Anja Thybo



THE GO GIVER er en inspirerende fortælling om at få, når man giver. Bogens kernebudskab er de 5 love om stratosfærisk succes - i business og i livet generelt.

Bogens hovedperson er Joe, en ung fyr, der jagter succes på den gammeldags måde med rundsave på albuerne og "mig-først" holdning. Joe's mentor introducerer ham for fem mennesker i sit netværk; mennesker der alle har stor succes på hver deres måde.

Den læring, som Joe får om succes gennem disse møder, kan blive din læring som læser. Jeg har pakket bogens hovedbudskaber til dig i et kort summary.

#1 Loven om VÆRDI

"Dit sande værd bestemmes af, hvor meget mere du giver i værdi end det, du tager betaling for."

Den her lov afgør altså hvor værdifuld du er, med andre ord, din potentielle succes, det beløb, som du kunne tjene.

#2 Loven om KOMPENSATION

"Din indkomst bestemmes af, hvor mange mennesker du betjener, og af hvor godt du betjener dem".

Denne lov kaldes også lønningsloven, og den afgør, hvor meget du rent faktisk tjener. Din løn eller indtjening er altså direkte proportional med, hvor mange menneskers liv du ændrer. Altså hvor stor din gennemslagskraft er.





THE GO GIVER

Summary skrevet af Anja Thybo



#3 Loven om INDFLYDELSE

“Din indflydelse bestemmes af, i hvor stor grad du sætter andre folks interesser over dine egne”.

Givere tiltrækker. Givere hypnotiserer. Fifty-fifty reglen er en taber regel - successen ligger i at yde 100 %, hver gang. Fifty-fifty er bare en byttehandel, hvor dit fokus i virkeligheden er på, hvornår du har ”givet nok” og kan forvente at få igen den anden vej.

#4 Loven om AUTENCITET

“Den mest værdifulde gave, du kan give andre, er dig selv”.

Der findes kun én dig i hele verden, så vær dig selv, vær autentisk og drop illusionen om, at du ikke er nok, når du ”bare” er dig. Du er altid nok, og vi vil se hele dig.

#5 Loven om MODTAGELIGHED

“Nøglen til at være en effektiv giver, er at være åben for at modtage”.

Du må forstå at for at kunne gi’, må du også lære at kunne modtage. Du må øve dig på at være åben og nysgerrig på, hvad verden har til dig. Forvent gode ting. Ikke som bytte for dét, du giver. Men simpelthen fordi, det er sådan universet opererer: hvor der er en giver, er der samtidig en modtager. Pointen er ikke det, du gør. Ikke det, du udretter. Det er din personlighed, og i høj grad din intention bag dét, du giver. Altså, måden og motivet for, at du gør dét, du gør.

