

Spis treści

Przedmowa 1.0	13
Przedmowa 2.0	15
Podziękowania	19
Wprowadzenie	21
CZĘŚĆ I. REALIA ROZPOCZYNANIA	23
Rozdział 1. Błądzący przy pracy	25
Rozdział 2. Przedsiębiorczość od podszewki.....	31
Rozdział 3. Sztuka wewnętrznej przedsiębiorczości.....	36
Rozdział 4. Sztuka komercjalizacji	40
Rozdział 5. Mantry dla opornych	44
CZĘŚĆ II. REALIA ZBIERANIA PIENIĘDZY	47
Rozdział 6. Lista życzeń inwestorów	49
Rozdział 7. Jak wzbudzać zainteresowanie inwestorów?	52
Rozdział 8. Sztuka pisania streszczeń.....	55
Rozdział 9. Podstawowa zasada prezentowania firmy: 10/20/30	58
Rozdział 10. Dziesięć największych kłamstw przedstawicieli funduszy inwestycyjnych	62
Rozdział 11. Dziesięć największych kłamstw przedsiębiorców	66
Rozdział 12. Sztuka pozyskiwania pieniędzy od aniołów biznesu	71
Rozdział 13. Szesnaście największych kłamstw prawników	75
Rozdział 14. Test kompetencji inwestora VC.....	78

CZĘŚĆ III. REALIA PLANOWANIA I DZIAŁANIA	85
Rozdział 15. Paradoks strategii, czyli dlaczego Apple schrzaniło sprawę, a Microsoftowi się udało	87
Rozdział 16. Istota biznesplanów	95
Rozdział 17. Sztuka tworzenia prognoz finansowych	99
Rozdział 18. Modele finansowe dla opornych	103
Rozdział 19. Sztuka realizowania planów	112
Rozdział 20. Po miesiącu miodowym	116
Rozdział 21. Sztuka wyciągania się za uszy z bagna	123
Rozdział 22. Sztuka prowadzenia posiedzeń zarządu	127
Rozdział 23. Kilka słów o tym, jak stworzyłem społecznościowy serwis internetowy zawierający treści kreowane przez użytkowników, wydając zaledwie 12 107,09 dolara	132
CZĘŚĆ IV. REALIA INNOWACYJNOŚCI	137
Rozdział 24. Sztuka innowacyjności	139
Rozdział 25. Siedem grzechów poszukiwania rozwiązań	143
Rozdział 26. Mity dotyczące innowacji	146
Rozdział 27. Punkt przyczepności	152
Rozdział 28. Kłamstwa inżynierów	163
Rozdział 29. Jak stworzyć własną Dolinę Krzemową?	167
Rozdział 30. Steve Wozniak – inżynier doskonały	174
CZĘŚĆ V. REALIA MARKETINGU	177
Rozdział 31. Najgłupsze sposoby utrudniania rynkowego sukcesu produktu	179
Rozdział 32. Gra w słowa	183
Rozdział 33. Sztuka kreowania marek	186
Rozdział 34. Opisz produkt, zanim inni zrobią to za ciebie	189
Rozdział 35. Zrozum globalny rynek młodzieżowy	193
Rozdział 36. Wniosek z wizyty w Tam's Art Gallery	202

CZĘŚĆ VI. REALIA SPRZEDAŻY I „EWANGELIZACJI”	205
Rozdział 37. Sztuka sprzedaży	207
Rozdział 38. Sztuka dystrybucji	212
Rozdział 39. Sztuka „ewangelizacji”	217
Rozdział 40. Zrób to sam: public relations	222
Rozdział 41. Z pierwszej ręki – wywiad z dziennikarzem	227
Rozdział 42. Czy należy zapomnieć o wpływowych osobach?	230
CZĘŚĆ VII. REALIA KOMUNIKACJI	233
Rozdział 43. Skuteczne rozsyłanie e-maili	235
Rozdział 44. Zen prezentacji	240
Rozdział 45. Jak zasłużyć na owację na stojąco?	247
Rozdział 46. Być jak Steve Jobs	251
Rozdział 47. Przemawianie jako sztuka sceniczna	254
Rozdział 48. Jak zostać gwiazdą DEMO?	259
Rozdział 49. Jak zabłysnąć podczas dyskusji?	263
Rozdział 50. Jak być dobrym moderatorem?	266
Rozdział 51. Sztuka prowadzenia blogów	270
CZĘŚĆ VIII. REALIA MAMIENIA LUDZI	273
Rozdział 52. Psychologia wywierania wpływu na ludzi	275
Rozdział 53. Sztuka tworzenia społeczności	283
Rozdział 54. Sztuka obsługi klienta	286
Rozdział 55. Siła 3.0: życzliwość, łagodność, dobroć	291
Rozdział 56. Sztuka zacieśniania kontaktów	294
Rozdział 57. Sztuka podlizywania się słabszym	299
Rozdział 58. Sztuka podlizywania się silniejszym	303
Rozdział 59. Sztuka podlizywania się blogerom	306
Rozdział 60. Sztuka partnerstwa	310

Rozdział 61. Dziesięć największych kłamstw partnerów.....	314
Rozdział 62. Dziesięć mądrości Jackie Kennedy Onassis.....	317
CZĘŚĆ IX. REALIA KONKURENCJI	321
Rozdział 63. Sztuka obrony.....	323
Rozdział 64. Patenty a obrona – odmienny punkt widzenia	328
Rozdział 65. Sztuka doprowadzania konkurencji do szaleństwa.....	333
Rozdział 66. Jak zachować zdrowie psychiczne?	338
CZĘŚĆ X. REALIA ZATRUDNIANIA I ZWALNIANIA LUDZI	341
Rozdział 67. Sztuka rekrutacji.....	343
Rozdział 68. Rekrutacja w praktyce	348
Rozdział 69. Trzynaście pytań do Libby Sartain – dyrektorki ds. zarządzania zasobami ludzkimi w Yahoo!	351
Rozdział 70. Jak zrobić karierę w XXI wieku?	356
Rozdział 71. Wszystko, co chciałeś wiedzieć o poszukiwaniu pracy w Dolinie Krzemowej, ale nie wiedziałeś, kogo zapytać	365
Rozdział 72. Dziewięć pytań, które warto zadać w nowej firmie	375
Rozdział 73. Jak dostać pracę z ogłoszenia?	379
Rozdział 74. Jak nie należy szukać pracowników za pośrednictwem ogłoszeń drobnych?	382
Rozdział 75. „Efekt wysiłku” Carol Dweck.....	385
Rozdział 76. Sztuka organizowania zwolnień grupowych.....	388
Rozdział 77. Sztuka wyrzucania ludzi z pracy	392
CZĘŚĆ XI. REALIA PRACY	397
Rozdział 78. Praca jako więzienie	399
Rozdział 79. Jak nie dać się zdławić?	406
Rozdział 80. Indywidualiści w miejscu pracy.....	409
Rozdział 81. Około dziesięciu rzeczy, których powinieneś się nauczyć w tym roku szkolnym.....	417

Rozdział 82. Dlaczego mądrzy ludzie robią głupstwa?	422
Rozdział 83. Dlaczego mądre firmy robią głupstwa?	426
Rozdział 84. Jak zapobiec eksplozji idiotyzmu?	431
Rozdział 85. Czy jesteś egotystą?	437
Rozdział 86. Uwolnij się od dupków	445
Rozdział 87. Czy twój szef jest dupkiem?	451
Rozdział 88. Siedemnaście największych kłamstw dyrektorów	456
Test. Jaki masz iloraz przedsiębiorczości?	460
CZĘŚĆ XII. REALIA CZYNIENTIA DOBRA	467
Rozdział 89. Sześć wskazówek od organizacji Kiva	469
Rozdział 90. Przedsiębiorczość społeczna	472
Rozdział 91. Przejście ze świata korporacji do świata organizacji non profit	480
Rozdział 92. Sztuka przetrwania	487
Rozdział 93. Moje życiowe spostrzeżenia	494
Zakończenie. Lista kontrolna	505
 Indeks	 507