

Spis treści

	Wprowadzenie	9
ROZDZIAŁ 1.	Od komunisty do inwestora kapitału podwyższonego ryzyka	13
ROZDZIAŁ 2.	Przetrwać!	31
ROZDZIAŁ 3.	Tym razem z uczuciem!	55
ROZDZIAŁ 4.	Gdy wszystko się rozpada	75
	Walka	79
	CEO powinien mówić, jak jest	83
	Właściwy sposób zwalniania ludzi	87
	Przygotowanie do zwolnienia menedżera	92
	Degradacja lojalnego przyjaciela	100
	Kłamstwa powtarzane przez przegranych	104
	Ołowiane kule	107
	Nikogo to nie obchodzi	110
ROZDZIAŁ 5.	Dbaj o swoich ludzi, produkt i zyski — w tej kolejności	113
	Dobre miejsce do pracy	120
	Dlaczego startupy powinny szkolić swoich ludzi?	125
	Czy jest coś złego w zatrudnianiu ludzi z firmy przyjaciela?	134
	Dlaczego tak trudno jest sprawnie wprowadzić wielkie postaci w małej firmie?	139
	Zatrudnianie menedżerów wysokiego szczebla: Jeśli nigdy nie wykonywałeś tej pracy, to jak masz znaleźć kogoś odpowiedniego na to stanowisko?	144

	Kiedy pracownicy niewłaściwie interpretują słowa menedżerów	150
	Dług zarządzania	155
	Zapewnienie zarządzania jakością	160
ROZDZIAŁ 6.	Sprawy bieżące	165
	Jak zmniejszyć intensywność zakulisowych gier w firmie?	170
	Właściwy rodzaj ambicji	178
	Nazwy stanowisk pracy i awans	182
	Gdy inteligentni ludzie stają się złymi pracownikami	188
	Starzy wyjadacze?	193
	Jeden na jeden	199
	Programowanie kultury	202
	Demistyfikacja tajemnicy skalowania	208
	Błąd oczekiwań skali wzrostu	216
ROZDZIAŁ 7.	Jak kierować firmą nawet wtedy, gdy nie wiesz, dokąd zmierzasz?	219
	Najtrudniejsza do opanowania umiejętność CEO	223
	Cienka granica między lękiem a odwagą	231
	Jedynki i Dwójki	236
	Idź za liderem	241
	CEO pokojowy vs. CEO na wojennej ścieżce	246
	Definicje i przykłady	248
	Kreowanie się na CEO	253
	Jak ocenia się dyrektorów wykonawczych?	259
ROZDZIAŁ 8.	Pierwsza zasada przedsiębiorczości brzmi: Nie ma żadnych zasad	267
	Paradoks: odpowiedzialność vs. kreatywność	273
	Technika zarządzania: zakręcony piątek	277
	Przemijająca wielkość?	279
	Czy powinieneś sprzedać firmę?	283
ROZDZIAŁ 9.	Koniec początku	291
DODATEK A	Pytania dotyczące szefa korporacyjnego działu sprzedaży	303
DODATEK B	Pytania dotyczące umiejętności operacyjnych	307
	Podziękowania	311
	Prawa autorskie i reprodukcji	315
	O autorze	319