

СОДЕРЖАНИЕ

Предисловие	12
Введение	14
Глава 1. Стратегия	17
1. Мыслите масштабно	18
2. Создавайте новые рынки	25
3. Работайте над своей компанией, а не в своей компании	27
4. Не любой риск — это риск	29
5. Не теряйте времени	32
6. Создайте компанию, которая зависит от системы, а не от людей	35
7. Обращайтесь за помощью	37
8. На первом месте — бизнес, потом — семья	40
9. Сначала сделайте самое важное	43
10. Наймите хорошего юриста	45
11. Значение бизнес-плана переоценивается	48
12. Поощряйте в своей компании критический подход и разнообразие мнений	50

13. Избавьтесь от своих самых плохих покупателей	53
14. Зарабатывайте деньги, ничего не делая	56
15. Аутсорсинг имеет смысл	58
16. Немедленно бросайте плохие бизнес-идеи	61
17. Плохая экономика — это прекрасная возможность	63
18. Используйте технологии, как только они появляются	65
19. Невежество может принести вам пользу	67
20. Быстро приспосабливайтесь к изменениям	69
21. Технологии — это возможность, а не угроза	72
22. Всегда делайте следующий шаг	75
23. Сосредоточьтесь	79
24. «Некоммерческое» в действительности означает «прибыльное»	81
25. Черпайте вдохновение из новых приключений	86
26. Неудача не убивает вас, она делает вас сильнее	88
27. Причины для поиска партнеров должны быть правильными	90
28. Научитесь привлекать заемные средства	93
29. К успеху приводит реализация идеи, а не ее уникальность	96
30. Найдите врага	100
31. Не стоит недооценивать своих конкурентов	102
32. Просите то, чего хотите	104
33. Если у вас нет конкурентов, то, скорее всего, у вас плохая идея	106
34. Тушите пожары быстро	109
35. У вас должна быть запасная стратегия	111

Глава 2. Образование	114
36. Учиться в колледже необязательно	115
37. Вас никто не торопит с получением степени MBA	117
Глава 3. Люди	122
38. Проводите большую часть времени с людьми, которые умнее вас	123
39. Приоритет следует отдавать хорошей команде, а не офисным помещениям.	125
40. То, что вы носите, — это не то, чего вы стоите	127
41. Вам не нужно быть самым умным человеком в комнате	130
42. Талант важнее стажа	132
43. Вы странный, и это нормально	134
44. Люди работают не только за деньги	136
45. Ваша правая рука	139
46. Не позволяйте людям злоупотреблять вашим гибким графиком	141
47. Не управляйте людьми, управляйте ожиданиями	143
48. Найдите хорошего наставника	145
49. Внимательно подойдите к выбору своего супруга	147
50. Увольняйте непродуктивных людей	150
Глава 4. Финансы	153
51. Вам не нужны деньги, чтобы зарабатывать деньги	154
52. Платите налоги раз в квартал	156
53. Чек на руках ничего не значит	158

54. Избегайте негативного движения наличности	160
55. Займите деньги у банка до того, как они вам потребуются	162
56. Предоплата — это важно; не принимайте стандартные условия оплаты.	165
57. Наймите профессионального бухгалтера — и вы с пользой потратите свои деньги	168
58. Внимательно следите за своими долгами	170
59. Минусы привлечения инвесторов	173
60. Сосредоточьте свое внимание на увеличении доходов	177
61. Самая большая инвестиция в вашу компанию должна принадлежать вам	180
62. Для минимизации рисков используйте различные банки.	182
63. Узнайте свой показатель PAYDEX	185
Глава 5. Маркетинг и продажи	188
64. Вы занимаетесь продажами, хотите того или нет	189
65. Ваш клиент — это ваш босс	191
66. Сначала у вас появляются продажи — и только потом появляется бизнес	195
67. Совершенно необязательно, что вы — именно тот человек, которому удастся заключить сделку	197
68. Нетворкинг — это не только про вас	200
69. Не тратьте время на людей, которые не смогут сказать «да»	202
70. Не существует такого понятия, как холодные звонки.	204
71. Рассказывайте всем о своем бизнесе.	207
72. Задавайте правильные вопросы	210

73. Получайте максимальную выручку за свои товары или услуги	212
74. Не относитесь к своим клиентам снисходительно	215
75. Подойдите к построению взаимоотношений творчески.	218
76. Не держите обиды	221
Глава 6. Лидерство	224
77. Как бы вы себя ни чувствовали, действуйте.	225
78. Победите свой страх	227
79. Будьте бунтарем	229
80. Исполняйте свои мечты.	231
81. Будьте готовы на большие жертвы	233
82. Вы обладаете невероятной выносливостью	235
83. Будьте готовы к тому, чтобы потерять все.	239
Глава 7. Мотивация	241
84. Цель заключается не в том, чтобы добиться успеха.	242
85. Вы любите утро понедельника	244
86. Вас расстраивает наступление пятницы	247
87. 8 часов 5 дней в неделю — это хуже смерти	249
88. Ваши родители хотят, чтобы вы нашли нормальную работу и получали премию	251
89. Иногда вас не уважают, а напротив — на вас злятся	253
90. Дело не в том, что вы теперь сам себе босс	256
91. В прямом смысле предпринимательство у вас в крови.	258
92. Вы знаете, чего стоите	260

93. Вы не можете удержаться на работе	263
94. Когда дела складываются не в вашу пользу, вы плачете.	265
95. Никогда не поздно стать предпринимателем.	267
96. Вы ощущаете невероятную радость, когда ваша идея становится реальностью	269
97. Следовать за своей страстью — это ошибка	271
98. У вас правильная мотивация.	273
99. Любите свою жизнь.	276
100. Предприниматель — это навсегда	278
Послесловие	281
Благодарности	282
Об авторе	287