

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

1ο ΜΕΡΟΣ ΗΓΕΣΙΑ

- 1 Το μόνο που χρειάζεσαι για να γίνεις σπουδαίος ηγέτης ...
- 2 Ζήτα χάρες
- 3 Κοιμήσου στο αυτοκίνητο.....
- 4 Άσε κάποιες δουλειές μισοτελειωμένες
- 5 Αυτό το λογισμικό θα σε τρελάνει.....
- 6 Να συγχωρείς (αλλά να μην ξεχνάς).....
- 7 Μην κολλάς στην ετικέτα «επείγον».....
- 8 Δεν χρειάζεται να έχεις όλες τις πληροφορίες.....
- 9 Χρησιμοποίησε τις ενοχές για κινητοποίηση.....
- 10 Μίλα λιγότερο.....
- 11 Περίμενε να υποχωρήσει η παλίρροια.....
- 12 Ζήτα τη νύφη για χορό
- 13 Μη ρισκάρεις πολύ

2ο ΜΕΡΟΣ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ

- 14 Επικεντρώσου σε συγκεκριμένα προϊόντα
- 15 Μην σου γίνει εμμονή η ποιότητα
- 16 Μην απορρίπτεις τους «δύσκολους» προμηθευτές.....
- 17 Κάν' το όπως ο Νέλσονας
- 18 Ο επόμενος ανταγωνιστής σου κατασκευάζει
χαρτί τουαλέτας
- 19 Σκίσε το επιχειρηματικό σου σχέδιο.....
- 20 Θέσε μη ρεαλιστικούς στόχους
- 21 Μην χορεύεις εκεί που παίζουν οι ελέφαντες.....
- 22 Η τεχνολογία δεν είναι πανάκεια.....
- 23 Δεν θα πάρεις βραβείο επειδή είδες
την καταστροφή να 'ρχεται.....
- 24 Αποδέξου το χάος

- 25 Πούλα άυλες αξίες.
- 26 Ο δικηγόρος σου είναι το προφυλακτικό σου.
- 27 Στόχευσε στους φτωχούς.
- 28 Μην το φτιάξεις στην Κίνα.

3ο ΜΕΡΟΣ ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑ

- 29 Να ανταμείβεις την αποτυχία.
- 30 Θυσίασε την ιερή αγελάδα.
- 31 Είσαι στη λάθος δουλειά.
- 32 Ζήσε με τους πελάτες σου.
- 33 Κρίνε το βιβλίο απ' το εξώφυλλό του.
- 34 Χρησιμοποίησε την έρευνα περισσότερο για στήριξη παρά για καθοδήγηση.
- 35 Έλα τελευταίος.
- 36 Η δημιουργικότητα χρειάζεται το λοχία της.
- 37 Ας χαθείς.
- 38 Πυρ, έτοιμος, στόχευσε.
- 39 Βρες ποιοι είναι οι χειρότεροι πελάτες σου.
- 40 Μην ξεκινάς απ' το σημείο που βρίσκεσαι.
- 41 Σκίσε τις συμφωνίες περί απορρήτου.
- 42 Ο νόμος των απρόβλεπτων συνεπειών.
- 43 Μην ξεχνάς ότι είσαι Γάλλος.
- 44 Να προλαμβάνεις τα παράπονα.
- 45 Γίνε Οίνο...πνευματώδης.
- 46 Να καταργήσεις το brainstorming.
- 47 Μην ντρέπεσαι να κλέψεις.

4ο ΜΕΡΟΣ ΠΩΛΗΣΕΙΣ ΚΑΙ ΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ

- 48 Η λογική δεν είναι το παν.
- 49 Μην αφήνεις στους πελάτες σου περιθώριο επιλογής.
- 50 Μάθε από τον μάγο του ΟΖ.

- 51 Μην είσαι «κολλημένος» στα κοινωνικά δίκτυα
- 52 Πρότεινε στους πελάτες σου τους ανταγωνιστές σου.
- 53 Εάν προσπαθείς να κερδίσεις στην παρουσίαση, έχεις ήδη χάσει.
- 54 Να 'σαι σύντομος κι έξυπνος, κι έφυγες
- 55 Μην χρησιμοποιήσεις διάσημο διαφημιστικό γραφείο
- 56 Γράψε τις λεπτομέρειες με ΜΕΓΑΛΑ ΓΡΑΜΜΑΤΑ.
- 57 Το μονότονο είναι η νέα μόδα
- 58 Κάνε τα κείμενά σου δυσανάγνωστα
- 59 Φρόντισε τους θαυμαστές σου
- 60 Προκάλεσε μια κρίση
- 61 Σκάσε.
- 62 Φάε και κάνα χαστούκι
- 63 Αξίζει να το διαφημίσεις στο μέτωπό σου.
- 64 Προσποίήσου ειλικρίνεια

5ο ΜΕΡΟΣ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ

- 65 Πλήρωσε το προσωπικό να φύγει
- 66 Τα χρήματα δεν είναι πάντα το καλύτερο κίνητρο.
- 67 Να προσλάβεις μερικούς μεγάλους πιθήκους
- 68 Μην προσλαμβάνεις με μόνο κριτήριο την πείρα
- 69 Ξέχνα τη μεγάλη ιδέα.
- 70 Το αυτοκίνητό σου να 'ναι σακαράκα
- 71 Βγάλε τ' όνομά σου απ' την πόρτα
- 72 Γίνε ειρηνόφιλος στον πόλεμο των ταλέντων
- 73 Στείλε την ομάδα σου σπίτι
- 74 Μη μοιράζεις δουλειές – μοίραζε ευθύνες
- 75 Βγάλε το δίκτυ ασφαλείας
- 76 Κάνε απολύσεις εγκαίρως
- 77 Βρες άτομα με ειδικές ικανότητες.
- 78 Ενθάρρυνε το συνδικαλισμό
- 79 Διώξε τον ιδρυτή
- 80 Κάνε μερικούς εχθρούς

6ο ΜΕΡΟΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ

- 81 Αμείψου με 1.000 λίρες την ώρα
- 82 Υπερχρέωσε τις πιστωτικές σου κάρτες
- 83 Μη δανείσεις λεφτά ούτε στον αδελφό σου
- 84 Τα προϊόντα σου να είναι τόσο ακριβά,
που ελάχιστοι μπορούν να τα αγοράσουν
- 85 Μην εξαγοράζεις για να ικανοποιήσεις
τον εγωισμό σου
- 86 Πες «όχι» στο φθινό χρήμα.
- 87 Διπλασίασε τις δαπάνες, μείωσε τα έσοδα
- 88 Κάψε τον τιμοκατάλογό σου.
- 89 Φέρσου στους προμηθευτές σου
σα να 'ναι συμπολεμιστές σου.

7ο ΜΕΡΟΣ ΠΡΟΣΩΠΙΚΑ

- 90 Ζήτα συγγνώμη για τα λάθη σου.
- 91 Χτίσε πάνω στο άγχος.
- 92 Μην πέσεις στην παγίδα του πάθους
- 93 Μη δίνεις χρήματα για φιλανθρωπικούς σκοπούς
- 94 Μη σκέφτεσαι θετικά.
- 95 Αποκλήρωσε τα παιδιά σου
- 96 Δώσε τροφή στην αυτοαμφισβήτηση.
- 97 Πέσε απ' την καρέκλα
- 98 Λίγη ψυχοπάθεια δεν βλάπτει
- 99 Μην τσιμπάς
- 100 Τεμπέλιασε