
فهرست مطالب

پیشگفتار	۳
یادداشت نویسنده	۱۵
مقدمه	۱۷
حرکت اول: در شناخت خود استاد شوید	۲۹
گام اول	۲۹
می‌خواهید چه کسی باشید؟	۲۹
سوالات را پاسخ بدهید تا عمیق‌ترین امیال و خواسته‌های خود را آشکار کنید	۳۰
دردهای خود را به سوختی برای اوج‌گیری تبدیل کنید	۳۱
از بدخواهان و افراد شکاک برای پیشرفت خود استفاده کنید	۳۵
کشف کنید کدام نقش بیشترین تناسب را با وضعیت شما دارد	۴۰
با زندگی در واقعیت آینده خود مجسم کنید می‌خواهید چه کسی باشید	۴۲
برای اینکه به یاد بیاورید می‌خواهید چه کسی باشید از قهرمان‌ها و تصاویر ذهنی استفاده کنید	۴۴
گام دوم	۴۸
در مورد مهم‌ترین سرمایه‌تان، یعنی خود مطالعه کنید	۴۸
شغل خود را با خود واقعی‌تان هم سو کنید	۴۹
کاوش و پرس و جو منتهی به پذیرش می‌شود و پذیرندگی به شما اقتدار می‌بخشد	۵۲
چهار عرصه که شما را برمی‌انگیزاند	۵۴
به سمت یک «چرای» بهتر حرکت کنید	۵۶
چهار مرحله چرا	۵۷
حسابرسی هویت فردی	۵۹

- ۶۰ منافع خوداکنشانی و انجام تمرین حسابرسی فردی
- ۶۱ با جستجوی فعالانه نقطه های کور، آنها را پیدا کرده و بررسی کنید
- ۶۲ شناخت خود، یک روند نیازمند به تلاش مداوم است و به ندرت به صورت ناگهانی تجلی می یابد
- ۶۳ گام سوم
- ۶۳ مسیر شما برای خلق ثروت: کارآفرین درون سازمانی یا کارآفرین؟
- ۶۴ از نردبان زندگی خود بالا بروید و کنترل زندگی تان را برعهده بگیرید
- ۶۵ ۵۹/۱ میلیارد دلیل برای کارآفرین درون سازمانی شدن
- ۶۷ پنج ویژگی یک کارآفرین درون سازمانی موفق
- ۶۷ شرکت ها چگونه کارآفرین درون سازمانی را پرورش می دهند
- ۷۰ ویژگی های شرکت هایی که کارآفرینان درون سازمانی را جذب می کنند
- ۷۱ یک کارآفرین را با محصول نهایی قضاوت نکنید
- ۷۴ اقیانوس آبی خود را پیدا کنید
- ۷۹ خلاصه حرکت اول

- ۸۱ حرکت دوم: توانایی استدلال را در خود تقویت کنید
- ۸۱ گام چهارم
- ۸۱ قدرت شگفت انگیز پردازش مسائل
- ۸۴ سه رویکرد برای مواجه شدن با یک مسئله
- ۸۵ افراد بزرگ و موفق نقش خود را در مورد اشتباه خود می پذیرند
- ۸۷ گام های پردازشی برای زمانی که فردی شما را عصبانی می کند
- ۸۷ چگونه با یک بحران مواجه شویم
- ۸۸ ۱۰ نوع بحران
- ۸۹ با ریاضی مانوس باشید و سود دهی خود را با استفاده از بازده زمان سرمایه گذاری ...
- ۹۱ بهترین پردازشگران به ندرت اشتباه خود را تکرار می کنند
- ۹۳ هشت ویژگی یک پردازشگر بزرگ
- ۹۴ پردازشگران حرفه ای با مسائل روبرو می شوند (با مسائل مثل یک بازی برخورد می کنند)
- ۹۷ گام پنجم
- ۹۷ چگونگی به دست آوردن X: یک متدولوژی برای تصمیم گیری مؤثر
- ۹۸ با حل کردن X به سرچشمه اصلی دست پیدا کنید
- ۱۰۰ چگونگی به دست آوردن X
- ۱۰۰ پردازش مسئله زمانی که کسب و کار شما در معرض خطر جدی قرار دارد
- ۱۰۱ آنچه را که می توانم کنترل کنم

۱۰۱	 اموری که در کنترل من نیستند
۱۰۳	 شناسایی مسئله واقعی و ژرف‌ترین چرا
۱۰۴	 پنج سؤال برای پرسیدن در مورد شناسایی مسئله واقعی
۱۰۴	 حرفه‌ای شدن در بازی تهاجمی و دفاعی
۱۰۵	 محاسبات ریاضی بیشتر هنراست تا علم
۱۰۹	 خلاصه حرکت دوم
۱۱۱	 حرکت سوم: در تشکیل یک تیم درست استاد شوید
۱۱۱	 گام ششم
۱۱۱	 افسانه کارآفرین فردی: چگونه تیم خود را بسازید
۱۱۲	 چه برنامه‌های سودمندی را عرضه می‌کنید
۱۱۲	 چرا یک نفر باید با شما کار کند؟
۱۱۴	 سؤال‌هایی که مردم وقتی تصمیم می‌گیرند برای شما کارکنند می‌پرسند ...
۱۱۴	 هر شخصی مشاور نیاز دارد: پیدا کردن مشاور مورد اعتماد
۱۱۷	 یک مشاور مورد اعتماد
۱۱۷	 دانی براسکورا از کسب و کار خود بیرون کنید
۱۱۹	 قبل از استخدام باید پنج سؤال مهم را جواب دهید
۱۲۰	 بخشی از سهم مالکیت (دارایی خالص) شرکت را هم به من بدهید: برای ساختن یک تیم، ...
۱۲۴	 با اولین ملاقات بیخیال نشوید: چگونه می‌شود دست بندهای طلایی ساخت
۱۲۶	 به منظور حفظ استعدادها در شرکت خود چه چیزی را باید بدانید
۱۲۶	 انتظارات خود را روشن، زود و بارها ابلاغ کنید
۱۲۸	 با ملایمت اخراج کنید، مجدداً تأکید می‌کنم با ملایمت اخراج کنید
۱۳۰	 شش تکنیک برای کسب تبحر در اخراج مؤثر
۱۳۲	 گام هفتم
۱۳۲	 فرهنگی اصول محور خلق کنید
۱۳۳	 اصولی را بنا کنید
۱۳۳	 اصولی که ما در نقش یک خانواده پای آن ایستاده‌ایم
۱۳۴	 آنچه را که نمی‌توانیم تحمل نمی‌کنیم
۱۳۴	 آنچه را که به آن ایمان دارید تحقق ببخشید
۱۳۶	 همان‌طور که پدرم و دایو می‌گویند هرگز از حقیقت نترسید
۱۳۸	 اصول کسب و کار من
۱۳۹	 برای شرکت خود یک مرزبندی ایجاد کنید

- ۱۴۰ یک برنامه بازی جایگزین ایجاد کنید
- ۱۴۱ شش استراتژی برای جایگزینی و انتقال مهارت
- ۱۴۳ اصطکاک خوب است
- ۱۴۶ پشت سر مردم حرف بزنید
- ۱۴۸ گام هشتم
- ۱۴۸ اعتماد مساویست با سرعت: قدرت پایایی
- ۱۴۹ من عاشق شما هستم، اما لطفاً موافقتنامه قبل از عقد را امضا کنید
- ۱۵۲ سؤالهای پرسید که لایه پنهان‌تری برای شما آشکار شود
- ۱۵۴ اعتماد آونگ است
- ۱۵۵ چهار مرحله اعتماد
- ۱۵۷ زبان عشق هر شخصی را یاد بگیرید
- ۱۵۹ سؤال‌هایی که باید از خود پرسید تا بتوانید در مورد افراد به شناخت برسید
- ۱۶۰ نه زبان عشق کارآفرینان
- ۱۶۶ خلاصه حرکت ۳

حرکت چهارم: در استراتژی مقیاس‌گذاری مهارت کسب کنید

- ۱۶۷ گام نهم
- ۱۶۷ مقیاس‌گذاری جهت رشد نمایی
- ۱۶۹ چهار فاز هراستارتاپ
- ۱۶۹ برای کسب و کار خود سرمایه‌گذاری کنید
- ۱۷۱ پرسیدن ده سؤال قبل از فراهم کردن پول
- ۱۷۴ چارک استراتژی
- ۱۷۷ برای تقویت عملکرد کارمندان خود از اهرم فشار حساسیت‌زدایی استفاده کنید
- ۱۸۰ رهبران دوران‌دیش دارای حوزه تحریف حقیقت هستند
- ۱۸۲ شیرهای خود را آزاد کنید و آنها را برای ساختن امپراطوری توانمند کنید
- ۱۸۳ هفت راه برای پاسخگو نگه داشتن افراد
- ۱۸۶ گام دهم
- ۱۸۶ در دوست خود تکانه ایجاد کنید، و خود را برای زمان آشوب مهیا کنید
- ۱۸۹ چهار روش برای شتاب دادن
- ۱۹۱ سیستم هفت مرحله‌ای جهت فشرده‌سازی چارچوب زمانی
- ۱۹۲ جهت رسیدن به رشد (خوش‌بینانه و عاقلانه) برنامه‌ریزی کنید

۱۹۴	به حداقل رساندن پشیمانی
۱۹۶	مدیریت صفات ناپسند
۱۹۶	چهار عنصر مخاطره آمیز
۱۹۷	پنج خطای مهلک کارآفرینان
۲۰۰	نقطه ضعف سرعت: وسوسه های کسب پول سریع
۲۰۱	تکانه = جرم × شتاب
۲۰۲	گام یازدهم
۲۰۲	مدیریت به سبک مانی بال: طراحی سیستم هایی برای مسیریابی کسب و کار
۲۰۳	اجرای داده - محور
۲۰۴	از داده ها و منطق (یا استخدام یک فرد کلیدی) برای پیش بینی استفاده کنید
۲۰۶	در مقیاس گذاری، دانش خود را رمزگذاری کنید تا انتقال پذیر باشد
۲۰۸	آمار و ارقام خود را شفاف کنید تا کسری ها و روندها شناسایی شوند
۲۱۰	به آمار و ارقام متکی باشید نه کلام نیروهای خود
۲۱۲	تحلیل داده ها فراتر از صرفاً یافتن مقداری برای X است
۲۱۵	اگر سیستم نداشته باشید، شانس شما برای رشد نمایی محدود خواهد بود
۲۱۵	پنج دلیل برای پیاده سازی سیستم ها
۲۱۶	چگونه ارزش کسب و کار خود را افزایش دهید
۲۱۸	گام دوازدهم
۲۱۸	بدگمان بمانید؛ یک استاد بزرگ هیچ وقت غافلگیر نمی شود
۲۱۹	هر روز وضعیت اضطراری است: هشیار بمانید: سرزنده بمانید
۲۲۱	هر چه بهتر عمل کنید، آسیب پذیرتر هستید
۲۲۳	در شرایط عدم قطعیت تمرکز خود را حفظ کنید
۲۲۶	منتیت خود را مدیریت و یکپارچگی ایجاد کنید
۲۲۸	به دنبال مشاور خردمند بگردید
۲۳۲	خلاصه حرکت ۴
۲۳۳	حرکت پنجم: در تمرکز بر چیره شدن به رقبای خود (قدرت نفوذ) مهارت کسب کنید
۲۳۳	گام سیزدهم
۲۳۳	چگونه جالوت را شکست دهیم و نگاه ها را به سمت خود برگردانیم
۲۳۴	مطالبی که قبل از رودرویی با جالوت کسب و کار خود باید بدانید
۲۳۵	چرا جالوت ها هم شکست پذیر هستند

- ۲۳۶ چندین روش برای شکست جالوت
- ۲۳۷ در دست گرفتن داستان
- ۲۳۹ در مورد ترویج فردی شرمگین نباشید
- ۲۴۲ برند خود را با چشم انداز نهایی هم سو کنید
- ۲۴۳ پانزده حرکت برای تبدیل یک مجموعه هفتگی به کانالی متمرکز بر روی کارآفرینی
- ۲۴۴ از جنجال ها دست بکشید و موانع سرراه خود را حذف کنید
- ۲۴۷ واقعیت آینده در مقایسه با جملات تأکیدی مثبت
- ۲۴۷ فهرست سازی ذهنی انجام بدهید و یادداشت کنید
- ۲۴۷ جملات تأکیدی را بگویید و برای آنها دلیل بیاورید
- ۲۴۹ رشد افزایشی: چه مقدار وزنه را می توانید برای یک تکرار پرس کنید؟
- ۲۵۲ گام چهاردهم
- ۲۵۲ در مورد تبیه کاران مطالعه کنید: چگونه می فروشند، چگونه مذاکره و نفوذ می کنند
- ۲۵۳ یک انسان خود ساخته می داند چگونه مهیا شود
- ۲۵۴ هفت گام اساسی جهت آمادگی برای حضور در جلسه
- ۲۵۶ هنر حضور در نشست: کسب آمادگی برای جلسه پر مخاطره
- ۲۶۰ فروش های مؤثر بستگی به متقاعد کردن و انتقال احساسات دارد
- ۲۶۲ مذاکره یعنی قدرت نفوذ
- ۲۶۴ چگونه برنده شوید: بگذارید طرف مقابل فکر کند برده است
- ۲۶۷ گام پانزدهم
- ۲۶۷ قدرت خود را پرورش بدهید و جنگ آزموده بمانید
- ۲۶۸ قدرت واقعی در انتخاب از بین چند گزینه است
- ۲۷۰ نمایش طولانی مدت بازی قدرت: تواضع و خدمت
- ۲۷۳ فرمول رسیدن به قدرت
- ۲۷۳ دنباله رو کسی باشید که می خواهید مثل او باشید
- ۲۷۵ رهبری، دانستن این نکته است که چه موضوعی مردم را برمی انگیزاند
- ۲۷۸ درک کنید، در موقعیت مناسب قرار بدهید، و رهبری کنید اما سعی نکنید مردم را درست کنید
- ۲۸۰ خلاصه حرکت ۵
- ۲۸۱ نتیجه
- ۲۸۱ کیش و مات
- ۲۸۲ پیشرفت به مراحل بالا یعنی شروع از سطوح پایین
- ۲۸۴ از کارآفرینی برای حل مسائل جهان استفاده کنید

۲۸۷ ضمائم

۲۸۷ ضمیمه A

۲۸۷ حسابرسی هویت فردی

۲۸۹ ضمیمه B

۲۹۰ ضمیمه C

۲۹۱ کتاب‌های پیشنهادی جهت مطالعه

۲۹۷ قدردانی

۲۹۷ پاتریک بت - دیوید

۲۹۹ گرگ دینکین (نویسنده همکار)