

Inhalt

Vorwort	13
Einführung	15
 Teil 1: Wählen Sie Ihren Markt	 25
Kapitel 1: Führen oder bluten?	27
Kapitel 2: Angebot und Nachfrage	33
Kapitel 3: Codieren reicht nicht mehr	39
Kapitel 4: Seien Sie der Schlechteste	43
Kapitel 5: Investieren Sie in Ihre Intelligenz	49
Kapitel 6: Hören Sie nicht auf Ihre Eltern	55
Kapitel 7: Seien Sie ein Generalist	63
Kapitel 8: Seien Sie ein Spezialist	71
Kapitel 9: Legen Sie nicht alle Ihre Eier in den Korb eines anderen	77
Kapitel 10: Lieben Sie es oder lassen Sie es	81
 Teil 2: Investieren Sie in Ihr Produkt	 91
Kapitel 11: Lernen Sie zu fischen	95
Kapitel 12: Lernen Sie, wie Unternehmen wirklich funktionieren	101
Kapitel 13: Suchen Sie sich einen Mentor	105

Kapitel 14: Seien Sie ein Mentor	111
Kapitel 15: Übung, Übung, Übung	115
Kapitel 16: Ihr eigener Stil	123
Kapitel 17: Auf den Schultern von Giganten	129
Kapitel 18: Arbeit automatisieren	135
 Teil 3: Ausführung	 143
Kapitel 19: Der gegenwärtige Moment	145
Kapitel 20: Gedankenleser	149
Kapitel 21: Täglicher Hit	153
Kapitel 22: Vergessen Sie nicht, für wen Sie arbeiten.	157
Kapitel 23: Bei der Sache bleiben	161
Kapitel 24: Wie gut kann ich meine Arbeit heute erledigen?	167
Kapitel 25: Was sind Sie wert?	171
Kapitel 26: Ein Kieselstein in einem Eimer Wasser	175
Kapitel 27: Lernen Sie, die Wartung zu lieben	179
Kapitel 28: Acht Stunden brennen	185
Kapitel 29: Lernen Sie, mit Misserfolgen umzugehen.	189
Kapitel 30: »Nein« sagen	195
Kapitel 31: Keine Panik	201
Kapitel 32: Sagen Sie es, tun Sie es, zeigen Sie es	207

Teil 4: Marketing – nicht nur für Anzugträger	219
Kapitel 33: Wahrnehmungen, Verzerrungen	223
Kapitel 34: Führer für eine Abenteuerreise	229
Kapitel 35: Mich richtig gut schreiben	233
Kapitel 36: Präsent sein	237
Kapitel 37: Wie ein Anzugträger reden	243
Kapitel 38: Ändern Sie die Welt	247
Kapitel 39: Verschaffen Sie sich Gehör	251
Kapitel 40: Sich zum Markenzeichen machen	257
Kapitel 41: Veröffentlichen Sie Ihren Code	261
Kapitel 42: Bemerkenswert sein	265
Kapitel 43: Beziehungen herstellen	269
Teil 5: Auf der Höhe der Zeit bleiben	277
Kapitel 44: Bereits überholt	279
Kapitel 45: Sie haben Ihren Job bereits verloren	283
Kapitel 46: Weg ohne Ziel	287
Kapitel 47: Machen Sie sich eine Karte	291
Kapitel 48: Beobachten Sie den Markt	295
Kapitel 49: Dieser fette Mann im Spiegel	299
Kapitel 50: Die südindische Affenfalle	305
Kapitel 51: Keine Karriereplanung nach dem Wasserfallmodell	311

Kapitel 52: Besser als gestern	315
Kapitel 53: Sich selbstständig machen.....	321
Kapitel 54: Genießen Sie es!	327
Quellen	329
Danksagungen	331