

CAHVERTISING How To Use More Than 100 Secrets Of Ad Agency Psychology To Make Big Money Selling Anything To Anyone

Thank you for reading **CAHVERTISING How To Use More Than 100 Secrets Of Ad Agency Psychology To Make Big Money Selling Anything To Anyone**. Maybe you have knowledge that, people have search hundreds times for their chosen readings like this CAHVERTISING How To Use More Than 100 Secrets Of Ad Agency Psychology To Make Big Money Selling Anything To Anyone, but end up in malicious downloads.

Rather than enjoying a good book with a cup of coffee in the afternoon, instead they are facing with some malicious virus inside their desktop computer.

CAHVERTISING How To Use More Than 100 Secrets Of Ad Agency Psychology To Make Big Money Selling Anything To Anyone is available in our book collection an online access to it is set as public so you can get it instantly.

Our digital library hosts in multiple locations, allowing you to get the most less latency time to download any of our books like this one. Kindly say, the CAHVERTISING How To Use More Than 100 Secrets Of Ad Agency Psychology To Make Big Money Selling Anything To Anyone is universally compatible with any devices to read

Die 22 unumstößlichen Gebote im Marketing Al Ries 2001

Jack Trout, einer der bekanntesten Namen in der Welt der Marketingstrategie, ist Geschäftsführer von Trout & Partners und Chef eines weltweiten Netzes von Niederlassungen. Er ist überaus beliebter Vortragender und Autor von mehreren Marketing-Bestsellern. Trout & Partners berät unter anderem AT&T, IBM, Merck, Southwest Airlines und Wells Fargo Bank.

Big Magic Elizabeth Gilbert 2015-09-24 Für alle, die EAT PRAY LOVE geliebt haben: das neue Buch von Weltbestsellerautorin Elizabeth Gilbert Eine Liebeserklärung an die Macht der Inspiration und Kreativität Elizabeth Gilbert hat eine ganze Generation von Leserinnen geprägt: Mit EAT PRAY LOVE lebten wir Dolce Vita in Italien, meditierten in Indien und fanden das Glück auf Bali. Mit BIG MAGIC schenkt uns die Autorin eine begeisterte Liebeserklärung an die Macht der Inspiration, die aus jedem von uns einen kreativen Menschen machen kann. Warum nicht endlich einen Song aufnehmen, ein Restaurant eröffnen, ein Buch schreiben? Elizabeth Gilbert vertraut uns die Geschichte ihres Lebens an – und hilft uns dadurch, endlich an uns selbst zu glauben.

Überflieger Malcolm Gladwell 2009-01-12 Malcolm Gladwell, Bestsellerautor und Star des amerikanischen Buchmarkts, hat die wahren Ursachen des Erfolgs untersucht und darüber ein lehrreiches, faszinierendes Buch geschrieben. Es steckt voller Geschichten und Beispiele, die zeigen, dass auch außergewöhnlicher Erfolg selten etwas mit individuellen Eigenschaften zu tun hat, sondern mit Gegebenheiten, die es dem einen leicht und dem anderen unmöglich machen, erfolgreich zu sein. Die Frage ist nicht, wie jemand ist, sondern woher er kommt: Welche Bedingungen haben diesen Menschen hervorgebracht? Auf seiner anregenden intellektuellen Erkundung der Welt der Überflieger erklärt Gladwell unter anderem das Geheimnis der Softwaremilliardäre, wie man ein herausragender Fußballer wird, warum Asiaten so gut in Mathe sind und was die Beatles zur größten Band aller Zeiten machte.

Die wahre Geschichte von McDonald's Ray Kroc 2017-04-13 Er ist der Mann hinter dem goldenen "M" und einer "Vom Tellerwäscher zum Millionär"-Geschichte, die ihresgleichen sucht: Ray Kroc, der Gründer von McDonald's. Nur wenige Unternehmer können wirklich von sich behaupten, dass sie unsere Art zu leben für immer verändert haben. Ray Kroc ist einer von ihnen. Doch noch viel interessanter als Ray Kroc, die Businesslegende, ist Ray Kroc, der einfache Mann. Ganz im Gegensatz zum typischen Start-up-Gründer oder Internetmillionär war er bereits 52 Jahre alt, als er auf die McDonald-Brüder traf und sein erstes Franchise eröffnete. Was folgte, ist legendär, doch kaum einer kennt die Anfänge. In seiner offiziellen Autobiografie meldet sich der Mann hinter der Legende selbst zu Wort. Ray Kroc ist ein begnadeter Geschichtenerzähler und unverwüstlicher Enthusiast – er wird Sie mit seiner McDonald's-Story mitreißen und inspirieren. Sie werden ihn danach nie mehr vergessen.

Hau rein! Gary Vaynerchuk 2010-09-20 Haben Sie ein Hobby, mit dem Sie sich den ganzen Tag beschäftigen könnten? Eine Leidenschaft, die Sie nachts wach hält? Jetzt ist der perfekte

Zeitpunkt, um mit dieser Leidenschaft Geld zu verdienen. In "Hau rein!" zeigt Ihnen Gary Vaynerchuk, wie Sie das Internet nutzen können, um aus Ihren Träumen ein lukratives Geschäftsmodell zu machen. Gary hatte Jahre damit zugebracht, auf die klassische Werbetour aus seinem Familienbetrieb einen nationalen Marktführer zu machen. Dann kam der Tag, der sein Leben veränderte. Er nahm eine Videokamera und machte sich mittels Social Networking ohne großen finanziellen Aufwand selbst zur erfolgreichen Marke. Am Ende dieses Buchs werden Sie Schritt für Schritt gelernt haben, wie Sie soziale Netzwerke nutzen können, um Ihre Träume als Unternehmer wahr werden zu lassen. "Hau rein!" ist das ultimative aktuelle Handbuch für Geschäftsleute und solche, die es werden wollen.

Wissenschaftliches Inserieren Claude C. Hopkins 2012 Claude C. Hopkins ist einer der ganz großen Namen und Pioniere im Anzeigengeschäft! Er lebte und wirkte bis Anfang des 20. Jahrhunderts; Hopkins hat einige sehr bedeutende strategische Grundlagen des Marketings sowie des Inserierens erarbeitet, die bis heute fortwirken und rege eingesetzt werden, denn sie haben an Aktualität nichts eingebüßt. Im Gegenteil. Auch wenn sich die Medien in den letzten 100 Jahren rasant weiter entwickelt haben, das auf Papier gedruckte Wort längst nicht mehr das Feld beherrscht, zwinkern uns die zunächst etwas "fossil" anmutenden Mechanismen der Kundengewinnung, die Hopkins eingeführt hat, gerade auch heute sehr wirkungsvoll - selbst aus dem Cyberspace - zu.

Erfolg kommt nicht von ungefähr Maxwell Maltz 1987

Immer erfolgreich James C. Collins 2005

Elon Musk Elon Musk 2015-05-20 Elon Musk ist der da Vinci des 21. Jahrhunderts. Seine Firmengründungen lesen sich wie das Who's who der zukunftsträchtigsten Unternehmen der Welt. Alles, was dieser Mann anfasst, scheint zu Gold zu werden. Mit PayPal revolutionierte er das Zahlen im Internet, mit Tesla schreckte er die Autoindustrie auf und sein Raumfahrtunternehmen SpaceX ist aktuell das weltweit einzige Unternehmen, das ein Raumschiff mit großer Nutzlast wieder auf die Erde zurückbringen kann. Dies ist die persönliche Geschichte hinter einem der größten Unternehmer seit Thomas Edison, Henry Ford oder Howard Hughes. Das Buch erzählt seinen kometenhaften Aufstieg von seiner Flucht aus Südafrika mit 17 Jahren bis heute. Elon Musk gilt als der "Real Iron Man" – in Anlehnung an einen der erfolgreichsten Comichelden der Welt. Es ist die gleichsam inspirierende, persönliche und spannende Geschichte eines der erfolgreichsten Querdenker der Welt. In einem Umfang wie noch kein Journalist zuvor hatte Ashlee Vance für diese Biografie exklusiven und direkten Zugang zu Elon Musk, seinem familiären Umfeld und persönlichen Freunden. Mit 16 Seiten exklusiven und persönlichen Bildern aus Elon Musks persönlichem Fotoalbum.

Schwierige Verhandlungen William Ury 1995

Schreiben wie ein Schriftsteller William Zinsser 2001

Was bleibt Chip Heath 2008

Konzentriert arbeiten Cal Newport 2017-03-20 Ständige Ablenkung ist heute das Hindernis Nummer eins für ein effizienteres Arbeiten. Sei es aufgrund lauter Großraumbüros, vieler paralleler Kommunikationskanäle, dauerhaftem Online-Sein oder der

Schwierigkeit zu entscheiden, was davon nun unsere Aufmerksamkeit am meisten benötigt. Sich ganz auf eine Sache konzentrieren zu können wird damit zu einer raren, aber wertvollen und entscheidenden Fähigkeit im Arbeitsalltag. Cal Newport prägte hierfür den Begriff "Deep Work", der einen Zustand völlig konzentrierter und fokussierter Arbeit beschreibt, und begann die Regeln und Denkweisen zu erforschen, die solch fokussiertes Arbeiten fördern. Mit seiner Deep-Work-Methode verrät Newport, wie man sich systematisch darauf trainiert, zu fokussieren, und wie wir unser Arbeitsleben nach den Regeln der Deep-Work-Methode neu organisieren können. Wer in unserer schnelllebigen und sprunghaften Zeit nicht untergehen will, für den ist dieses Konzept unerlässlich. Kurz gesagt: Die Entscheidung für Deep Work ist eine der besten, die man in einer Welt voller Ablenkungen treffen kann.

Das Ziel Eliyahu M. Goldratt 2013-03-09 Ein Roman über Prozessoptimierung? Geht das? Das geht nicht nur – das liest sich auch spannend von der ersten bis zur letzten Seite. Eliyahu M. Goldratts "Das Ziel" ist die Geschichte des Managers Alex Rogo, der mit ungewöhnlichen und schlagkräftigen neuen Methoden in seinem Unternehmen für Aufsehen sorgt. Der Klassiker unter den Wirtschaftsbüchern, der das Managementdenken weltweit umkrempelt, wurde jetzt erweitert um den wichtigsten Aufsatz des Autors, "Standing on the Shoulders of Giants": Pflichtlektüre für Manager – und fesselnder Lesestoff.

Das Leben und das Schreiben Stephen King 2011-02-18 „Ich schreibe so lange, wie der Leser davon überzeugt ist, in den Händen eines erstklassigen Wahnsinnigen zu sein.“ Stephen King Während der Genesung nach einem schweren Unfall schreibt Stephen King seine Memoiren – Leben und Schreiben sind eins. Ein unverzichtbarer Ratgeber für alle angehenden Schriftsteller und eine Fundgrube für alle, die mehr über den König des Horror-Genres erfahren wollen. Ein kluges und gleichzeitig packendes Buch über gelebte Literatur. »Eine Konfession.« Frankfurter Allgemeine Zeitung

Frag immer erst: warum Simon Sinek 2014-04-04 Am Beginn einer jeden Erfolgsgeschichte steht eine einfache Frage: Warum? Warum sind manche Organisationen profitabler als andere? Warum werden einige Führungskräfte von ihren Mitarbeitern mehr geschätzt und andere weniger? Warum sind manche Menschen in der Lage, immer und immer wieder erfolgreich zu sein? In seinem Bestseller, der nun zum ersten Mal in deutscher Sprache erscheint, zeigt Simon Sinek, dass erfolgreiche Persönlichkeiten wie Martin Luther King Jr. oder Steve Jobs alle nach demselben, natürlichen Muster dachten, handelten und kommunizierten. Am Anfang ihres Wirkens stand immer die Frage nach dem Warum. Mit diesem Ansatz schafften sie es, bedeutende Dinge zu vollbringen und darüber hinaus ihre Mitstreiter zu inspirieren. Sich an diesen Vorbildern orientierend, gibt Sinek in seinem Ratgeber nun Führungskräften, Unternehmen, aber auch Privatpersonen einen Leitfaden an die Hand, der zum endgültigen Erfolg verhilft. Dabei erklärt er das so erfolgreiche Muster, welches dem goldenen Schnitt ähnlich ist, und auf den drei elementaren Fragen basiert: Warum? Wie? Was? Dadurch eröffnen sich dem Leser völlig neue Möglichkeiten und er wird lernen, dass die Motivierung von Mitarbeitern viel zielführender ist als ihre Manipulation! Und dies geht ganz einfach: einfach "Warum?" fragen.

Wie ich die entscheidenden 10% glücklicher wurde Dan Harris 2016-02

Zero to One Peter Thiel 2014-09-16 Wir leben in einer technologischen Sackgasse. Zwar suggeriert die Globalisierung technischen Fortschritt, doch das vermeintlich Neue, sind vor allem Kopien des Bestehenden. Peter Thiel, Silicon-Valley-Insider und in der Wirtschaftsgemeinschaft bestens bekannter Innovationstreiber ist überzeugt: Globalisierung ist kein Fortschritt, Konkurrenz ist schädlich und nur Monopole sind nachhaltig erfolgreich. Er zeigt: Wahre Innovation entsteht nicht horizontal, sondern sprunghaft - from Zero to One. Um die Zukunft zu erobern, reicht es nicht, der Beste zu sein. Gründer müssen aus dem Wettkampf des Immergleichen heraustreten und völlig neue Märkte erobern. Wie man wirklich Neues erfindet, enthüllt seine beeindruckende Anleitung zum visionären Querdenken. Ein Appell für einen Startup der ganzen Gesellschaft.

Was Sie hierher gebracht hat, wird Sie nicht weiterbringen Marshall Goldsmith 2010-01

Crushing it Gary Vaynerchuk Über 50 Millionen aufgerufene Videos auf Youtube, 1,73 Millionen Follower bei Twitter, 2,7 Millionen bei Facebook, 3,2 Millionen bei Instagram, "New York Times"- und "Wall Street Journal"-Bestsellerautor – Gary Vaynerchuk ist einer der erfolgreichsten Social-Media-Gurus überhaupt. In seinem weltweiten Bestseller "Crush it!" (dt.: "Hau rein!") zeigte Gary Vaynerchuk bereits im Jahr 2009, dass eine gute Social-Media-Strategie essenziell für den unternehmerischen Erfolg ist. In seinem neuen Werk erklärt er, warum das heute zutreffender und wichtiger ist denn je. Er erläutert seine zeitlosen Erfolgsprinzipien und lässt den Leser an den Erfolgsgeschichten anderer Entrepreneurte teilhaben. Das Geheimnis ihres Erfolges ist untrennbar mit ihrem Verständnis der sozialen Medien und ihrem Willen verbunden, alles zu tun, um diese Plattformen optimal für sie arbeiten zu lassen. Und genau darum geht es in diesem Buch!

Die Kunst des erfolgreichen Scheiterns Scott Adams 2014-10-10 Berühmt wurde er durch seine kultigen Dilbert-Comics und -Bücher, die den Wahnsinn im Büroalltag pointiert auf die Schippe nehmen und treffend skizzieren. Doch wie kam Scott Adams auf seinen Stoff, seine Geschichten und seine Figuren? Und wie konnte er mit einem mundlosen Cartoon-Helden so erfolgreich werden? Die Antworten liegen in seiner eigenen Lebensauffassung, die er hier schildert. Und so beschreibt Adams mit dem für ihn typischen Humor, worin er überall gescheitert ist und welche Lehre er für sich daraus zog: Ziele sind etwas für Versager und nur Systeme machen einen zum Sieger. Ein Beispiel: Abnehmen zu wollen, ist ein Ziel. Aber sich gesünder zu ernähren, ist ein System. Diese und viele andere Einsichten führten Adams über viele spannende Umwege letztendlich zu seinem Welterfolg. Eine vergnügliche Geschichte über eine ungewöhnliche Laufbahn – nicht nur für Dilbert-Fans ein Muss, sondern für jeden, der herausfinden möchte, wie auch ein Versager erfolgreich sein kann!

Denken hilft zwar, nützt aber nichts Dan Ariely 2009-12-31 Warum wir ticken, wie wir ticken Der Sachbuch-Bestseller des Verhaltens-Psychologen Dan Ariely erklärt, wie wir Entscheidungen treffen: mit der Logik der Unvernunft Kennen Sie das auch? Beim Anblick eines köstlichen Desserts fallen uns spontan tausend vernünftige Gründe ein, unser Diät-Gelübde zu brechen. Wir sind fest davon überzeugt, dass teure Produkte besser wirken als billige. Und für jeden von uns gibt es etwas, für das wir bereit sind, deutlich mehr Geld auszugeben, als wir haben – aus ganz vernünftigen Gründen, versteht sich. Bestseller-Autor Dan Ariely stellt unser Verhalten auf den Prüfstand, um herauszufinden, warum wir immer wieder unvernünftig handeln – und dabei felsenfest überzeugt sind, uns von Vernunft leiten zu lassen. Denn wenn wir Entscheidungen treffen, gehen wir davon aus, dass wir das Für und Wider vernünftig abwägen. In Wahrheit werden unsere Entscheidungen jedoch meist von vorgefassten Urteilen und einer gelernten Weltsicht beeinflusst. Unvernünftige Entscheidungen liegen offenbar in der menschlichen Natur begründet. Ebenso unterhaltsam wie spannend zeigt der renommierte amerikanische Verhaltens-Psychologe Dan Ariely in seinem Bestseller, wie die meisten unserer Entscheidungen tatsächlich zustande kommen, und wie unvernünftig unsere Vernunft oft ist. »Ein ebenso amüsantes wie lehrreiches Buch.« Der Spiegel

Power: Die 48 Gesetze der Macht Robert Greene 2013-01-28 Mit über 200.000 verkauften Exemplaren dominierte „Power – Die 48 Gesetze der Macht“ von Robert Greene monatelang die Bestsellerlisten. Nun erscheint der Klassiker als Kompaktausgabe: knapp, prägnant, unterhaltsam. Wer Macht haben will, darf sich nicht zu lange mit moralischen Skrupeln aufhalten. Wer glaubt, dass ihn die Mechanismen der Macht nicht interessieren müssten, kann morgen ihr Opfer sein. Wer behauptet, dass Macht auch auf sanftem Weg erreichbar ist, verkennt die Wirklichkeit. Dieses Buch ist der Machiavelli des 21. Jahrhunderts, aber auch eine historische und literarische Fundgrube voller Überraschungen.

Selbstbild Carol Dweck 2016-05-02 Spitzensportler, Geigenvirtuosen, Elitestudenten, Karrieremenschen – in der Regel sprechen wir Erfolge den Begabungen des Menschen zu. Doch dieser Glaube ist nicht nur falsch, er hindert auch unser persönliches Fortkommen und schränkt unser Potenzial ein. Die Psychologin Carol Dweck beweist: Entscheidend für die Entwicklung eines Menschen ist nicht das Talent, sondern das eigene Selbstbild. Was es damit auf sich hat, wie Ihr eigenes

Selbstbild aussieht und wie Sie diese Erkenntnisse für sich persönlich nutzen können, erfahren Sie in diesem Buch.

Athyra Steven Brust 2005

Die ideale Führungskraft Peter F. Drucker 1993

Es kommt nicht darauf an, wer du bist, sondern wer du sein willst

Paul Arden 2005 Werbefachmann Paul Arden zeigt in einer kurzen Anleitung, wie man das Beste aus sich machen kann Eine Taschenbibel für Begabte und Schüchterne, die das Unvorstellbare vorstellbar und das Unmögliche möglich macht Beleuchtet den Nutzen, den ein Rausschmiss haben kann, und erklärt, warum es oft besser ist, sich zu irren als Recht zu haben Ein erbaulicher, humorvoller kleiner Band, der originelle und schlüssige Antworten auf Alltagsfragen bereithält.

Extreme Ownership - mit Verantwortung führen Jocko Willink

2018-11-05 Mit Verantwortung zu mehr Erfolg Die Seal-Offiziere Jocko Willink und Leif Babin führten verschiedene Special-Forces-Einheiten erfolgreich durch die blutigen Wirren des Irakkriegs. Um diese ultimativen Stresssituationen zu überstehen, entwickelten sie eine ganz spezielle Kultur der Disziplin und Verantwortung, die sie für die nächste Generation der Seal-Führungsebene zusammengefasst haben. In ihrem Buch erläutern die beiden Elitesoldaten, wie sie ihre Einheiten durch schwierigste Kriegseinsätze führen konnten und demonstrieren, wie ihre effektiven Führungsprinzipien vom Schlachtfeld optimal in das unternehmerische Umfeld, auf Teams und auf den Alltag übertragen werden können. Ihr Erfolgsgeheimnis: Verantwortung für die eigenen Fehler übernehmen, aus den Misserfolgen lernen und auf dieser Grundlage neue Lösungsansätze entwickeln.

Egal, was du denkst, denk das Gegenteil Paul Arden 2011-12-28

Dieses Buch beweist, dass es richtig ist, falsche Entscheidungen zu treffen. Es zeigt, wie riskant es ist, immer auf Nummer sicher zu gehen. Und warum es oft vernünftig ist, unvernünftig zu sein.

Von Nerds, Einhörnern und Disruption Dan Lyons 2016-10-07 Er war 25 Jahre lang Journalist, dann stand er von einem Tag auf den anderen auf der Straße: Dan Lyons wurde mit 52 Jahren einfach aus dem Team wegrationalisiert. Was also tun? Da kam das Jobangebot von HubSpot, einem Bostoner Start-up, genau richtig: Sie bieten dem altgedienten Journalisten einen Stapel Aktien für den nicht näher bestimmten Job des »Marketingtypen«. Was soll da schon schiefgehen? Doch es kommt, wie es bei der Konstellation kommen muss: Schnell wird klar, dass bei seinem Job bei HubSpot ungefähr alles schief läuft, was schief laufen kann. Seine Kollegen sind im Schnitt halb so alt, statt Bürostühlen gibt es Sitzbälle, Spam wird als »liebender Marketingcontent« bezeichnet und überhaupt erinnert die Atmosphäre bei HubSpot eher an einen immerwährenden Kindergeburtstag. Dass das nicht lange gutgehen kann, ist vorprogrammiert ... Dieses Buch bietet einzigartige Einblicke in die Start-up-Welt!

Lebe lieber innovativ Tina Seelig 2012-02-06 Denken Sie anders als alle anderen! Für Tina Seelig gibt es keine Probleme, nur Lösungen - und kein Lösungsansatz ist dabei zu absurd oder zu abwegig. Gerade die unrealistischen, scheinbar unmöglichen Ideen bergen das größte Potenzial. Die Professorin der Stanford University arbeitet seit Jahren im Silicon Valley, umgeben von den innovativsten Unternehmen der Welt. Mit einer Vielzahl von faszinierenden Beispielen macht Tina Seelig Lust auf Querdenken abseits der ausgetretenen Pfade. Hätten Sie gedacht, dass es möglich ist, eine Büroklammer gegen ein Haus zu tauschen? Oder dass man aus Limonade einen Hubschrauberrundflug machen kann? Als Dozentin für Innovation und Unternehmertum erlebt Tina Seelig, wie Studenten die von ihr gestellten Aufgaben auf die

ungewöhnlichsten Weisen lösen. Dabei stellt sie immer wieder fest, dass paradoxe und undenkbar Ideen sich am Ende als die besten herausstellen. Anhand zahlreicher außergewöhnlicher Beispiele für Kreativität und Innovation verdeutlicht Tina Seelig, dass wirklich jeder das Zeug dazu hat, neue Ideen zu entwickeln und ungewöhnliche Ziele zu erreichen. Die einzigen Voraussetzungen sind, dass man kontaktfreudig, unvoreingenommen und offen für Neues ist.

Shoe Dog Phil Knight 2016-04-27 Als junger, abenteuerlustiger Business-School-Absolvent auf der Suche nach einer Herausforderung lieh Phil Knight sich von seinem Vater 50 Dollar und gründete eine Firma mit einer klaren Mission: qualitativ hochwertige, aber preiswerte Lafschuhe aus Japan importieren. In jenem ersten Jahr, 1963, verkaufte Knight Lafschuhe aus dem Kofferraum seines Plymouth Valiant heraus und erzielte einen Umsatz von 8000 Dollar. Heute liegen die Jahresumsätze von Nike bei über 30 Milliarden Dollar. In unserem Zeitalter der Start-ups hat sich Knights Firma Nike als Maßstab aller Dinge etabliert und sein "Swoosh" ist längst mehr als nur ein Logo. Es ist ein Symbol von Geschmeidigkeit und Größe, eines der wenigen Icons, die in jedem Winkel unseres Erdballs sofort wiedererkannt werden. Aber Knight selbst, der Mann hinter dem Swoosh, ist immer ein Geheimnis geblieben. Jetzt erzählt er endlich seine Geschichte. Seine Memoiren sind überraschend, bescheiden, ungeschönt, humorvoll und handwerklich meisterhaft. Den Anfang markiert eine klassische Situation am Scheideweg. Der 24-jährige Knight bereist als Rucksacktourist Asien, Europa und Afrika, ihn bewegen die ganz großen philosophischen Fragen des Lebens. Und er entscheidet sich für einen unkonventionellen Lebensweg. Anstatt für ein großes etabliertes Unternehmen zu arbeiten, beschließt er, etwas ganz Eigenes zu schaffen - etwas, das neu, dynamisch und anders ist. En détail beschreibt Knight die vielen unberechenbaren Risiken, mit denen er sich auf seinem Weg konfrontiert sah, die niederschmetternden Rückschläge, die skrupellosen Konkurrenten, die zahllosen Zweifler und Widersacher, die abweisenden Banker, die etlichen Male, wo er knapp einer Katastrophe entging, ebenso wie seine vielen triumphalen Erfolge. Vor allem aber ruft er Erinnerungen wach an die prägenden Freundschaften, die Nikes Wesen ausmachen, wie etwa das Verhältnis zu seinem ehemaligen Lauftrainer, dem aufbrausenden und charismatischen Bill Bowerman, oder zu seinen ersten Angestellten, einem bunt zusammengewürfelten Haufen von Aussteigern und Inselbegabten, aus denen sich innerhalb kürzester Zeit eine unerschütterliche, dem Swoosh verschworene Bruderschaft formierte. Gemeinsam bündelten sie ihre Kraft, angetrieben von einer mutigen Vision und dem gemeinsamen Glauben an die erlösende, Grenzen überschreitende Macht des Sports, und schufen eine Marke und eine Kultur, die vollkommen neue Maßstäbe setzte.

Warren Buffett Alice Schroeder 2009

Die Traumjoblüge Cal Newport 2013-09-10 Folge deiner Leidenschaft, dann erntest du das große Geld, das klingt nach einem tollen Rat. Aber für die meisten führt es nur zu beruflichen Fehlstarts und ständigem Job-Hopping. Denn Leidenschaft allein reicht nicht, um in einem Job glücklich zu werden. Cal Newport zeigt anhand zahlreicher Fallbeispiele und mit vielen praktischen Hinweisen den verblüffend einfachen Ausweg: Wer Zeit und Mühe darauf verwendet, in dem, was er tut, immer besser zu werden, der wird mit zunehmender Meisterschaft immer mehr Gefallen an seiner Tätigkeit finden. Das ist der beste Baustein für Zufriedenheit im Job und eine große Karriere.