

Оглавление

БЛАГОДАРНОСТИ	12
ПРЕДИСЛОВИЕ. ПОЧЕМУ ДОСТУПНЫЙ ПЛОД ТАК СЛОЖНО УВИДЕТЬ?	15
Песок в вашем чемодане	15
Доступные плоды	19
Человек освоил планету, выращивая культуры и собирая урожай, а вы можете управлять компанией, собирая урожай идей!	20
ЧАСТЬ 1. КАК ОБНАРУЖИТЬ ДОСТУПНЫЙ ПЛОД	26
Увидеть проблему сложнее, чем ее решить	26
Глава 1. Ставьте ценник на все, чтобы предотвратить ненужные расходы	29
Глава 2. «Специалист по оптимизации стоимости» ваших продуктов. Исключите то, за что клиенты не хотят платить.	31
Глава 3. Спросите «почему?» пять раз, чтобы увидеть реальную проблему.	33
Глава 4. Спрашивайте: «Откуда мы знаем, что это так?»...	36

Глава 5. Наметьте цель, чтобы поразить ее	42
Глава 6. Не дайте недостоверным показателям сбить вас с толку	44
Глава 7. Принцип 80/20.	47
Глава 8. Используйте необработанные данные для генерирования чистых идей.	49
Глава 9. Бенчмаркинг — это ошибка	51
Глава 10. Используйте мозговой штурм, чтобы найти проблемы, а не решения	53
ЧАСТЬ 2. ТЕПЕРЬ, КОГДА ВЫ ЕЕ ВИДИТЕ, РЕШИТЕ ЕЕ!	54
Глава 11. Интересуйтесь идеями людей, непосредственно связанных с работой.	56
Глава 12. Выйдите из офиса и убедитесь сами	59
Глава 13. Перестаньте игнорировать интровертов.	61
Глава 14. Превращайте жалобы в коллегияльную работу	63
Глава 15. У других людей есть отличные идеи — просто спросите ваших новых работников и поставщиков услуг!	64
Глава 16. Тернист ли путь ваших покупателей?	69
Глава 17. Непреднамеренное оскорбление	71
Глава 18. Перестаньте использовать мозговой штурм для поиска новых идей, ведущих к повышению прибыли	72

Глава 19. Усложните проблему, чтобы упростить поиск решения	74
Глава 20. Используйте проверочный список — он помогает летчикам-истребителям и нейрохирургам, он поможет и вам!	76
Глава 21. Как ни странно... просто <i>не</i> делайте этого!	77
Глава 22. Дайте людям то, что им нужно, а не то, чего они хотят	78
Глава 23. Упрощайте	80
Глава 24. Делегируйте работу самому низкооплачиваемому служащему, способному ее выполнять	82
Глава 25. Сохраните кучу денег	83
Глава 26. Сохраните кучу денег и еще немного сверху.	85
Глава 27. Заимствуйте хорошие идеи	86
Глава 28. Побуждайте людей прибегать к помощи	88
ЧАСТЬ 3. МОТИВИРУЙТЕ СВОЮ КОМАНДУ НА СБОР ДОСТУПНЫХ ПЛОДОВ	89
Глава 29. Создайте основанный на идее бюджет	90
Глава 30. Четыре удивительных слова, которые не дают хорошему руководителю стать отличным: «Мы должны быть едины»	91
Глава 31. Если вы хотите денег, потратьте время	93
Глава 32. Мотиваторы руководителя, демотивирующие всех, кроме него	94

Глава 33. Корпоративный синдром притворства	95
Глава 34. Улучшение компании должно стать задачей № 1 для каждого.	97
Глава 35. Трудитесь над мелочами	98
Глава 36. Объедините войска	101
Глава 37. Уловите мысль или умрите	106
Глава 38. Уберите корпоративную игру «Попади в крота»	108
Глава 39. Победите конкурентов, организовав конкуренцию среди своих.	109
Глава 40. Синдром «свали вина на другого»	110
Глава 41. Как приглушение света повышает производительность и почему внимание приносит ошеломляющие дивиденды	111
ЧАСТЬ 4. ОДНА КОМПАНИЯ — ЭТО НЕ НЕОСУЩЕСТВИМАЯ МЕЧТА	113
Глава 42. Увольнения могут усилить мотивацию	115
Глава 43. Сформируйте руководящий комитет, чтобы левая рука знала, что делает правая!	117
Глава 44. «Карманная удочка» — да, «карманное вето» — нет!	119
Глава 45. Проводите совместные семинары	121
Глава 46. Единственное совещание, которое необходимо проводить каждый месяц	122
Глава 47. Давайте праздновать успехи	123

ЧАСТЬ 5. РЕШЕНИЕ И РЕАЛИЗАЦИЯ	125
Глава 48. Три составляющие ХОРОШЕЙ идеи	128
Глава 49. Чудо дедлайнов	129
Глава 50. Чтобы получить впечатляющие результаты, концентрируйтесь на маленьких идеях	131
Глава 51. Сражайтесь с армией, которая у вас есть, а не с которой вы хотели бы воевать	132
Глава 52. Пополняйте свою армию только при необходимости	133
Глава 53. Составьте план, чтобы координировать полет идеи	134
Глава 54. Люди, которые реализуют идею, должны участвовать в ее разработке	135
ЧАСТЬ 6. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ	137
Заветная цель	137
Глава 55. Дьявол в деталях	138
Глава 56. Золотое правило	139
Глава 57. Следите за деньгами до тех пор, пока не будет сформирован бюджет	139
Глава 58. Никому не позволяйте определять ценность идеи, которую вы воплощаете	141
Глава 59. Хотите увидеть настоящую прибыль? Закройте сейф на замок	142
Глава 60. Следите за соблюдением плана по должностям	143

Глава 61. Важно не что вы начинаете, а что заканчиваете	144
Глава 62. Прибыль на инвестиции	146
Глава 63. Учитесь на ошибках	147
ЧАСТЬ 7. НУЖНО БОЛЬШЕ ВРЕМЕНИ?	149
Его проще найти, чем вы думаете!	149
Глава 64. «Каждый имеет право на собственное мнение, но не на собственные факты»	151
Глава 65. Замените повестку совещания стратегией	153
Глава 66. Отстраните от совещания «туристов»	155
Глава 67. Не проводите часовое совещание, когда достаточно 22 минут	156
Глава 68. Следите за временем!	156
Глава 69. Используйте для совещаний резкие старты, а не только резкие финалы	157
Глава 70. Обязательство выражать несогласие	158
Глава 71. Больше говорите, меньше пользуйтесь электронной почтой	161
Глава 72. PowerPoint убивает	162
Глава 73. Планируйте немного времени для себя	162
Глава 74. Если вы заняты, беритесь за еще более важную задачу	165
Глава 75. Используйте время эффективнее	166

Оглавление

Глава 76. Чтобы показать себя с лучшей стороны, делегируйте свою работу другим!	167
Глава 77. Мама должна была говорить: «Ты не должен всегда быть лучшим!»	168
ЧАСТЬ 8. ПОБЕДА НАД СКЕПТИКАМИ, ЦИНИКАМИ И СЛАБОНЕРВНЫМИ	178
ЧАСТЬ 9. P. S. ДЛЯ РУКОВОДИТЕЛЕЙ КОМПАНИЙ (И ТЕХ, КТО ХОЧЕТ ИМИ СТАТЬ)	180
И ЕЩЕ НЕСКОЛЬКО МЫСЛЕЙ ДЛЯ ВСЕХ... БОРИТЕСЬ С УСТАЛОСТЬЮ ОТ РЕШЕНИЙ	186
В ЗАКЛЮЧЕНИЕ	189