

Оглавление

Глава 1. Зачем читать эту книгу	19
Совсем не обязательно знать все	20
Опыт не нужен	21
Вопросы, а не ответы	22
Ментальные модели, а не методы	22
Сам себе МВА	24
Краткий ускоренный бизнес-курс, освоенный самостоятельно	25
Зерно и мякина	27
«Сам себе МВА» выходит на мировой уровень	29
Ментальные модели Мангера	32
А теперь соединим точки	34
Для скептиков	36
Стоит ли идти в бизнес-школу?	37
Три главных недостатка бизнес-школ	37
Иллюзия величия	39
Кошелек и жизнь	40
Прощайте, «зеленые президенты»	41
Что на самом деле сулит диплом МВА	42
Откуда взялись бизнес-школы	44
В поисках распространения	46
Игра с огнем	47
Меняться нет причин?	49
Единственное преимущество бизнес-школ	51
Работаешь, работаешь — а все равно в долгах	52

Есть способ лучше	53
Что вы узнаете из этой книги	54
Как пользоваться книгой	55
Глава 2. Создание ценности	57
Пять компонентов любого бизнеса	57
Экономически ценные навыки	59
Железный закон рынка	60
Основные потребности	61
Десять способов оценить рынок	63
Скрытые преимущества конкуренции	65
Правило наемника	66
Правило крестоносца	67
Двенадцать стандартных форм ценности	68
Форма ценности № 1: продукт	70
Форма ценности № 2: услуга	71
Форма ценности № 3: общедоступный ресурс	72
Форма ценности № 4: подписка	73
Форма ценности № 5: перепродажа	74
Форма ценности № 6: аренда	75
Форма ценности № 7: посредничество	77
Форма ценности № 8: аккумулялирование аудитории	78
Форма ценности № 9: заем	79
Форма ценности № 10: опцион	80
Форма ценности № 11: страхование	82
Форма ценности № 12: капитал	83
Воспринимаемая ценность	84
Модульный принцип	85
Группировка и разгруппировка	86
Прототип	87
Итерационный цикл	88
Скорость итерации	90
Обратная связь	91

Альтернативы	93
Преимущественный выбор	94
Выгода	96
Проверка относительной важности	98
Стратегические допущения	100
Теневое тестирование	102
Минимальное экономически целесообразное предложение	104
Инкрементальный прирост	106
Полевые испытания	107
Глава 3. Маркетинг	110
Внимание	110
Восприимчивость	112
Незаурядность	113
Возможный покупатель	115
Конечный результат	116
Квалификационный отбор	117
Точка выхода на рынок	119
Адресуемость	121
Желание	122
Визуализация	123
Установление рамок (фрейминг)	124
Бесплатно	126
Разрешение	128
Крючок	130
Призыв к действию	132
Повествование (сторителлинг)	133
Разногласие	134
Репутация	136
Глава 4. Продажи	138
Сделка	139
Доверие	140
Взаимопонимание	141

Принцип неопределенности цены	143
Четыре метода ценообразования	144
Продажа на основе ценности	147
Продажа на основе знания	149
Лучшая альтернатива	151
Три универсальные валюты	152
Три измерения переговоров	154
Буфер	157
Взаимность	159
Признание проблем	161
Покупательские барьеры	162
Перенос риска	165
Возобновление	167
Глава 5. Доставка ценности	169
Поток ценности	170
Каналы дистрибуции	172
Эффект ожидания	173
Предсказуемость	175
Пропускная способность	177
Копирование	179
Размножение	180
Масштаб	181
Накопление	183
Усиление	184
Барьер для конкуренции	186
Мультипликатор силы	187
Систематизация	189
Глава 6. Управление финансами	191
Маржа прибыли	192
Получение ценности	194
Достаточность	195
Четыре метода увеличения дохода	198

Ценовая власть	200
Пожизненная ценность	201
Допустимая цена приобретения	202
Накладные расходы	205
Издержки (затраты) постоянные и переменные	206
Нарастающая деградация	207
Точка безубыточности	208
Амортизация	210
Покупательная способность	211
Цикл денежного потока	212
Альтернативные издержки	214
Ценность денег во времени	215
Сложный процент	217
Леверидж	218
Иерархия финансирования	220
Самостоятельная раскрутка	225
Возврат на инвестиции (ROI)	226
Невозместимые расходы	228
Глава 7. Человеческий мозг	230
Синдром пещерного человека	230
Бензобак	232
Мозг как луковица	235
Контроль восприятия	237
Опорный уровень	240
Сохранение энергии	242
Направляющая структура	244
Реорганизация	245
Конфликт	247
Сопоставление	249
Ментальное моделирование	251
Интерпретация и повторная интерпретация	252
Мотивация	255

Подавление	257
Истощение силы воли	258
Боязнь потери	260
Изоляция угрозы	262
Ограничение когнитивного восприятия	265
Ассоциация	267
Незаметность отсутствия	269
Контраст	272
Дефицит	274
Новизна	275
Глава 8. Работа над собой	277
Моноидеализм	277
Наказание за переключение	280
Четыре метода выполнения	282
Самые важные задачи (СВЗ)	283
Цели	284
Состояние бытия	286
Привычки	288
Прайминг	289
Решение	291
Пять «почему»	293
Пять «как»	294
Следующее действие	295
Экстернализация	297
Самовыявление	298
Моделирование, противоречащее фактам	300
Закон Паркинсона	302
Сценарий Судного дня	303
Чрезмерное самоуважение	304
Предвзятость подтверждения	307
Склонность к запоздалым суждениям	308
Продуктивная загрузка	309

Энергетические циклы	311
Стресс и восстановление	313
Тестирование	314
Неизведанность	317
Локус контроля	318
Привязанность	319
Личное развитие	321
Мышление, ориентированное на рост	322
Глава 9. Работа с другими	324
Власть	324
Сравнительные преимущества	326
Коммуникационные издержки	328
Важность	331
Безопасность	332
Золотая тройка	334
Причина	336
Намерения командира	337
Апатия постороннего	338
Ошибки планирования	340
Рекомендации	342
Кланы	343
Конвергенция и дивергенция	345
Социальные сигналы	347
Социальное подтверждение	349
Авторитет	350
Обязательство и последовательность	352
Искажение, вызванное стимулированием	354
Модальное искажение	356
Эффект Пигмалиона	357
Ошибка присвоения (атрибуции)	358
Ориентация на различные варианты	360
Управление	361

Глава 10. Понимание систем	364
Закон Галла	364
Поток	366
Запас	366
Уровень запаса	367
Ограничение	368
Петля обратной связи	370
Автокатализ	372
Среда	373
Отборочный тест	374
Неизвестность	375
Изменение	377
Связи	378
Риск контрагента	380
Эффекты второго порядка	381
Обычные аварии	383
Глава 11. Анализ систем	385
Деконструкция	385
Измерение	387
Ключевые показатели эффективности	388
Мусор на входе — мусор на выходе	390
Аналитическая честность	391
Контекст	393
Выборка	394
Доверительный интервал	395
Соотношение	396
Среднее арифметическое, медиана, мода и размах	397
Корреляция и причинно-следственная связь	399
Нормы	400
Заменитель	401
Сегментация	403
Персонализация	404

Глава 12. Улучшение систем	406
Оптимизация	406
Рефакторинг	407
Несколько важнейших элементов	409
Убывающая отдача	411
Трение	412
Автоматизация	413
Парадокс автоматизации	414
Ирония автоматизации	416
Стандартные операционные процедуры	417
Карта проверки	418
Прекращение	420
Гибкость	422
Обеспечение бесперебойной деятельности	425
Тестирование в условиях стресса	427
Планирование сценариев	428
Средний путь	430
Экспериментальное мышление	431
Еще не «конец»	432
Приложение 1. Как продолжить самообразование	436
Приложение 2. Сорок девять вопросов о том, как улучшить свои результаты	443
Благодарности	447
Источники	449
Алфавитный указатель	451