

The Mom Test

CMI-Managementbuch des Jahres 2018 für Innovation und Unternehmertum Dieses Buch hilft Organisationen aller Größen beim Management von Innovationen. Dabei setzt das Playbook illustrierte Schritt-für-Schritt-Anleitungen ein, um die Leser durch die Prozesse zur Schaffung eines Ökosystems zu begleiten, das Innovationen auf allen Ebenen eines Unternehmens fördert. Jury CMI Managementbuch des Jahres Große Unternehmen müssen sich verändern, um zu überleben. Die Frage ist, wie. Sie brauchen eine Anleitung, einen Prozess, mit dem sie ihre Organisation in einen Innovationsmotor verwandeln können. The Corporate Startup ist diese Anleitung. Es stellt eine praxiserprobte Methode vor, mit der Unternehmen unter anderem durch die Anwendung von Lean-Startup-Prinzipien eine Innovationskultur schaffen. Ben Yoskovitz, Co-Autor von Lean Analytics und Gründungspartner von Highline BETA The Corporate Startup ist ein praktischer Leitfaden für etablierte Unternehmen, um ihre Innovationsfähigkeit zu entwickeln und zu erhalten. Die Welt um uns herum verändert sich rasch. Der Druck auf etablierte Unternehmen zu innovieren steigt. Die Herausforderung für die meisten Unternehmen besteht darin, neue Produkte für neue Märkte zu entwickeln, während gleichzeitig ihr Kerngeschäft weiterläuft. Die in diesem Buch skizzierten Prinzipien und Praktiken bieten Unternehmen eine Blaupause, wie sie Innovationen managen, während sie sich weiterhin auf ihr Kerngeschäft konzentrieren. The Corporate Startup bietet Frameworks, Visualisierungen, Vorlagen, Werkzeuge und Methoden, die sich leicht zur Entwicklung neuer Produkte und Geschäftsmodelle einsetzen lassen. Das Corporate-Startup-Modell und das Konzept des Innovationsökosystems haben uns bei der Entwicklung unserer Innovationsstrategie sehr geholfen. Das Buch ist Pflichtlektüre für alle Unternehmenslenker, die ihre Organisation innovationsfähiger machen wollen. Erik Kongsvik-Ibsen, Vice President Strategie und Geschäftsentwicklung bei Egmont Dieses Buch kommt genau zur richtigen Zeit und ist ein Muss für alle, die sich in mittleren und großen Unternehmen mit Innovation beschäftigen. Die vorgestellten Prinzipien und Praktiken können Unternehmen bei korrekter Anwendung vor dem Tod durch Disruption bewahren. Tim Deeson, Geschäftsführer bei Deeson Group

Warum scheitern so viele Startups und neue Produkte? Und wie kann man die Chancen deutlich erhöhen, mit einer Innovation erfolgreich zu sein? Als Antwort auf diese Fragen hat Ash Maurya die in diesem Buch vorgestellte Methode entwickelt, die auf Strategien des Lean Management und der agilen Entwicklung aufbaut und speziell auf Innovationsprozesse zugeschnitten ist. Der Trick besteht darin, frühzeitig, konsequent und in allen Projektphasen potenzielle Kunden in den Entwicklungsprozess einzubeziehen und das eigene Geschäftsmodell immer wieder zu hinterfragen. Ein entscheidendes Tool ist dabei die "Lean Canvas," ein Template, das eine einfache Visualisierung des

Businessplans ermöglicht und erheblich einfacher zu erfassen und zu überarbeiten ist als die üblichen, viele Seiten starken Konzeptpapiere. Ash Maurya hat die Methode anhand eigener Projekte entwickelt und erfolgreich getestet. In *Running Lean* erläutert er sie ganz praktisch mit Schritt-für-Schritt-Anleitungen anhand eines konkreten Beispiels. Alle Schritte können einfach nachvollzogen und auf die eigenen Innovationsprojekte angewandt werden. Die Lean Canvas sowie die Fragebogen für Kundeninterviews lassen sich direkt aus dem Buch übernehmen. Ein Problem identifizieren, das viele Menschen umtreibt, und eine Lösung dafür definieren. Die Kunden in den gesamten Entwicklungsprozess einbinden. Das Produkt / die Idee kontinuierlich testen, in immer kürzeren Iterationszyklen. Erkennen, wann die Marschrichtung geändert werden sollte. Entwicklungsgeschwindigkeit, Erkenntnisprozesse und Ausrichtung optimieren. Den idealen Zeitpunkt für Finanzierungsrunden finden.

Unternehmer, Gründer und Teams stehen täglich vor der Herausforderung: Womit soll man zuerst anfangen, worauf sich am meisten fokussieren? Und wie viele Diskussionen und Meetings sind nötig, bevor man ganz sicher die garantiert richtige Lösung hat? Die Folge ist, dass allzu oft das Projekt auf der Stelle tritt und man überhaupt nicht vorwärtskommt. Dafür gibt es eine geniale Lösung: Sprint. Die ist ein einzigartiger, innovativer und narrensicherer Prozess, mit dem sich die härtesten Probleme in nur fünf Tagen lösen lassen – von Montag bis Freitag. Der Entwickler Jake Knapp entwarf diesen Prozess bei und für Google, wo er seither in allen Bereichen genutzt wird. Zusammen mit John Zeratsky und Braden Kowitz hat er darüber hinaus bereits mehr als 100 Sprints in Firmen aus unterschiedlichen Bereichen durchgeführt. Der Sprint-Prozess bietet praktische Hilfe für Unternehmen aller Größen, vom kleinen Start-up bis hin zum Fortune-100-Unternehmen. Die Methode ist auch für alle anderen bewährt, die vor einem großen Problem stehen, schnell eine Idee testen oder einfach eine Möglichkeit schnell ergreifen wollen.

Wie entwickelt man lukrative Geschäftsideen? Und wie sollte man es nicht machen? Experte Jeremy Gutsche zeigt die psychologischen und kulturellen Fallen auf, die auch kluge Leute davon abhalten, Gelegenheiten zu erkennen und zu nutzen. Es gibt Farmer und Jäger. Farmer nutzen bewährte Methoden und streben die Wiederholung früherer Erfolge an - ihr Ziel: die Bewahrung des Status quo. Jäger reagieren auf die zunehmende Beschleunigung der Welt und sind sich bewusst, dass Stillstand Rückschritt und Untergang bedeutet. Jäger sind unersättlich, neugierig und bereit, zu zerstören, um besser zu werden (Beispiel: Google). Gutsche hat sechs Muster identifiziert, deren Erkennung und Ausnutzung den Weg für Gelegenheiten ebnet. Anhand von ausführlichen Fallbeispielen und Geschichten beschreibt er diese Muster und zeigt auf, wie Individuen und Unternehmen sie für die Entwicklung von Ideen genutzt haben und auch in Zukunft nutzen können.

Bücher zur Produktentwicklung gibt es viele. Dennoch ist die Quote an Flops immens. Mit Alexander Osterwalders

»Value Proposition Design« wäre das nicht passiert! Der Erfinder von »Business Model Generation« liefert die kreative Bauanleitung für innovative Produkte. Sein Ziel: Schluss mit sinnlosen Dingen, die keiner will. Mit Osterwalders bewährtem Canvas-Konzept entsteht spielerisch die perfekte Passform zwischen Produkt und Kunde. Praxisorientiert zeigt das Buch, wie aus der Idee ein Must-have wird. Ein Onlineservice mit Tools, Tests und Fallstudien sowie die Schnittstelle zur Business-Model-Generation-Community ergänzen das Powerpaket. Der neue Osterwalder mit Habenwollen-Effekt!

Jack Welch, einer der erfolgreichsten Manager aller Zeiten, verrät in diesem Buch alles, was Manager benötigen, um erfolgreich zu sein. Von Welch lernen heißt siegen lernen! In seinen zwanzig Jahren an der Spitze von General Electric hat er den Marktwert des Konzerns verzwanzigfacht, ihn zum profitabelsten Unternehmen der Welt gemacht. Den unermesslichen Schatz seines Managementwissens macht er nun zugänglich – fesselnd, klar, mit vielen packenden Beispielen. »Ein bewundernswert straffes Handbuch über das Howto- do des Business. Kaum vorstellbar, dass es Manager geben könnte, die von diesem klugen und einnehmenden Buch nicht profitieren werden.« Publishers Weekly
»Sie werden nie wieder ein anderes Managementbuch benötigen!« Warren Buffett

Sie gehören zu den beliebtesten Vogelarten in unseren Gärten und Parks: die Meisen. Klug und anpassungsfähig haben sie sich mit uns Menschen bestens arrangiert und erfreuen uns das ganze Jahr mit ihrem Gesang. Dennoch gibt es vieles im Leben der possierlichen Vögel, das uns bislang verborgen blieb. Wussten Sie zum Beispiel, dass Meisen der Vielweiberei frönen, Fledermäuse töten, weil deren Gehirn besonders lecker schmeckt, und sich in der Luft wie fliegende Dinosaurier verhalten? Andreas Tjernshaugen, Ornithologe aus Leidenschaft, hat ein Jahr lang aus nächster Nähe ihre Gewohnheiten beobachtet und zeigt, was wir über diese Vögel alles nicht wissen, und enthüllt uns eine faszinierende Welt direkt vor unseren Augen.

Vom Arbeitsamt zum Amazon Bestseller zeigt das einfache Schritt-für-Schritt-System, das der Autor Marc Reklau benutzte, um sein Buch zu schreiben, selbst zu verlegen und zu vermarkten, so dass dieses bis jetzt über 80000 mal auf Amazon heruntergeladen wurde. Du wirst lernen, wie er wortwörtlich vom Arbeitslosen zum Amazon Bestseller wurde und wie du dasselbe tun kannst um dein Buch zum #1 Amazon Bestseller zu machen. Kämpfst du damit mit deinem Buch anzufangen? Oder dein Manuskript fertig zu schreiben? Wolltest du schon immer ein Buch schreiben, aber du findest einfach nicht die Zeit dafür? Hast Du ein Buch "in dir" oder eine Message die du mit der Welt teilen willst? Oder vielleicht hast du sogar ein fertiges Manuskript, aber die Literaturagenten ignorieren dich und Verlage weisen dich ab - außer die unseriösen, die eine Vorauszahlung von DIR wollen, um dein Buch zu veröffentlichen? Wenn deine Antwort auf eine dieser Fragen "Ja" ist, dann ist dieses Buch für dich! In diesem How-To Guide erfährst du: Was die vier üblichen Fehler sind die Autoren machen und wie du über diese hinweg kommst. Warum du self-publishing probieren solltest Warum du Amazon wählen solltest. Wie du dein Buch schnell schreibst ohne jemals an einer "Schreibblockade" zu leiden. Wie du den geeigneten Titel für dein Buch findest. Wie du einen attraktiven Bucheinband

bekommst. Wie du den Preis für dein Buch für maximalen Gewinn ansetzt. Wie du dein Buch vermarktest und promotest, um in die Amazon Bestsellerlisten zu gelangen. Was dein Buch langfristig für dich tun kann. (Passives Einkommen, Buchvertrag mit einem traditionellen Verlag, TV- und Radioauftritte usw.) u.v.m

Was haben Gummihandschuhe, ein Eichhörnchen und ein Kaktus gemeinsam? Sie kommen nicht drauf? Umso besser! Alles andere hätte kein gutes Licht auf Sie geworfen. Diese gehören nämlich, wie auch der Salzstreuer und der kaputte Fahrradsattel, zu den Bildern, zu denen Sie besser nicht masturbieren sollten. Die lustige Zusammenstellung verschiedenster Bilder unterdrückt problemlos selbst die stärkste Libido. Der Weg zum eigenen Unternehmen ist nie ohne Risiko. Und bis die Firma sich auf dem Markt etabliert hat, dauert es. Wer doch scheitert, verliert in der Regel viel Geld. Genau hier setzt das Konzept von Eric Ries an. Lean Startup heißt seine Methode. Sie ist schnell, ressourcenfreundlich und radikal erfolgsorientiert. Anhand von durchgespielten Szenarien kann man von vornherein die Erfolgsaussichten von Ideen, Produkten und Märkten bestimmen. Und auch während der Gründungsphase wird der Stand der Dinge ständig überprüft. Machen, messen, lernen – so funktioniert der permanente Evaluationsprozess. Das spart enorm Zeit, Geld und Ressourcen und bietet die Möglichkeit, spontan den Kurs zu korrigieren. Das Lean-Startup-Tool hat sich schon zigtausenfach in der Praxis bewährt und setzt sich auch in Deutschland immer stärker durch.

Sie suchen ein vielversprechendes Erfolgsmodell? Schauen Sie einfach in den Spiegel. Sie brauchen nämlich nur drei Dinge, um die Welt zu verändern: Ihren Kopf, ein Blatt Papier und einen Stift. Sonst nichts? Nur dieses Buch. 328 Menschen aus 43 Ländern haben an der Entstehung dieses Karriere-Guides mitgewirkt. Das Ergebnis: ein wunderbares Buch für alle, die ihr persönliches Erfolgsmodell entwickeln und realisieren wollen. Besonders für Menschen, die sich ihr Leben und ihre Karriere nicht aus der Hand nehmen lassen. Sie müssen sich nämlich nicht der Arbeitswelt anpassen. Lernen Sie lieber, wie sich die Arbeitswelt an Sie anpasst. Denn es ist Ihr Leben, Ihre Karriere, Ihr Spiel!

Die Nase voll vom Chef? Immer nur arbeiten, ohne die entsprechende Anerkennung? Eine gute Geschäftsidee? Dann am besten selbst ein Unternehmen gründen! Unternehmer werden ist leichter, als es klingt. Robert T. Kiyosaki hat es erfolgreich vorgemacht und sich auch von Rückschlägen nicht unterkriegen lassen. Sein Weg zum Entrepreneur war steinig, mehrere seiner Projekte musste er aufgeben, trotzdem verlor er nie den Glauben an sich. Heute ist er ein erfolgreicher Unternehmer und einer der renommiertesten Bestsellerautoren im Finanzbereich. Robert T. Kiyosaki hat die wichtigsten Erfahrungen aus seinen Erfolgen, vor allem aber aus seinen Fehlschlägen gesammelt. Er weiß: Nichts ist wichtiger als eine gute Vorbereitung. Wer also seinen Job kündigt, sollte sich mit diesem Buch Starthilfe geben lassen. Nebenkriegsschauplatz wird auf einmal in den Medien gehypt und ein aussichtsreicher Kandidat zerstört. Irgendein Produkt oder eine Person wird auf einmal aus der Anonymität zur viralen Sensation katapultiert. Was Sie nicht wissen: Es gibt jemanden, der für all das verantwortlich ist. Im Regelfall jemand wie ich. Wer bin ich? Ich bin ein Medien-Manipulator. In einer Welt, in der Blogs die Nachrichten beherrschen und auch verfälschen, ist es mein Job, die Blogs zu kontrollieren - so gut, wie das einem Menschen überhaupt möglich ist. Warum teile ich diese Geheimnisse? Ich habe eine Welt satt, in der Blogs indirekte Bestechungsgelder annehmen, in der die Werber beim Schreiben der Nachrichten helfen, Journalisten Lügen verbreiten und keiner am Ende dafür verantwortlich gemacht wird. Ich ziehe den Vorhang über all diesen Vorgängen weg, weil ich nicht möchte, dass die Öffentlichkeit weiterhin für dumm verkauft wird. Ich werde Ihnen genau erklären, wie die Medien heute WIRKLICH funktionieren. Was Sie dann mit diesem Wissen anfangen, das überlasse ich ganz Ihnen

Apple ist seit dem 20. August 2012 das wertvollste Unternehmen der Welt. "Inside Apple" enthüllt das geheime System, die Taktiken und die

Führungsstrategien, die Steve Jobs und seinem Unternehmen erlaubten, ein Erfolgsprodukt nach dem anderen zu produzieren und eine kultähnliche Anhängerschaft für seine Produkte zu erwecken. In diesem Referenzwerk zur Unternehmensführung stellt Adam Lashinsky dem Leser Konzepte wie das des "DRI" (Apples Praxis, jeder Aufgabe einen "Directly Responsible Individual", also einen direkt und unmittelbar Verantwortlichen zuzuweisen) und das der Top 100 (ein jährlich wiederkehrendes Ritual, bei dem 100 aufstrebende Führungskräfte für ein geheimes, vollständig abgeschirmtes Treffen mit Unternehmensgründer Steve Jobs ausgewählt und auf Herz und Nieren überprüft werden) vor. Basierend auf zahllosen Interviews bietet das Buch exklusiv neue Informationen darüber, wie Apple Innovationen schafft, mit Lieferanten umgeht und den Übergang in die Post-Jobs-Ära handhabt. Adam Lashinsky kennt Apple durch und durch: Bereits 2008 sagte er in einer Titelstory ("The Genius Behind Steve: Could Operations Whiz Tim Cook Run The Company Someday?") für das Magazin Fortune voraus, dass der damals noch unbekannte Tim Cook eventuell Steve Jobs als CEO nachfolgen würde. Obwohl "Inside Apple" vordergründig ein tiefer Einblick in ein einzigartiges Unternehmen (und in sein Ökosystem aus Lieferanten, Investoren, Angestellten und Wettbewerbern) ist, sind die Lehren über Steve Jobs, Unternehmensführung, Produktdesign und Marketing allgemeingültig. Sie sollten von jedem gelesen werden, der einen Teil der Apple-Magie in sein Unternehmen, seine Karriere oder sein kreatives Bestreben bringen möchte.

The Mom Test
How to talk to customers & learn if your business is a good idea when everyone is lying to you
Robfitz Ltd
Produkte werden technisch immer ausgefeilter, es gibt Dutzende verschiedene Versionen, aus denen der Kunde wählen kann. Trotzdem liegen sie wie Blei in den Regalen. Warum? Hersteller beachten nicht, welchen "Job" ein Produkt oder auch eine Dienstleistung für den Kunden erfüllen soll. Clayton M. Christensen liefert mit dem "Jobs to Be Done"-Ansatz eine umfassende Theorie, wie man die Wünsche der Kunden erkennt und in den eigenen Produkten oder Dienstleistungen umsetzt. Er zeigt die praktische Anwendung und welche Auswirkungen die Methode auf Organisationsstrukturen und Führungsentscheidungen hat. So wird Innovation von der reinen Glückssache zu einem planbaren Prozess, der Unternehmen den entscheidenden Marktvorteil bringt.

Wer feststeckt oder an sich zweifelt, wem die Inspiration fehlt oder der Mut – der braucht Gary John Bishop. Doch Vorsicht: Wer sich auf ihn einlässt, dem werden die Ausreden ausgehen! Denn er macht ohne Umschweife klar, dass weder die anderen noch die Umstände unseren Zielen im Wege stehen, sondern dass wir uns selbst mit unserer Negativität sabotieren. Sein brillantes Manifest birgt die wirksamsten Techniken zur Selbstentwicklung, die uns heute zur Verfügung stehen. Ob es um den Beruf, die Liebe oder Finanzen geht, "Unfuck Yourself" gibt den ermutigenden und dringend benötigten Tritt in den Hintern – klar, schnörkellos, genial.

SIE WERDEN ANGELOGEN
Man sagt, dass Sie niemals Ihre Mutter fragen sollten, ob Ihre Geschäftsidee gut ist, denn sie liebt Sie und wird deswegen lügen. Stimmt, verfehlt aber das eigentliche Argument! Sie sollten niemanden fragen, ob Ihre Geschäftsidee gut ist. Diese schlecht formulierte Frage fordert die Leute implizit dazu auf, Sie zumindest teilweise anzulügen. Niemand ist verpflichtet, uns die Wahrheit zu sagen. Es ist unsere Aufgabe, sie zu finden. STELLEN SIE

RICHTIGE FRAGENKundeninterviews sind eine der zentralen Fähigkeiten von Customer Development und Lean Startup. Wir alle wissen um ihre Notwendigkeit, leugnen aber, dass es eine schwierige Sache ist, die schnell in die Hose gehen kann. Dieses Buch zeigt Ihnen, warum Kundengespräche oft falsch geführt werden und vor allem, wie Sie es besser machen können. Sie halten hier eine schnelle und praktische Anleitung in Händen, die Ihnen Zeit, Geld und Kopfweh erspart.

Unternehmen stehen vor allem in Krisenzeiten vor der Aufgabe, sich Veränderungen inner- und außerhalb des Unternehmens zu stellen, um ihre Existenz langfristig zu sichern. Alexandra Schichtel zeigt in "Change Management für Dummies" Entscheidern, Erleidern, Engagierten und Interessierten, was Veränderungen für die Organisation und die Menschen darin bedeuten, wie Sie mit Ängsten umgehen können und als Führungskraft Betroffene für die Veränderung gewinnen, welche Haltung und zentralen Tools Sie als Projektleiter für die Steuerung von Change-Prozessen benötigen und wie Sie sich als Mitarbeiter in der Veränderung erfolgreich neu orientieren und einbringen können. Die Autorin erklärt, wodurch fundamentaler Veränderungsbedarf entsteht, was einen Change-Prozess ausmacht, wie Sie mit dieser Situation umgehen können und welche Rolle jede Hierarchiestufe einer Organisation für die erfolgreiche Veränderung hat. Schritt für Schritt führt Alexandra Schichtel Sie dann behutsam durch die Phasen der Veränderungen und zeigt, worauf Sie achten sollten, damit Sie und Ihre Organisation die Veränderung erfolgreich bewältigen. Change Management ist Handwerk, nicht Hexenwerk. Dieses Buch macht Mut und jeden in seiner Rolle wieder handlungsfähig - gerade in turbulenten Zeiten.

Immer mehr Menschen fühlen sich überfordert von immer mehr To-dos und immer weniger Zeit. In der Konsequenz wird es immer schwieriger, sich darauf zu konzentrieren, Aufgaben zufriedenstellend und effizient zu einem Ende zu bringen. In seinem Buch liefert Chris Bailey einen praktischen Weg, um Aufmerksamkeit gezielt zu bündeln. Er zeigt, wie man sich eine produktivere Umgebung schafft und wie man lernt, Prioritäten richtig zu setzen. Die Kunst dabei ist es, sich im richtigen Moment zu fokussieren oder aber, wenn es nötig ist, den Geist schweifen zu lassen. Richtig umgesetzt, schafft man so seine Vorhaben – und vieles mehr!

Martin Walkers Romane spielen im geschichtsträchtigen Périgord mit seinen herrlich trutzigen Burgen. Von einer davon, Commarque, brachen im Mittelalter die Tempelritter zu Kreuzzügen nach Jerusalem auf. Tausend Jahre später nimmt das einstige Morgenland eine späte Revanche in der Person einer jungen Archäologin, die bei den damaligen Eroberern einen sagemumwobenen geraubten Schatz sowie ein politisch höchst explosives altes Dokument zutage fördern will.

* Our summary is short, simple and pragmatic. It allows you to have the essential ideas of a big book in less than 30 minutes. *By reading this summary, you will discover the art of surveying potential clients in an efficient way. *You will also discover that :

compliments on an idea do not mean that it has real potential; interviewing relatives or potential customers without any method does not provide reliable information; avoiding angry questions and seeking reassurance is a fatal mistake for an entrepreneur; to gather real information, one must focus on the customer and its needs rather than on the product; customer exchanges must be informal, efficient and conducted with a clear idea of what one hopes to learn. *It is often very difficult to gather objective opinions about one's idea, product or business. If you talk to people close to you, you risk being falsely reassured and getting no real information. However, evaluating the potential of your project is crucial to avoid making major strategic mistakes. The problem is how to approach these discussions. A methodical approach that avoids the main pitfalls can help gather fundamental information.

*Buy now the summary of this book for the modest price of a cup of coffee!

Das Périgord ist ein Paradies für Schlemmer, Kanufahrer und Liebhaber des gemächlichen süßen Lebens. Doch im April, kurz vor Beginn der Touristensaison, stören ein höchst profitables Touristikprojekt, Satanisten und eine nackte Frauenleiche in einem Kahn die beschaulichen Ufer der Vézère. Und Bruno, den örtlichen Chef de police, stören zusätzlich höchst verwirrende Frühlingsgefühle.

The Mom Test is a quick, practical guide that will save you time, money, and heartbreak. They say you shouldn't ask your mom whether your business is a good idea, because she loves you and will lie to you. This is technically true, but it misses the point. You shouldn't ask anyone if your business is a good idea. It's a bad question and everyone will lie to you at least a little . As a matter of fact, it's not their responsibility to tell you the truth. It's your responsibility to find it and it's worth doing right . Talking to customers is one of the foundational skills of both Customer Development and Lean Startup. We all know we're supposed to do it, but nobody seems willing to admit that it's easy to screw up and hard to do right. This book is going to show you how customer conversations go wrong and how you can do better.

Was braucht es, um eine erfolgreiche Führungskraft zu sein? Bestsellerautorin Brené Brown weiß es: Gute Führung zieht ihre Kraft nicht aus Macht, Titeln oder Einfluss. Effektive Chefs haben zu ihrem Team vielmehr eine intensive Beziehung, die von Vertrauen und Authentizität geprägt ist. Ein solcher Führungsstil bedeutet auch, dass man sich traut, mit Emotionen zu führen und immer mit vollem Herzen dabei zu sein. "Dare to lead - Führung wagen" ist das Ergebnis einer langjährigen Studie, basierend auf Interviews mit hunderten globalen Führungskräften über den Mut und die Notwendigkeit, sich aus seiner Komfortzone rauszubewegen, um neue Ideen anzunehmen.

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

DIE GRUNDLAGEN FÜR DIE TÄTIGKEIT ALS SCRUMMASTER SIND RECHT EINFACH: Im Grossen und Ganzen muss ein ScrumMaster nur den Scrum Prozess managen und Hindernisse beseitigen. Ein grossartiger ScrumMaster zu sein- also einer, der

wirklich die Prinzipien des Servant Leadership verkörpert und dem Team hilft, das höchstmögliche Leistungsniveau mit Scrum zu erreichen- ist allerdings wesentlich komplizierter und lässt sich nicht so einfach definieren. In diesem Buch nennt Geoff eine ganze Reihe von Geschichten und praktischen Tipps, die aus mehr als zehn Jahren Coachingerfahrung mit den verschiedensten Scrum Teams stammen und Ihnen den Weg zur Grossartigkeit aufzeigen werden. IN DIESEM BUCH WERDEN SIE FOLGENDE DINGE LERNEN: Die Kompetenzen und Eigenschaften grossartiger ScrumMaster Wie man das Engagement des Teams weckt, aufrechterhält und stärkt Wie man die Effektivität der Scrum Meetings steigert Wie man ein kreativeres und besser zusammenarbeitendes Team schafft Wie man die Leistung des Teams steigert Woran man erkennt, dass man ein erfolgreicher ScrumMaster ist Scrum Mastery ist für alle praktizierenden ScrumMaster, die grossartige Servant Leader werden möchten, um ihre Teams über die Grenzen der reinen Prozesseinhaltung hinauszuführen. Mike Cohn schreibt in seinem Vorwort für dieses Buch: "Die meisten Bücher warmen nur altbekanntes Wissen wieder auf und ich bin kein Stück klüger, nachdem ich sie gelesen habe. Ich glaube, dass ich dieses Buch noch viele Jahre zu Rate ziehen werde." Roman Pichler meint: "Ich bin wirklich beeindruckt, wie gut und verständlich dieses Buch geschrieben ist. Es wird für viele Menschen unentbehrlich werden." Ein Startup ist nicht die Miniaturausgabe eines etablierten Unternehmens, sondern eine temporäre, flexible Organisation auf der Suche nach einem nachhaltigen Geschäftsmodell: Das ist die zentrale Erkenntnis, die dem "Handbuch für Startups" zugrundeliegt. Es verbindet den Lean-Ansatz, Prinzipien des Customer Development sowie Konzepte wie Design Thinking und (Rapid) Prototyping zu einem umfassenden Vorgehensmodell, mit dem sich aus Ideen und Innovationen tragfähige Geschäftsmodelle entwickeln lassen. Lean Startup & Customer Development: Der Lean-Ansatz für Startups basiert, im Unterschied zum klassischen Vorgehen, nicht auf einem starren Businessplan, der drei Jahre lang unverändert umzusetzen ist, sondern auf einem beweglichen Modell, das immer wieder angepasst wird. Sämtliche Bestandteile der Planung – von den Produkteigenschaften über die Zielgruppen bis hin zum Vertriebsmodell – werden als Hypothesen gesehen, die zu validieren bzw. zu falsifizieren sind. Erst nachdem sie im Austausch mit den potenziellen Kunden bestätigt wurden und nachhaltige Verkäufe möglich sind, verlässt das Startup seine Suchphase und widmet sich der Umsetzung und Skalierung seines Geschäftsmodells. Der große Vorteil: Fehlannahmen werden erheblich früher erkannt – nämlich zu einem Zeitpunkt, an dem man noch die Gelegenheit hat, Änderungen vorzunehmen. Damit erhöhen sich die Erfolgsaussichten beträchtlich. Für den Praxiseinsatz: Sämtliche Schritte werden in diesem Buch detailliert beschrieben und können anhand der zahlreichen Checklisten nachvollzogen werden. Damit ist das Handbuch ein wertvoller Begleiter und ein umfassendes Nachschlagewerk für Gründerinnen & Gründer. Von deutschen Experten begleitet: Die deutsche Ausgabe des international erfolgreichen Handbuchs entstand mit fachlicher Unterstützung von Prof. Dr. Nils Högsdal und Entrepreneur Daniel Bartel, die auch ein deutsches Vorwort sowie sieben Fallstudien aus dem deutschsprachigen Raum beisteuern.

Casey McDaniel war noch nie in seinem Leben so nervös gewesen. In 10 Minuten sollte DAS Meeting beginnen, und Casey hatte allen Grund zur Annahme, dass sein Auftritt während der nächsten 2 Stunden über seine weitere Karriere, seine finanzielle Zukunft und das

Schicksal seiner Firma entscheiden würde. "Wie konnte mein Leben nur so rasend schnell völlig aus den Fugen geraten?", fragte er sich. In seinem Bestseller bietet Patrick Lencioni ein Heilmittel für das wohl schmerzhafteste und dennoch unterschätzteste Problem im heutigen Geschäftsleben: schlechte Meetings. Und was er vorschlägt, ist simpel und revolutionär zugleich. Der Gedanke an Meetings verursacht bei dem meisten Managern und Mitarbeitern Bauchschmerzen. Aber sie sind nun mal ein unverzichtbarer Bestandteil der Arbeit. Anhand einer Leadership-Fabel, der dazugehörigen Theorie und praktischen Tipps zeigt Lencioni, wie Meetings von einer anstrengenden und nervenaufreibenden Angelegenheit zu produktiven, fesselnden und energiegeladenen Ereignissen werden können. In der Fabel begegnen wir dem CEO Casey McDaniel, der die katastrophale Meetingkultur in seinem Unternehmen unbedingt verbessern muss, aber nicht weiß wie. Ihm hilft schließlich ein respektloser, junger Berater, Will Petersen, mit einigen unkonventionellen und radikalen Ideen zur Lösung des Problems (Meetings müssen dramatischer und konfliktgeladener sein, um nicht zu langweilen, und Meetings sollten kontextbezogene Strukturen aufweisen). Das Buch ist ein Blueprint für Führungskräfte, die endlich wissen wollen, wie sie ihre Meetings optimieren können, damit Zeit sparen und Frustration verhindern sowie eine Kultur voller Energie, Leidenschaft und Engagement schaffen können.

Das kleine Kaninchen, das Ihr Kind ins Reich der Träume entführt ... Will Ihr Kind oft nicht zu Bett gehen? Oder kann nicht einschlafen? Die Geschichte von Konrad Kaninchen und seiner Reise zum Schlafzauberer ist die Lösung. Sie lädt zum Vorlesen ein und führt Ihr Kind schnell zu angenehmer Entspannung und in tiefen Schlaf. Die vom Autor entwickelte Methode basiert auf Techniken des Autogenen Trainings sowie Neurolinguistischen Programmierens und wird von Psychologen und Therapeuten auf der ganzen Welt empfohlen. Machen Sie aus dem Zubettgehen Ihres Kindes ein sorgenfreies und unkompliziertes Ritual.

Analysieren statt vertuschen Menschen, die gezielt aus Fehlern lernen, anstatt sie zu vertuschen oder anderen in die Schuhe zu schieben, nennt Matthew Syed Black-Box-Denker. Dazu sind jedoch nur wenige in der Lage. Auch in vielen Unternehmen geht man mit Misserfolgen nicht offen und ohne Schuldzuweisungen um. Syed bietet aufschlussreiche Analysen für dieses Verhalten. Zu welchen Erfolgen hingegen ein offensiver Umgang mit Fehlern führen kann, zeigt Syed anhand konkreter Beispiele, aus der Welt des Sports oder von erfolgreichen Unternehmen wie Google, Pixar oder Dropbox.

Yvon Chouinard ist Unternehmer wider Willen. Eigentlich wollte er nur Klettern und Surfen – und trotzdem baute er ein Multimillionen-Dollar-Unternehmen auf. In seiner Jugend verbrachte er viel Zeit in der Natur und ließ sich von seinem Vater das Schmiedehandwerk beibringen. Als begeisterter Kletterer entwickelte und verkaufte er sein eigenes Equipment, dessen Design sich bis heute kaum verändert hat. Nach und nach erweiterte er die Palette seines Angebots, wobei er und seine Mitarbeiter keine besondere Strategie verfolgten: Jeder tat, was nötig war – und worauf er Lust hatte. Aus dieser Mentalität entstand im Lauf der Zeit das erfolgreiche Unternehmen Patagonia. In dieser neu überarbeiteten Auflage zum 10-jährigen Jubiläum der Originalausgabe zeigt Yvon Chouinard – legendärer Kletterer, Geschäftsmann, Umweltschützer und Gründer von Patagonia, Inc. – wie seine eigene Lebensphilosophie zum erfolgreichen Unternehmensleitbild wurde und was Patagonia zu einem der am meisten respektierten und umweltbewussten Unternehmen der Erde machte. Lass die Mitarbeiter surfen gehen ist ein Buch, das sowohl für Unternehmer als auch Outdoor-Enthusiasten gleichermaßen beeindruckend ist.

Produktives Arbeitsklima statt Bürowahnsinn Jason Fried und David Heinemeier Hansson sind Autoren des weltweiten Bestsellers Rework und Gründer des Softwareunternehmens Basecamp. In ihrem neuen Buch Schluss mit dem Wahnsinn im Büro präsentieren sie eine mutige, unorthodoxe Strategie zur Schaffung einer idealen Unternehmenskultur. Sie sagen damit dem Chaos, der Angst und dem Stress, unter denen Millionen Arbeitnehmer Tag für Tag leiden, den Kampf an. Denn Überstunden, ein fast unbeherrschbares Arbeitspensum und

durchgearbeitete Nächte werden im modernen Büroalltag viel zu häufig als Verdienst und Zeichen von Engagement verstanden. Dabei sollte man sie eher als einen Ausdruck von Dummheit betrachten, so die Autoren. Und dieses Problem existiert nicht nur bei großen Unternehmen – auch Selbstständige verheizen sich auf die gleiche Weise. Mitarbeiter sind nicht produktiver, wenn sie einfach mehr arbeiten. Das Rezept heißt, weniger Zeit für überflüssige Dinge verschwenden und möglichst viele Faktoren aus dem Büro verbannen, die ablenken und Stress verursachen. Es ist Zeit, den Arbeitsfetisch zu beenden und eine entspannte Arbeitskultur einzuläuten. Dieses Buch ist eine wahre Inspiration und der Management-Leitfaden für diese Zeit. „Ihr Buch ist lustig, gut geschrieben und bilderstürmerisch und bei weitem das Beste, was das Management in diesem Jahr veröffentlicht hat.“ The Economist Zielgruppe sind Unternehmensgründer sowie Führungskräfte und Manager, welche die Leistungsfähigkeit und Zufriedenheit ihrer Mitarbeiter steigern wollen.

Das Fragebuch ist ein Reiseführer durch Ihr eigenes Leben: Sie können das Fragebuch alleine ausfüllen wie ein Tagebuch. Oder mit anderen zusammen. Sie können ein festgefahrener Abendessen aufheitern oder Verwandte aus der Reserve locken. Sie können wieder Spannung in Ihre Beziehung bringen oder endlich ihre Eltern kennenlernen. Sie werden ihre Kinder in Gespräche verwickeln und den schweigsamsten Mann zum Reden bringen.

[Copyright: b890350f0a864f5ddb9f7864ab4e066b](https://www.pdfdrive.com/the-mom-test-ebook.html)