

SANTASADŌ

Roel de Graaf - 180 Business Hacks

Inspirational insights to get a slightly different perspective at work

COMMUNICATION | INNOVATION | LEADERSHIP | MARKETING | PERSONAL DEVELOPMENT | STRATEGY



'Flip the org chart and put the customer on top.' 'Write the press release before you start development.' 'Give someone busy more work to do.' In *180 Business Hacks* you will find these and 177 other surprising, razor sharp and inspiring ways to just have a different perspective on your day to day routine.

Are you stuck in an assignment, puzzled by a different task? Everyone needs some inspiration. Help you to get away from the daily grind. To see things differently. This book gives you hacks to encourage you to take a different perspective and to challenge you to another way of perceiving matters. Hacks that are easy to read, have proven their value in practice and hopefully gives you a smile once and a while.

Big, sweeping readings often don't work. The stickiest ideas are small and, like tiny cracks, they eventually give way to the larger changes. The hacks are organized into themed chapters so that you can find them quickly if you need them at some point in time. Most enjoyable however, is simply flipping through the hacks. Or you might prefer a random opening on a date, to be surprised and to see how it applies to your daily routine.

Published in August 2021 | Paperback | With illustrations | 208 pages | ca. 20,000 words

- English sample translation available
- Dutch edition published by Boom Publishers Amsterdam



ABOUT THE AUTHOR

Roel de Graaf MBA MBI works as executive partner and is trusted advisor to executives and managers for organizations both in the public and private sector.

TABLE OF CONTENTS

Introduction

1 Innovation

2 Strategy

3 Structure

4 Management

5 Analysis

6 Portfolio

7 Change

8 Impact

9 Personal Effectiveness

Your Hack

INNOVATIE

MOMENT OF TRUTH

1.3

Moment of Truth. Het moment dat de klant bij je is. Dan moet het gebeuren, dan moet alles kloppen. Dan moet alle informatie er zijn, dan moet de deal gesloten kunnen worden. Online, aan de telefoon, aan de balie. Hebben de mensen in jouw organisatie alle informatie om op het moment dat het er toe doet de klant te kunnen helpen, de deal te kunnen sluiten?

Notities

INNOVATIE

Nachtmerrie

Creër jouw nachtmerrie-concurrent



1.4

Sterke oefening in het kader van planvorming en strategievorming: creër je eigen 'nachtmerrie'. Wat zou een concurrent kunnen doen om het jouw organisatie moeilijk te maken. Als je dit doet met je team, ontstaat er een interessant beeld. Het laat je eigen zwakke plekken als organisatie zien. Het geeft aan waar je als organisatie (veel) beter moet worden. Wie is jouw 'nightmare competitor'?

Notities

13

CHANGE

Derde optie



1.14

Wat is het derde alternatief? Wanneer er een keuze wordt voorgelegd, baseren er een mens zich op de twee meest voor veel mensen zinnige mogelijkheden. Dit 'tweede-hand-figgende-denken' legt onnodig één-of-het-andere-denken' legt onnodig beperkingen op aan je creativiteit. Om mensen uit te dagen om uit hun vaste patroon te komen, vraag je ze om de volgende keer een derde alternatief in te brengen. Dat maakt dat ze verder denken dan hun twee alternatieven. Het maakt ze vrij uit hun huidige denkmodel.

Notities

Matt Mumler — "Critical Thinking Process: 4 Questions that Improve Any Idea" — 2020, Zarvana.com
<https://www.zarvana.com/critical-thinking-process-4-questions-that-improve-any-idea/>

16