

## INDICE

---

Nota dell'autore	ix
Introduzione – Prima della mossa numero uno	xi
Il CEO che meno ti aspetti	xvi
La strada per raggiungere i tuoi obiettivi nel mondo degli affari	xix
Mossa 1 – Impara a conoscerti	1
Capitolo 1 – Chi vuoi essere?	3
Rispondi alle domande che rivelano il tuo desiderio più profondo	4
Fai del dolore il tuo incentivo	4
Lascia che i tuoi nemici e i tuoi detrattori ti guidino	8
Scopri qual è il ruolo più adatto a te	12
Incarna chi vuoi essere vivendo la tua verità futura	13
Utilizza i tuoi eroi e le tue immagini per ricordarti chi vuoi essere	15
Capitolo 2 – Studia il prodotto più importante: tu stesso	19
Allinea la tua carriera con il tuo vero io	20
La ricerca porta all'accettazione, che porta al potere	23
Quattro aree che ti guidano	24
Passare alla prossima motivazione	26
Quattro livelli di perché	27
Audit dell'identità personale	28
Studia i tuoi punti ciechi cercandoli attivamente	30
Conoscere se stessi è un processo faticoso e raramente un'epifania	31
Capitolo 3 – La tua strada verso la ricchezza: intrapreneur o entrepreneur?	33
Assumi il controllo salendo la tua scala personale	34
59,1 miliardi di ragioni per essere un intrapreneur	35
Come le aziende creano gli intrapreneur	37
Non giudicare un imprenditore dal prodotto finale	40
Trova il tuo "Oceano Blu"	42

Mossa 2 – Impara a pensare	47
Capitolo 4 – L'incredibile potere di gestire i problemi	49
La caratteristica più importante per elaborare in modo efficace: assumersi la responsabilità	51
I grandi sono padroni del loro ruolo	52
Come affrontare una crisi	54
Abbraccia la matematica e utilizza il rendimento del tempo di investimento (ITR)	55
I grandi trasformatori raramente ripetono i loro errori	58
Le otto caratteristiche di un grande elaboratore	59
Gli elaboratori esperti non vedono l'ora di affrontare i problemi (li trattano come un gioco)	60
Capitolo 5 – Come risolvere X: un metodo per un processo decisionale efficace	63
Arrivare all'origine risolvendo X	64
Come risolvere il problema X	65
Gestire l'attività quando è a rischio	66
Identificare il vero problema e il perché più profondo	69
Diventare professionista dell'attacco e della difesa	71
Fare i conti è più arte che scienza	71
Mossa 3 – Impara a creare il team giusto	77
Capitolo 6 – Il mito del solopreneur: come costruire il tuo team	79
Quale programma di benefit offri?	80
Tutti hanno bisogno di un consigliere: come trovare consulenti di fiducia	82
Tieni Donnie Brasco fuori dai tuoi affari	84
Dammene un pezzo: concedere equità per costruire una squadra	86
Non arrenderti al primo appuntamento: come creare manette d'oro	89
Cosa bisogna riconoscere per trattenere i talenti	91
Comunica le tue aspettative in modo chiaro, tempestivo e frequente	91
Licenzia con delicatezza. Ripeto, licenzia con delicatezza	93
Capitolo 7 – Crea una cultura basata sui principi	97
Costruire i principi	98
Dimostra ciò che rappresenti	99
Come dicono papà e Dalio, mai avere paura della verità	101
Stabilire un codice aziendale	103
Creare un piano di sostituzione	104
L'attrito fa bene	107
Parlare alle spalle delle persone	109
Capitolo 8 – Fiducia = Velocità. Il potere dell'affidabilità	111
Ti amo, ma ti prego, prima firma l'accordo prematrimoniale	112
Fai domande che vanno al di sotto della superficie	114

La fiducia è un pendolo	116
Quattro livelli di fiducia	117
Impara il linguaggio dell'amore di ogni individuo	119
I nove linguaggi dell'amore degli imprenditori	121
 Mossa 4 – Impara a gestire la strategia su scala	 127
 Capitolo 9 – Scala per una crescita esponenziale	 129
Capitalizza la tua attività	131
Dieci domande da porre prima di raccogliere fondi	132
Il quadrante della strategia	134
La tua sfida	137
Per migliorare le prestazioni dei tuoi dipendenti, metti pressione fino a desensibilizzarli	137
I leader visionari hanno un campo di distorsione della realtà	139
Libera i tuoi leoni, e offrigli la possibilità di costruire imperi	141
 Capitolo 10 – Fai dello slancio il tuo amico e preparati al caos	 145
Se vai in overdose di qualsiasi cosa, vai in overdose di velocità	146
Quattro modi per accelerare	148
Pianifica (in modo ottimistico e saggio) la crescita	150
Minimizzazione del rimpianto	152
Vice Direzione	154
I cinque peccati capitali degli imprenditori	155
Il lato negativo della velocità: le tentazioni del denaro veloce	157
Massa × Velocità = Momento	158
 Capitolo 11 – Moneyball. Progetta sistemi per tracciare la tua attività	 161
Esecuzione guidata dai dati	162
Usa i dati e la logica (o fai un'assunzione chiave) per prevedere il futuro	163
Per scalare, codifica la tua conoscenza in modo che sia trasferibile	164
Rendi visibili i tuoi numeri al fine di identificare perdite e tendenze	166
Fidati dei numeri, non delle persone	167
L'analisi dei dati va oltre la soluzione X	169
Se non si dispone di un sistema, le possibilità di crescita esponenziale sono limitate	172
Come aumentare il valore della tua azienda	172
 Capitolo 12 – Rimani paranoico. Il Gran Maestro non abbassa mai la guardia	 175
Ogni giorno è impellente: stai in allerta, resta vivo	176
Quanto meglio si fa, più vulnerabili si diventa	177
Rimani centrato nonostante l'incertezza	179
Gestisci il tuo ego e costruisci alleanze	181
Cerca un consiglio saggio	183

Mossa 5 – Impara l'arte dei giochi di potere	187
Capitolo 13 – Come battere Golia e controllare la narrazione	189
Gli effetti di affrontare un Golia negli affari	189
Perché i Golia possono essere sconfitti	190
Controlla la narrazione	192
Sii spudorato nell'autopromozione	193
Allinea il tuo brand alla tua visione principale	196
Spegni il rumore ed elimina l'eccesso	198
Verità futura contro affermazioni positive	200
Crescita incrementale: quanto si può sollevare dalla panca?	202
Capitolo 14 – Studia i mafiosi. Come vendere, negoziare e influenzare	205
Un uomo d'onore sa come prepararsi	206
L'arte del sit-down: prepararsi a una riunione ad alta tensione	208
Le vendite efficaci si basano sulla convinzione e sul trasferimento di sentimenti	212
La negoziazione è una questione di leva	213
Come vincere: lascia che l'altro pensi di aver vinto	215
Capitolo 15 – Coltiva il tuo potere e mantieni la prova della battaglia	219
Il vero potere è avere delle opzioni	220
Giochi di potere a lungo termine: umiltà e servizio	221
Pedina chi vuoi essere	224
Leadership è sapere cosa spinge le persone	226
Ascolta, sposta e guida, ma non cercare di risolvere i problemi	228
Conclusione – Scacco matto	231
Salire di livello significa ricominciare dal basso	232
Utilizza l'imprenditorialità per risolvere i problemi del mondo	233
Ringraziamenti	237
Patrick Bet-David	237
Greg Dinkin	239
Appendice A – Audit identità personale	241
Appendice B – Risolvere X: scheda tecnica	243
Lecture consigliate	245
I 52 migliori libri di economia secondo PBD (Patrick Bet-David)	245
Altri libri di riferimento	247
L'autore	249