

## INDICE

---

Introduzione – I nemici hanno parlato	xi
Nemici: l'elemento che manca nella pianificazione aziendale standard	xv
Che cosa puoi aspettarti da questo libro	xvii
Parte I – Integrare logica ed emozione per creare il tuo piano	1
Capitolo 1 – I dodici blocchi costitutivi	3
Che cosa è più importante: l'esperienza o la motivazione?	5
Come ho raccolto dieci milioni di dollari integrando emozione e logica	7
I vincitori integrano l'emozione e la logica in tutti i campi	9
Larry ed Ernie hanno imparato a integrare la logica e l'emozione	12
Capitolo 2 – Guardati indietro per creare durata, profondità e magia	15
Elimina il superfluo eliminando le distrazioni	19
Magia: oltre la durata e la profondità	21
Pianifica come il Giappone, poi esegui il piano come l'America	25
Capitolo 3 – Il percorso dei pochi audaci	27
Mappa dell'intero processo di pianificazione aziendale di Patrick Bet-David	28
Mettere tutto insieme per decollare	34
Come utilizzare questo libro in modo efficace	37
Parte II – Creare i dodici blocchi del tuo piano aziendale	39
Capitolo 4 – Nemico e concorrenza	41
Che cosa imparerai in questo capitolo	46
Cerca di capire che cosa ti sta trattenendo	47
Come giudicare i tuoi nemici	48
Come identificare i tuoi nemici	49
Il nemico giusto scatena le azioni giuste	52

Sii assennato nella scelta dei tuoi nemici	53
Identificare tutti i competitor e non sottovalutarne nessuno	56
Il miglior investigatore sei tu	58
Utilizza la concorrenza per preservare il capitale	60
Continua a trovare nuovi nemici	62
Passare da un nemico all'altro	65
Quando sei in difficoltà, chiama i tuoi nemici	66
Abbi compassione per i tuoi nemici	69
Più di ogni altra cosa, scegli i tuoi nemici con saggezza	71
<b>Capitolo 5 – Volontà e abilità</b>	<b>73</b>
Che cosa imparerai in questo capitolo	75
La forza di volontà è completamente diversa dal desiderio senza aspirazione	76
La volontà può essere appresa	76
Indaga nel tuo passato per trovare la volontà	79
Continua a sviluppare le abilità per rimanere sulla cresta dell'onda	80
Come utilizzare i libri e i percorsi formativi per aggiungere nuove competenze	82
Sviluppa competenze per te e per il tuo team	83
In chi investire e come ottenere investimenti dagli altri	84
Le riunioni richiedono competenza e determinazione	86
Che cosa bisogna fare per guadagnarsi una buona reputazione?	87
Reclutare altre persone per superare le proprie lacune	89
Prestazioni vs. fiducia: competenze umane	91
Determina la volontà e sviluppa le competenze	94
<b>Capitolo 6 – Missione e piano</b>	<b>97</b>
Che cosa imparerai in questo capitolo	98
“Arruola” la tua missione	98
Come ho trovato la mia missione	101
Sostituisci “solo” con “perché”	105
Iniziamo l'analisi sui punti di forza, le debolezze, le opportunità e le minacce	107
Andiamo avanti con gli argomenti da seguire	111
Piano operativo: il calendario per l'intero anno	112
Pianifica la crisi prima che accada	113
Mantieni aggiornata la tua missione	117
Usa la tua missione per costruire il tuo piano	117
<b>Capitolo 7 – Sogni e sistemi</b>	<b>121</b>
Che cosa imparerai in questo capitolo	124
Impara il linguaggio dei sogni: immagina se un giorno	125
Gli obiettivi sono sogni con scadenze e ricompense	126
Un sogno potente diventa una realtà futura	127
Avere un supporto visivo che ti mostri i tuoi sogni e obiettivi	128
I sistemi fanno funzionare il sogno	131
Sviluppa sistemi per tutto	132
Utilizza i sistemi per automatizzare un comportamento	134
Utilizza le tendenze del mercato e l'analisi dei dati per creare i sistemi	134

I sistemi trasformano il tempo in denaro	136
Torna a essere un bambino	138
Capitolo 8 – Cultura e team	141
Che cosa imparerai in questo capitolo	143
Fare quello che fanno gli altri	145
Mindset, le persone imparano di più osservando gli altri	146
Sii ciò a cui le persone vogliono appartenere	148
Il valore più importante nel tuo team	152
I tuoi collaboratori più stretti sono la colonna vertebrale del tuo team e della tua cultura	153
È tuo compito assegnare le persone alle posizioni giuste	154
La cultura aziendale fa parte del tuo “pacchetto di benefici”	155
La reputazione è la chiave per la fidelizzazione	158
Le mosse audaci costruiscono la fedeltà	159
Guarda all’anno precedente per individuare le assunzioni più importanti	161
Il principio della rock-star	164
I rituali formali e informali creano una cultura aziendale	165
Non puoi essere audace senza le persone giuste	166
Capitolo 9 – Visione e capitale	169
Che cosa imparerai in questo capitolo	170
Una visione ostinata e sacra protegge le tue convinzioni fondamentali	171
Articolare la visione	173
Dichiara la tua visione e aspetta qualche decennio per misurarne il successo	175
Articolare la tua visione	177
Creare la visione con il tuo team	178
Devi essere convincente quando presenti la tua visione	182
Determina i tuoi “perché”	183
Per far sì che lo “vedano”, less is more	184
I tre elementi di una presentazione agli investitori	185
Il tuo Elevator pitch – Il gancio	185
Caso di studio: Airbnb	188
Il pitch deck – Panoramica	188
Il deck narrativo – L’emozione	190
Team, finanze e richiesta	190
Parte III – Dare vita al tuo piano	193
Capitolo 10 – Assemblare i blocchi costitutivi per realizzare il tuo piano personale	195
Domande e suggerimenti per completare il tuo piano aziendale	196
Domande e suggerimenti per completare il tuo piano aziendale	199
L’anno magico	199
È il tuo piano	204

Capitolo 11 – Implementare il piano	205
Più siamo, più ci divertiamo (e più ci sentiamo realizzati e parte integrante del progetto)	207
Mostrare agli altri come scrivere il loro piano	209
Tempistica e sequenza	210
Vendere il piano	211
Decidete insieme le ricompense	212
Attribuire responsabilità alle persone	213
Inizia e finisce con il leader	214
Conclusione	217
Ringraziamenti	221
Appendice A – Revisione dell'anno precedente	225
Appendice B – Piano aziendale in una pagina	229
Note	231