

I nemici hanno parlato

All'uomo saggio sono più utili i nemici, che allo sciocco gli amici.
— Baltasar Gracián, filosofo spagnolo del diciassettesimo secolo

Nel dicembre 2002 avevo ventiquattro anni, ero al verde e vivevo con mio padre in un appartamento troppo piccolo per entrambi. Avevo una routine tutta mia, che consisteva nel frequentare a turno i locali notturni di Los Angeles sei giorni su sette... Saddle Ranch, Garden of Eden, Century Club, Key Club, Palace e Dublin's. La maggior parte delle volte, capivo in quale giorno della settimana ci trovassimo basandomi sul locale in cui ero andato. Le settimane si susseguivano una uguale all'altra, poi a un certo punto mi hanno cacciato dal Dublin's perché mi ero immischiato in troppe risse.

Sembrava che niente andasse per il verso giusto. Andava tutto così male che mi ero anche messo in contatto con un reclutatore dell'esercito affinché riesaminasse il mio arruolamento. Se volevo cancellare i quarantanovemila dollari di debito che avevo accumulato, avrei dovuto prestare servizio per altri sei anni. Ero lì lì per accettare.

Quella Vigilia di Natale, ho portato mio padre a casa di alcuni parenti: non avevo niente in programma e volevo prendermi qualche ora di pausa dalla mia miserabile vita. Quando siamo arrivati, la festa era già cominciata. Tutti i presenti ridevano e scherzavano, e mio padre ha iniziato a parlare in assiro con alcuni parenti. Mentre stavo chiacchierando con gli altri ospiti, ho sentito un ragazzo, che mio padre aveva aiutato anni prima, fare un commento sarcastico. A quanto pare, il fatto che mio padre fosse caduto così in basso dopo aver lasciato l'Iran lo divertiva parecchio.

Aveva detto una frase del tipo: "Gabreal Bet-David, un tempo brillante chimico in Iran, ora è il cassiere del negozio a novantanove centesimi in America. Ha divorziato due volte ed è ancora single". Il gruppetto di uomini che si era adunato attorno a mio padre se la

rideva bellamente. Quelle parole erano vere: mio padre era stato un brillante chimico e ora lavorava in un negozio che vendeva oggetti a novantanove centesimi, dove veniva spesso rapinato a mano armata. E aveva divorziato due volte dalla stessa donna, mia madre. Anche se quel ragazzo non aveva cattive intenzioni, mi è bastato guardare il volto di mio padre per capire che quelle parole l'avevano ferito. In quel momento, mi è sembrato piccolo piccolo.

Qualcosa in quel ragazzo che rideva di mio padre – e forse ancora più importante, lo sguardo di vergogna sul viso di mio padre – è riuscito a scatenare dentro di me una furia che non avevo mai provato prima. All'epoca non ero bravo a gestire le emozioni e una rabbia indescrivibile ha cominciato a crescermi dentro. Invece di prendere a pugni il ragazzo, mi sono avvicinato al gruppetto di uomini e ho detto: “Nessuno può parlare così a mio padre. Dopo tutto quello che ha fatto per te, non gli parlerai mai più a quel modo. Ficcetelo bene in testa. Ce ne andiamo”.

Mi sono girato verso mio padre e ho ripetuto: “Ce ne andiamo”. Ma lui è rimasto impalato. Forse era troppo orgoglioso e non voleva far capire agli altri di essere stato ferito, così ha stretto i denti. Tutti i presenti sono rimasti in silenzio. Sono più alto di mio padre di una ventina di centimetri, ma quello è pur sempre mio padre e non gli avrei mai mancato di rispetto. Non so come ma sono riuscito a controllarmi e, con tutta la calma del mondo, gli ho detto: “Papà, sono io che ho deciso di portarti a casa. Andiamocene via”.

Gli uomini ci guardavano. Guardavano noi due, un padre e un figlio che conducevano una battaglia silenziosa. L'atmosfera era carica di tensione. Se qualcuno avesse detto la parola sbagliata, sarebbe successo il finimondo. Gli occhi di tutti i presenti erano puntati su di noi, e a un certo punto mio padre ha detto che in effetti sarebbe stato meglio andarcene per evitare il traffico. Avevamo salvato le apparenze e abbiamo potuto andarcene, ma ero certo che anche lui fosse furioso.

Mio padre è rimasto in un silenzio di tomba fino a quando siamo arrivati alla macchina. Si è girato verso di me, con uno sguardo fiammeggiante, e ha detto: “Che cosa ti succede, figliolo? Mi hai appena fatto vergognare davanti alla mia famiglia. Non è così che dovresti comportarti. Il ragazzo stava solo scherzando. Non voleva dire niente di male”.

“Non me ne importa se stava scherzando o se era serio”, ho risposto. “Nessuno deve parlarti a quel modo.” Per trenta minuti, ho continuato a ripetergli: “*Forse dovranno passare sopra il mio corpo, ma stai certo che il mondo conoscerà il tuo cognome.*” Non saprei nemmeno dire a chi mi stessi riferendo, perché ero fuori di me. Per trenta minuti,

ho continuato a ripetere: “Forse dovranno passare sopra il mio corpo, ma stai certo che il mondo conoscerà il tuo cognome”.

In risposta, mio padre ha continuato a scuotere la testa, dicendo: “Ma che cosa ti prende stasera?”. Non so che cosa stesse pensando in quel momento, ma di sicuro non aveva dato peso alle mie parole. Dovevo dimostrargli che potevo perseguire i miei obiettivi, ma di una cosa ero certo: credeva che la mia mancanza di disciplina non me l'avrebbe permesso. Ai suoi occhi, quella era più una sfuriata che un'affermazione.

In ogni caso, niente è riuscito a placarmi. Continuavo a ripetere: “Nessuno può rivolgersi a mio padre in questo modo. Nessuno. E tu non dovresti permettere a nessuno di parlarti così. Indipendentemente da quanto sia stata dura la nostra vita”.

Siamo arrivati al nostro fatiscente complesso residenziale di Granada Hills e siamo saliti nell'appartamento che condividiamo. Avevo un'ultima cosa da dirgli: “Dimostrerò al mondo quanto sei speciale”. Poi ho chiamato mia sorella e mio cognato e ho chiesto loro di venire a casa nostra il giorno dopo per fare una riunione. Quando sono arrivati, ci siamo seduti e ho detto: “Non mi fermerò finché il mondo non conoscerà il nostro cognome, Bet-David. Questo è quanto”.

Avevamo partecipato a quella festa di Natale più di sei anni prima che fondassi la mia azienda di servizi finanziari e più di un decennio prima che iniziassi a produrre contenuti per Valuetainment, la mia azienda multimediale. E a questo punto ti starai chiedendo: che cosa c'entra l'insulto che mio padre aveva ricevuto con la pianificazione aziendale?

C'entra eccome.

Perché presto capirai che **la parte più importante per il successo nella pianificazione aziendale è scegliere i tuoi nemici con saggezza**. Sì, hai sentito bene: ho detto “nemici”. Nel mondo degli affari, dovrai affrontare tante sfide, gestire i detrattori, i tradimenti, le bancarotte e le ideologie che ostacoleranno il tuo successo. E se ti dicessi che questi cosiddetti nemici potrebbero diventare la tua più grande fonte di energia? E se potessi trasformare la vergogna, il senso di colpa, la rabbia, la delusione e un cuore spezzato nel fuoco che ti spinge a realizzare i tuoi sogni più selvaggi?

Ti mostrerò come fare leva sui tuoi nemici per accendere la miccia che ti porterà a una trasformazione completa. Andremo a scoprire qual è la mentalità degli imprenditori di successo che hanno trasformato le loro più grandi sfide nei loro punti di forza maggiori. Imparerai come canalizzare le emozioni e usarle da catalizzatore per il successo. Ma questo non è solo un libro che ti mostrerà quale mindset adottare. Ti fornirò anche strumenti pratici e strategie per aiutarti a navigare tra

le sfide del mondo degli affari. Vedrai come utilizzare la motivazione che troverai grazie ai tuoi nemici per **creare un piano aziendale che sia emotivo, logico e attuabile.**

Quella sera, durante la festa, non avevo capito che quel ragazzo remissivo mi aveva fatto un grande dono. Non mi rendevo conto che, per trovare il modo di raggiungere il successo, avevo bisogno di qualcuno che insultasse il mio cognome e mio padre. Ho capito che quando c'è da lottare, lo faccio meglio per gli altri che per me stesso. Avevo bisogno di una cosa soltanto: che qualcuno mi facesse arrabbiare offendendo mio padre.

Il ragazzo che l'ha insultato ha acceso dentro di me un fuoco che mi avrebbe motivato in modi che non avrei mai immaginato. Non è stato un caso se questa festa ha fatto seguito all'infarto di mio padre, che è rimasto all'UCLA Medical Center per un mese. Quell'episodio aveva intensificato in me la paura che morisse senza incontrare i futuri nipoti. Volevo che i miei figli lo conoscessero perché io non avevo mai incontrato suo padre, mio nonno. Quando ci accadono tante cose negative tutte in una volta e non riusciamo a gestire lo stress, o abbiamo un crollo emotivo o la nostra vita prende una svolta. Per fortuna, ho trovato un modo per usare a mio vantaggio tutte queste avversità e cambiare il corso della mia esistenza.

Deciso a dimostrare al mondo cosa significhi il cognome Bet-David, ho subito eliminato tutte le cattive abitudini che avevo preso. Avevo smesso di frequentare i locali notturni. Dedicavo il ritrovato tempo libero a leggere libri su investimenti, vendite e tutto ciò che riguardava il mondo del business. Mia sorella e il mio amico Robby mi hanno consigliato *Come trattare gli altri e farseli amici* e *Dottorato in vendite*. Ho preso appunti, li ho letti più volte.

La mia attività non è decollata il giorno dopo, né tantomeno l'anno successivo. L'ultima cosa che voglio è farti credere che il mio percorso sia stato tutto rose e fiori. Anche tu incontrerai ostacoli, come è successo a me. Proprio quando comincerai a fare progressi, perderai un grosso cliente, o qualcuno ti ruberà il tuo rappresentante migliore. Nel mio caso, sembrava che queste sfide si presentassero nei giorni in cui i creditori mi davano un ultimatum. È stato ancora più difficile resistere all'idea di tornare a fare il militare, soluzione che avrebbe risolto tutti i miei problemi e cancellato il debito che avevo maturato. Quella era una via d'uscita facile.

Anche tu incontrerai lo stesso tipo di resistenza. Avrai bisogno di qualcosa in più per lottare contro le avversità. Proprio quando pensavo di aver imboccato la strada giusta, mi sono lasciato sfuggire una grossa vendita e mi hanno sequestrato l'unica cosa che possedevo (una Ford Expedition nera che i miei amici chiamavano "Big Mama"). Mi

sembrava di fare un passo avanti e tre indietro, e quando vedevo che i miei sforzi non si traducevano in un adeguato compenso sul conto in banca, mi sentivo risucchiato di tutte le energie.

Ogni volta che le cose si facevano difficili, potevo sempre ripensare a quegli uomini che avevano fatto sentire mio padre piccolo piccolo. Il desiderio di dimostrare loro che avevano sbagliato era più forte dell'impulso di arrendermi. Ecco perché non smetterò mai di ripetere quanto sia importante avere dei nemici.

Ventun anni dopo quella festa di Natale, è stato pubblicato questo libro. Quello che voglio che tu sappia è che a volte passiamo così tanto tempo a *cercare* di capire come vincere nella vita che ci dimentichiamo perché lo facciamo. Forse devi cercare il *motivo* per cui lo desideri tanto. Qualcuno ti ha umiliato? Ti ha manipolato? Un insegnante o un membro della famiglia ti ha fatto provare vergogna? Abbiamo tutti motivazioni diverse, ma **il nemico giusto può motivarti molto di più di quanto riuscirebbe a fare un tuo alleato.**

Quando gli “esperti” mi dicono che non dovremmo farci travolgere dalle emozioni nel mondo del business, chiedo loro che tipo di successo abbiano raggiunto. A quel punto, elencano i titoli di studio e le pubblicazioni, si vantano delle università prestigiose che hanno frequentato e dell'educazione privilegiata che hanno ricevuto. La maggior parte delle volte, non hanno raggiunto nessun tipo di successo negli affari. Forse nessuno li ha offesi nella vita o forse hanno imparato a tenersi tutte le emozioni dentro, lontane dalla vita professionale. Qualunque sia il motivo, quando vedo che non hanno nemici che possano accendere in loro la miccia, capisco di essere io quello privilegiato.

Nemici: l'elemento che manca nella pianificazione aziendale standard

La maggior parte delle persone ama *ascoltare* le storie di riscatto. C'è un altro gruppo di persone (come te, i pochi audaci) che vuole scoprire la formula per scrivere la propria. Parole come “perseveranza” e “cuore” sono fantastiche, ma non ti dicono cosa fare di preciso per realizzare il tuo sogno.

Magari sei curioso di conoscere il mio background e scoprire come sono passato da non avere niente (a dieci anni sono fuggito dall'Iran durante la guerra Iran-Iraq, i miei genitori erano divorziati, ricevevo sussidi dal governo, avevo una media scolastica insufficiente, nessuna università mi aveva ammesso) a fondare la mia azienda di servizi finanziari all'età di trent'anni. Nel luglio del 2022, ho venduto l'azienda per iniziare a lavorare sul ventennio successivo. Valuetainment, un

canale YouTube che ho aperto per offrire i consigli aziendali che avrei voluto ricevere quando stavo muovendo i primi passi, è diventato il canale più popolare tra gli imprenditori. E ho fatto tutto questo mentre dirigevo un'altra azienda. In seguito, ho potuto sfruttare il marchio per costruire la mia azienda multimediale, di consulenza e di produzione. In pochi anni, Valuetainment ha prodotto il podcast aziendale numero uno su Spotify, ha ospitato conferenze dal vivo, è cresciuto fino a quasi un centinaio di dipendenti e ha fatto da mentore a tanti imprenditori che volevano far crescere la loro attività.

La domanda a cui credo tu voglia una risposta è: *come?*

Avevo un segreto? Ho aperto un cassetto magico e tirato fuori un'idea rivoluzionaria mai vista prima in una sala conferenze?

No... ma anche sì.

No, perché ho iniziato con lo stesso vecchio piano aziendale che utilizzano tutti.

Sì, perché anno dopo anno, dopo aver esaminato i miei successi e fallimenti, ho continuato a adattarmi. Ho creato un approccio totalmente diverso a una pratica aziendale molto comune, e questo ha fatto tutta la differenza.

Ho creato un piano aziendale unico nel suo genere.

Dopo tutte le ricerche che avevo fatto, potevo dire che era diverso da qualsiasi piano aziendale avessi mai visto. Ho dovuto testarlo e revisionarlo per anni prima di capire la formula esatta. Ci sono voluti poi un paio di anni supplementari per semplificarlo in modo che chiunque potesse trarne beneficio. L'aspetto di cui vado più fiero è che può essere duplicato. Da chiunque. TU, prima di chiunque altro, può creare questo piano.

Ho usato la logica e ho pensato in modo strategico. È qui che la maggior parte delle persone inizia. È anche qui che la maggior parte delle persone si ferma. Non mi interessava mettere in piedi un'azienda noiosa in cui il denaro fosse l'unico metro di misura. Volevo qualcosa di magico che ispirasse me e il mio team.

Ho scelto i miei nemici con saggezza, perché mi hanno dato l'energia per continuare a perseguire il piano anche dopo aver raggiunto un livello di ricchezza che andava ben oltre le mie reali necessità. Ora che "ce l'ho fatta", almeno agli occhi di alcuni, non ci penso nemmeno a darmi una calmata. Ho invece individuato nuovi nemici: sono la mia motivazione, quella che mi riempie di entusiasmo e che mi spinge a rimboccarmi le maniche.

Utilizzando questo piano aziendale, la mia azienda di servizi finanziari è cresciuta passando dall'aver sessantasei agenti a quarantamila agenti in tredici anni e ha raggiunto un ricavato a nove cifre. La maggior parte degli agenti non ha una laurea e decine di loro guadagnano

più di un milione di dollari. Ho guidato anche migliaia di persone di altri settori, hanno scalato le gerarchie delle aziende in cui lavoravano e ottenuto successi senza precedenti.

C'è un motivo se ho parlato di “pochi audaci”. Questo libro è per i visionari, i sognatori e i competitor agguerriti. Ma capisco anche le persone che pensano che il mio approccio sia estremo. Per come la vedo io, devi essere “estremo” se vuoi far parte dei pochi audaci.

Se desideri massimizzare le opportunità, se sarai onesto e aperto ai feedback che riceverai, ti guiderò lungo un percorso che ti farà raggiungere risultati straordinari. Se sei una persona competitiva, se trovi la forza quando gli altri dubitano di te, devi conoscere le tue debolezze in modo da poterle migliorare. Potresti essere uno dei pochi che si rifiuta di prendere scorciatoie o di giocare in piccolo perché in ballo ci sono la tua vita e il tuo lascito.

Che cosa puoi aspettarti da questo libro

Non importa a che punto sei nella tua carriera. Che tu sia al vertice di un'azienda o ne possieda una, che tu lavori in proprio o come rappresentante di vendita, che tu sia un dipendente o uno studente che sta pensando di avviare un'attività, il processo è lo stesso. Ti mostrerò come scegliere un nemico e sfruttare l'emozione che ne deriva per costruire il piano aziendale giusto.

Ho visto persone che erano sull'orlo del baratro e che avevano smesso di sognare trovare la loro strada e raggiungere risultati incredibili. E ce l'hanno fatta scegliendo il nemico giusto. Questo è il primo elemento, quello fondamentale, per scrivere un piano aziendale efficace.

Ho scritto questo libro perché può cambiare le carte in tavola per gli imprenditori e gli intraprenditori (le persone che lavorano per un'azienda e che operano con una mentalità imprenditoriale), e magari stai sperando di diventarne uno o gestisci già un'azienda grande o piccola. Poiché gli altri piani falliscono, intraprenderemo una strada molto diversa. In questo libro non troverai l'approccio noioso che insegnano la maggior parte delle persone. Se stai cercando di curare l'insonnia, puoi comprare un corso a caso su come scrivere un piano aziendale. Ciò che imparerai qui è come puoi diventare un leader che risolve le sorti della propria famiglia, dei propri amici e del proprio team.

Questo processo di scrittura di un piano aziendale è diverso da tutti quelli che hai provato prima.

Per molto tempo, ho odiato scrivere piani aziendali. Mi sentivo come se il professore che detestavo mi avesse assegnato un compito.

Non avevo né la capacità di concentrazione adeguata né la formazione necessaria per mettermi a scrivere un libro tecnico sulla pianificazione aziendale. Avevo bisogno di capire come organizzare le idee e creare un piano tattico per la mia attività. Allo stesso tempo, volevo ascoltare il mio cuore e scrivere qualcosa che mi ispirasse. Ho imparato che scrivere un piano aziendale efficace richiede solo tre cose:

1. deve essere abbastanza semplice da volerlo scrivere;
2. deve avere un'emozione alimentata dai nemici;
3. deve avere passaggi logici chiari e ben organizzati.

Un piano aziendale viene scritto in tempi diversi, quindi non importa il momento in cui leggi questo libro. Potresti essere all'inizio di un'attività, forse stai riorganizzando la tua azienda o ti stai fissando nuovi obiettivi. Altre persone potrebbero accingersi a iniziare una nuova stagione sportiva o un nuovo anno accademico. L'orizzonte temporale non ha importanza. In realtà, questo approccio è perfetto anche per una campagna politica o di raccolta fondi. Tutte queste circostanze, però, hanno una cosa comune: stai guardando avanti e stai provando speranza. Non c'è niente come una lavagna pulita, un nuovo inizio, un record imbattuto. Non ci sono errori da correggere e nessun fuoco da spegnere. Questo ti permette di mettere tutti i pezzi al loro posto per realizzare i tuoi obiettivi.

Il piano funziona a tutti i livelli di business.

- Principianti assoluti, senza lauree universitarie, che stanno muovendo i primi passi nel mondo degli affari.
- Amministratori delegati che generano mezzo miliardo di entrate, che vogliono crescere in modo significativo o pianificare un risultato economico.
- Dirigenti esperti che vogliono diventare intraprenditori e aumentare il loro patrimonio netto.
- Veterani, appena usciti dal servizio militare, che iniziano una carriera nelle vendite o come imprenditori.
- Leader delle vendite che vogliono aumentare il fatturato e motivare il team.
- Coppie che lavorano insieme su un'attività e vogliono avere successo da un punto di vista finanziario e familiare.

Scegliere i tuoi nemici è il catalizzatore. Se lo fai nel modo giusto, è il carburante che ti fa partire. Quando agiscono per vendetta e invi-

dia, alcune persone scelgono il nemico sbagliato. Questo tipo di emozione può finire per distruggerti. **Il segreto è scegliere i tuoi nemici con saggezza.** Come vedrai, c'è un processo per farlo. Devi identificare il bersaglio giusto e provare le emozioni giuste quando pensi al motivo per cui devi sconfiggere quel nemico. Vedrai molti esempi per capire perché è così efficace, così potrai farlo da solo.

Hai anche bisogno di un piano metodico. Potresti aver sentito dire che le persone devono conoscere il motivo di una determinata azione o decisione prima che qualcuno possa illustrare loro come eseguirla o realizzarla. Per essere più precisi, potremmo dire che tu e coloro che ti circondano dovete conoscere *sia* il perché *sia* il come.

Ho insegnato al mio team come usare l'energia dentro di loro per scegliere il nemico giusto e ho "formato il formatore" affinché insegnasse la pianificazione aziendale a tutti nell'azienda. Ecco perché so che può essere duplicata e perché puoi impararla sia per te stesso sia per insegnarla al tuo team.

Credo che tutti i sogni siano sacri. Per gli imprenditori, ci sono rischi e un'incertezza maggiori. Molti hanno abbandonato lavori ben remunerati mettendo a repentaglio la propria reputazione nella speranza di poter vivere del proprio sogno. In questi momenti, animati da una grande fiducia, iniziano a scrivere il loro destino. So che quello che accadrà dopo determinerà il loro anno successivo e plasmerà il loro lascito. So anche che una cattiva pianificazione è la ragione per cui la maggior parte dei sogni muore.

Tutto questo può cambiare ora, a patto che tu decida di fare un piccolo sforzo e di seguire questa guida per costruire un piano aziendale. Mentre segui i passaggi, imparerai a:

- usare le tue emozioni e a canalizzarle per diventare implacabile;
- identificare la tua visione, a definire chi vuoi essere e a scoprire i tuoi sogni più folli;
- conoscere i passaggi d'azione specifici da compiere per realizzare i tuoi obiettivi più grandi e audaci;
- scoprire le migliori pratiche per assicurarti gli investitori e raccogliere capitali;
- migliorare le tue relazioni, sia all'interno sia all'esterno dell'azienda;
- guidare il tuo team in modo che si senta ispirato quanto te.

Una volta che avrai finito questo libro, non guarderai mai più a un piano aziendale allo stesso modo. Quello che stai per imparare l'ho

insegnato ai miei team per quindici anni. Se avesse funzionato solo per me, ti avrei detto che non è duplicabile. Il fatto che abbia funzionato per migliaia di altri leader è il motivo per cui so che funzionerà anche per te, a patto che tu decida di impegnarti.

Finalmente, avrai una guida completa per capire come ottenere il successo in ambito professionale e privato.

E tutto inizia con il primo passo che non puoi trascurare.

Devi scegliere i tuoi nemici con saggezza.