

INDICE

Capitolo 1 – Let’s start here	1
Nient’altro che la verità	1
Sèvres	5
Spoiler. Così, <i>debbotto</i>	9
La mia Grande Grassa Idea Professionale™	13
Una buona ragione, una cattiva ragione	14
Come faccio a sapere che la mia Grande Idea Imprenditoriale non è un’idea del tubo?	17
The five percent nation of velluto a coste	20
Ogni storia di successo è una storia a sé stante, irripetibile	24
Quindi come si fa a battere la concorrenza?	25
La società si fa con i soci. L’acqua bagna. Il fuoco scotta. Seguitemi per nuove, straordinarie rivelazioni	26
Family business	31
Imprevisti e probabilità	33
Collaboratori o dipendenti?	35
Everything in its right place	37
La sindrome dell’impostore, livello Gengis Khan	42
Scartoffie, scartoffie, scartoffie: oneri	45
Scartoffie, scartoffie, scartoffie (<i>slight reprise</i>): quello che devi inventarti tu, e che cambierà continuamente	48
Una possibile scaletta di partenza	51
Capitolo 2 – “It’s the money”	55
Apples and oranges	55
Quanto devo fatturare con la mia azienda di servizi?	56
Dieta mediterranea	59
Vilfredo	63
“Sì sì no, mò me lo segno proprio”	65
Sua eccellenza	66
Le riunioni che servono	75
Commercialista e consulente del lavoro, <i>uncensored</i>	78
Come e quando assumere un dipendente	79
Alcuni consigli per valutare un dipendente e fare un colloquio di lavoro	81

Il Titanic non è un'opzione	85
Gioco senza palla	87
Capitolo 3 – “Aho, m'arendo: chi dovresti da esse, te?”	91
Roma non è stata costruita in un giorno	91
Un vestito bello non ha mai fatto male a nessuno	93
Un po' di sana maieutica	94
Forse brand è tanto, però nel frattempo	99
La mission, la vision: Indiana Jones me spiccia casa	100
Ferma! Io in che mercato sono?	102
Meridiani e paralleli	102
Vivere senza marketing e altre menzogne	105
“Hi, my name is”	108
With a little help from my friends	116
B2B Pro: conferenze e fiere	119
LinkedIn, senza ridere	120
La newsletter e il blog	123
I pagamenti in visibilità (livello <i>emperor</i>)	124
Capitolo 4 – Scared money don't make none	129
We're only in it for the money	129
Quando a Paperopoli	132
Voler fare vs voler vincere	135
Una storia di CAC	138
Il mestiere di discutere	141
Ma quindi, quanto costa un servizio?	145
Armi da non lasciare nelle mani dei clienti	152
L'annuario dell'imprenditore	159
Passion and welfare	162
Harder, faster, better, stronger	163
Capitolo 5 – Ill communication	167
La comunicazione è una piccola impresa	167
Come nasce un casino	169
Divide et impara	174
“Ma come dove chi fa cosa?”	176
“Parlamm e nun ce capimm”	177
Le riunioni, con gli altri	180
HR Washing	182
Smart Working, <i>debunked</i>	184
Ruote e ingranaggi	186
Capitolo 6 – Io, noi, gli altri	189
Io	190
Neil, bastava anche molto meno	190
My Life in the Bush of Ghosts	192
I quattro cavalieri più uno dell'apocalisse	194
Falsi amici	202
La produttività ha rotto i coglioni	204

Noi	206
Vasi comunicanti	206
We are NOT family	208
I mediani	211
Sì, delegare: rallentando per poi accelerare	212
I centravanti, invece	213
Gli altri	215
Ogni azienda è un palcoscenico	215
Intermezzo: perdere, perdere, perdere, vincere, perdere, vincere	220
Dita sottili	221
Arti nere (cipolle e carote)	224
Metodi di coltura per toupé gastrico	225
Litigare non piace a tutti	227
All the lonely people	229
Capitolo 7 – Cosa succede dopo	233
The Future's So Bright, I Gotta Wear Shades	233
Paperopoli (<i>slight reprise</i>)	234
Friendly fire	237
“Cioè, in che senso?”	240
Un po' come in <i>Dragon Ball</i>	244
Dove questo libro non arriverà, magari ci arriverete voi, chissà	247
Appendice – Final boss monster	251
Epilogo – Omaggio, tributo, riconoscimento: le fonti, le note, i ringraziamenti	261
End credits	263
Bibliografia	265
Playlist	267