

Un workbook gratuito

THE NEXT 90 DAYS



LEVA
BUSINESS

LEVA
CAPACITÀ

Due leve, un ostacolo per ciascuna, e 90 giorni per muoverle entrambe. Il modo in cui pianifico davvero con i founder, non una lista di buoni propositi annuali che smette di funzionare a febbraio.

Costruito su oltre 20 anni di esperienza con founder in 8 paesi, su numeri reali, decisioni reali, conseguenze reali.

PERCHÉ UN ANNO È L'UNITÀ SBAGLIATA

Dodici mesi sono troppi per tenere insieme un piano

Quasi ogni pianificazione fallisce per un motivo banale. Dodici mesi sono un tempo sufficiente perché le priorità reali di un founder cambino tre o quattro volte, così il piano di gennaio smette silenziosamente di essere seguito già a marzo, senza che nessuno decida davvero di abbandonarlo.

C'è anche un divario ben documentato tra immaginare il successo e pianificarlo davvero. Le ricerche della psicologa Gabriele Oettingen sul **mental contrasting** hanno scoperto che immaginare semplicemente un buon risultato, senza nominare cosa si metterà in mezzo, predice in realtà un impegno più debole rispetto a immaginare insieme il risultato e l'ostacolo.

Per questo, questo workbook fa due cose in modo diverso. Lavora per finestre di 90 giorni, abbastanza brevi da restare vere quando ci arrivi. E per ogni leva che scegli, ti fa nominare l'ostacolo prima del piano, non dopo.

Due leve. Una per il business, una per la vita che ci stai costruendo intorno. Ricevono lo stesso trattamento, niente di simbolico per quella sulla vita: anche lei ha un ostacolo vero e un piano vero.

Giacomo Grisanzio

PASSO UNO, IL PUNTO DI PARTENZA ONESTO

Valuta dove sei davvero

Prima di scegliere cosa muovere, valuta come stanno le cose adesso. Non come le vorresti, come sono davvero. Cerchia una per riga.

Slancio del business: si muove o è fermo?

☐ ☐ ☐ ☐ ☐ 1 fermo a 5 in movimento

Energia fuori dal business: quanta ne resta a fine settimana?

☐ ☐ ☐ ☐ ☐ 1 serbatoio vuoto a 5 pieno

Chiarezza: sai qual è la prossima mossa giusta o stai indovinando?

☐ ☐ ☐ ☐ ☐ 1 sto indovinando a 5 chiaro

La riga con il punteggio più basso è probabilmente dove va la tua prima leva.

PASSO DUE, NOMINA L'OSTACOLO PRIMA DEL PIANO

Il WOOP delle tue due leve

Una leva muove direttamente il business. L'altra protegge la tua capacità di gestirlo bene: energia, concentrazione, il confine che ti fa prendere decisioni buone invece che stanche. Entrambe vengono nominate, immaginate e messe alla prova nello stesso modo, prima di scrivere il piano.

LEVA 1, BUSINESS

Esempio: un numero preciso che si muove, una percentuale di crescita, un nuovo ritmo di clienti.

Desiderio *un obiettivo chiaro*

Risultato *il miglior risultato reale se funziona*

Ostacolo *cosa in te si mette in mezzo*

Piano, se / allora *se [ostacolo], allora farò...*

LEVA 2, CAPACITÀ DI GESTIRE BENE IL BUSINESS

Esempio: energia, concentrazione, il tempo per pensare invece che solo reagire.

Desiderio *un obiettivo chiaro*

Risultato *il miglior risultato reale se funziona*

Ostacolo *cosa in te si mette in mezzo*

Piano, se / allora *se [ostacolo], allora farò...*

PASSO TRE, LA LINEA NELLA SABBIA A 90 GIORNI

Impegnati sulla finestra, non sull'intero anno

Tra novanta giorni, spunta entrambe le caselle con onestà. Non se hai finito tutto, se hai mosso la leva.

- ☐ Tra 90 giorni saprò se la leva business si è mossa, perché il numero che sto guardando è:
.....
- ☐ Tra 90 giorni saprò se la leva capacità si è mossa, perché la cosa che noterò davvero è:
.....
- ☐ Se l'ostacolo che ho nominato nella pagina precedente si presenta, conosco già il mio se/allora, quindi non mi servirà forza di volontà per ricordarlo.

Hai pianificato la finestra. Ora mettila alla prova.

Due leve e due piani se/allora sono la parte facile da scrivere. Se il prossimo passo è scegliere un programma o prima parlarne, dipende da dove sei: prendi la strada che fa per te.

[Trova il mio programma →](#)[Prenota una chiamata gratuita →](#)

giacomogrisanzio.com/gbg-questionnaire-it.html · calendly.com/giacomo-giacomogrisanzio/30min · hello@giacomogrisanzio.com