



BUSINESS FOR LAWYERS · IL CONDOTTIERO LEGALE · STRUMENTI OPERATIVI DEL CAPITOLO 5

Le 12 letture essenziali per ognuna delle 3 Intelligenze

Il piano di lettura per sviluppare l'Intelligenza debole emersa dalla Scheda di Auto-Valutazione.

Come usare queste liste

Non leggere tutto: **parti dall'Intelligenza più debole** emersa dal test del Capitolo 5 e leggi i primi 4 titoli di quella lista (sono in ordine di priorità). Un libro al mese, con una regola: da ogni libro, **una pratica concreta** applicata in studio entro 7 giorni dalla fine della lettura. Poi passa agli altri.

I titoli tra virgolette in italiano indicano l'edizione italiana quando è consolidata; per gli altri è indicato il titolo originale (molti sono comunque tradotti: verifica in libreria l'edizione più recente).

INTELLIGENZA ANALITICA — dati, decisioni, strategia

1. Daniel Kahneman — "Pensieri lenti e veloci" · come decide davvero la tua mente, e dove ti inganna
2. Richard Rumelt — "Good Strategy / Bad Strategy" · la differenza tra una strategia vera e una lista di desideri
3. Andrew Grove — "High Output Management" · il manuale del gestire con i numeri, scritto dal CEO di Intel
4. Annie Duke — "Thinking in Bets" · decidere bene in condizioni di incertezza (come in ogni causa)
5. Nassim Taleb — "Il Cigno nero" · gli eventi rari che cambiano tutto, e perché non li vediamo
6. Nassim Taleb — "Antifragile" · la base del Capitolo 21 di questo libro
7. Philip Tetlock — "Superforecasting" · l'arte misurabile di prevedere meglio
8. Douglas Hubbard — "How to Measure Anything" · tutto si può misurare, anche in uno studio legale
9. Eliyahu Goldratt — "L'obiettivo (The Goal)" · i colli di bottiglia: il romanzo che insegna i sistemi
10. John Doerr — "Measure What Matters" ("Rivoluzione OKR") · obiettivi e risultati chiave
11. Josh Kaufman — "The Personal MBA" · le fondamenta di business che nessuno insegna a Giurisprudenza
12. Peter Bevelin — "Seeking Wisdom" · i modelli mentali di Munger e Buffett applicati alle decisioni



INTELLIGENZA EMOTIVA — sé, relazioni, feedback

13. Daniel Goleman — "Intelligenza emotiva" · il testo fondativo
14. Kim Scott — "Radical Candor" ("Sincerità radicale") · la base delle 4 zone del feedback del Capitolo 9
15. Patterson, Grenny, McMillan, Switzler — "Crucial Conversations" · la base del Capitolo 10
16. Douglas Stone & Sheila Heen — "Thanks for the Feedback" · ricevere feedback, l'abilità speculare che nessuno allena
17. Stone, Patton, Heen — "Difficult Conversations" · l'altro classico di Harvard sulle conversazioni difficili
18. Daniel Goleman, Boyatzis, McKee — "Essere leader" · la leadership risonante: gli stili emotivi di guida
19. Brené Brown — "Osa in grande" (Dare to Lead) · vulnerabilità e coraggio nel ruolo di guida
20. Susan David — "Agilità emotiva" · gestire le proprie emozioni senza negarle né subirle
21. Marshall Rosenberg — "Le parole sono finestre (oppure muri)" · la comunicazione nonviolenta
22. Dale Carnegie — "Come trattare gli altri e farseli amici" · datato nello stile, eterno nella sostanza
23. Paul Ekman — "Emotions Revealed" ("Giù la maschera") · leggere le emozioni sui volti: utile in aula e in studio
24. Carol Dweck — "Mindset" · mentalità fissa vs di crescita: la chiave per formare i collaboratori

INTELLIGENZA POLITICA — potere, influenza, negoziazione

25. Robert Cialdini — "Le armi della persuasione" · i 6 principi dell'influenza: il testo base
26. Chris Voss — "Volere troppo e ottenerlo" · la negoziazione secondo l'ex capo negoziatore FBI
27. Fisher & Ury — "L'arte del negoziato" · il metodo Harvard: negoziare sugli interessi, non sulle posizioni
28. William Ury — "Getting Past No" · negoziare con controparti difficili (cioè il tuo mestiere)
29. Jeffrey Pfeffer — "Power" · il potere nelle organizzazioni, senza ipocrisie accademiche
30. Robert Greene — "Le 48 leggi del potere" · da leggere come mappa dei comportamenti altrui, non come manuale d'uso
31. Niccolò Machiavelli — "Il Principe" · il fondatore dell'analisi politica realistica
32. Sun Tzu — "L'arte della guerra" · strategia e conflitto: 25 secoli di validità
33. Keith Ferrazzi — "Never Eat Alone" · il networking come sistema, non come talento
34. Allan Cohen & David Bradford — "Influence Without Authority" · influenzare chi non dipende da te (clienti, colleghi, controparti)
35. Robert Cialdini — "Pre-suasione" · preparare il terreno prima di chiedere



36. Stuart Diamond — "Getting More" · la negoziazione come pratica quotidiana, dal corso più frequentato di Wharton

La mia Intelligenza debole: _____

I primi 4 libri, in calendario (1 al mese):

La pratica concreta del libro di questo mese:

Il Condottiero Legale — Materiali operativi del libro · © Business For Lawyers · businessforlawyers.it/libro-condottiero-legale-risorse