



BUSINESS FOR LAWYERS · IL CONDOTTIERO LEGALE · STRUMENTI OPERATIVI DEL CAPITOLO 26

Il Contratto del Condottiero — versione per i testimoni, le 12 domande della verifica finale, la lettera ai successori

I tre strumenti complementari al Contratto integrale della Sezione IV del Companion.

STRUMENTO 1 — Il Contratto del Condottiero: versione semplificata per i testimoni

Il Contratto integrale (8 articoli) è tra te e te. Questa versione in una pagina serve ai **testimoni** — le 1-2 persone a cui lo consegni perché possano chiederti conto. Consegna la trasforma un proposito in un impegno sociale.

"Io, [nome], il [data], ho firmato il Contratto del Condottiero. Davanti a te, che ho scelto come testimone, mi impegno a: (1) lavorare prima di tutto su me stesso — la leadership inizia da me; (2) guidare persone, non pratiche: stile adatto a ciascuno, delega di aree, conversazioni difficili affrontate entro 30 giorni, feedback strutturato; (3) costruire un team con fiducia e sicurezza psicologica, con la Riunione settimanale come rituale fisso e la Pulizia Annuale ogni 12 mesi; (4) guidare il business con i numeri: i miei KPI a memoria, lo studio costruito come asset, le crisi affrontate con i protocolli e mai con il panico; (5) lasciare un'eredità: una reputazione che mi preceda, almeno 5 discepoli formati in 10 anni, un metodo con un nome che mi sopravviva. Ti chiedo una cosa sola: una volta l'anno, il [mese], chiedimi conto di questi impegni — e non accettare le mie scuse. Firma: _____ Il testimone: _____"

Testimone 1 (nome e data di consegna): _____

Testimone 2: _____

Mese concordato per la verifica: _____

STRUMENTO 2 — Le 12 domande della verifica finale (auto-test annuale)

La versione essenziale delle 30 Domande della Sezione IV: una per ogni impegno chiave del Contratto. Rispondi per iscritto, una volta l'anno, con un voto 1-10 e una prova concreta (un fatto, non un'impressione).

1. Quest'anno ho dedicato più tempo alla strategia o all'operatività? (Art. 2 — identità)
2. Quale autoinganno ho smascherato — e quale sto ancora coltivando? (Art. 2)
3. Di fronte ai problemi, ho cercato la causa in me o fuori? Extreme Ownership: un episodio che lo prova. (Art. 2)
4. Le conversazioni difficili: quante affrontate entro 30 giorni, quante rimandate? (Art. 3)



5. Sto delegando aree o ancora compiti? Quali aree hanno un titolare vero? (Art. 3)
6. Il rapporto riconoscimenti/correzioni nel mio feedback è stato almeno 3:1? (Art. 3)
7. La Riunione del Condottiero è rimasta il rituale fisso della settimana — o è saltata? Quante volte? (Art. 3)
8. La Pulizia Annuale: fatta? Cosa ho tagliato? (Art. 3)
9. So dire i miei 7 KPI adesso, a memoria? (Art. 4)
10. Lo studio vale più di 12 mesi fa? Su quale driver ho lavorato, con quale prova? (Art. 4)
11. Nell'ultima crisi ho applicato un protocollo o il panico? (Art. 4)
12. Eredità: chi ho formato quest'anno, cosa ho codificato del mio metodo, cosa resterebbe di me? (Art. 5)

Data della verifica: _____

Voto medio: _____

I 2 impegni più disattesi (diventano le priorità dell'anno nuovo):

STRUMENTO 3 — La lettera ai successori (template)

Da scrivere quando ti avvicinerai alla fine della carriera — o meglio: da iniziare adesso e riscrivere ogni 5 anni, perché scriverla ti dice cosa manca. È l'Eredità di Conoscenza del Capitolo 26 in forma di lettera.

13. **A chi la scrivo.** Per nome: i discepoli, i soci futuri, chi guiderà lo studio.
14. **Cosa ho imparato che non è scritto da nessuna parte.** I 5-7 principi che ho pagato di più: come li ho imparati, cosa costano se ignorati.
15. **Gli errori da cui proteggervi.** I miei 3 errori più grandi, raccontati per intero — incluso quello che ancora mi brucia.
16. **Cosa proteggere a ogni costo.** I 2-3 elementi della cultura che, persi, farebbero morire lo studio anche con i conti in ordine.
17. **Cosa avete il permesso di cambiare.** Tutto il resto — dichiarato esplicitamente, perché la fedeltà al fondatore non diventi la gabbia dello studio.
18. **La mia richiesta.** Una sola: [cosa chiedi a chi resta — es. formare a loro volta, mantenere il nome del metodo, un impegno verso il team].
19. **Il ringraziamento.** Per nome, alle persone che hanno costruito con te.

Prima stesura (data): _____

Dove la conservo: _____

Prossima riscrittura (fra 5 anni): _____

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