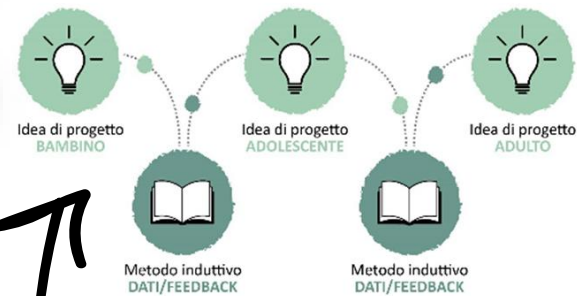


# 1 Il ragionamento per principi primi

- Scomponi un problema nei suoi elementi di base, nelle sue verità indiscutibili.
- Grazie a questo processo di decostruzione comprenderai le diverse parti in gioco e come interagiscono tra di loro.
- L'obiettivo è poi, nella seconda fase, quello di rimettere insieme le varie parti in maniera diversa, originale e soprattutto più efficace.



# 2 Il metodo induttivo



decidere con il metodo induttivo.

- Il metodo induttivo consiste nel partire da:
1. una bozza di idea (prototipo)
  2. analizzare i feedback dei dati rilevati dagli utilizzatori
  3. verificare continuamente le ipotesi di partenza
  4. adattare l'idea ai feedback ricevuti



# 3 Il pensiero integrativo

➤ Il pensiero integrativo dice che dovremmo individuare **due modelli opposti di business** e costruirne uno nuovo sfruttando i punti di forza, integrabili, dei due modelli opposti

ESEMPIO DI MODELLI OPPOSTI NEL BUSINESS

Breve periodo	vs	Lungo periodo
Crescita dei ricavi	vs	Crescita dei profitti
Centralizzazione	vs	Decentramento
Personalizzazione	vs	Standardizzazione
Specialista	vs	Generalista
Adattabilità	vs	Stabilità
Locale	vs	Globale
BtB	vs	BtC
Orizzontale	vs	Verticale

# 7 Segnale VS Rumore

Solo le letture che hanno una vita lunga o molto lunga (approfondimenti, libri di storia, biografie) fanno aumentare la conoscenza, mentre quelle che sono già superate dopo una settimana fanno aumentare solo la confusione (il rumore).

# 6 Il timing della scelta

1. Le decisioni da prendere **velocemente** sono quelle a basso impatto e con conseguenze reversibili.
2. Le decisioni da prendere **con tutto il tempo necessario** sono quelle ad alto impatto e con conseguenze irreversibili.

# 5 La focalizzazione

Dire di **no** e concentrarsi sulle attività a leva (impatto) maggiore

# 4 La regola dell'inversione

Prima di capire cosa fare è **più efficace aver subito chiaro cosa escludere**, ciò che è irrilevante, gli errori da evitare, i comportamenti da censurare.