11

FOGLIO 11 · LE PERSONE

Venti minuti a chi è un passo avanti.

Chi è un passo avanti a te risponde più spesso di quanto pensi, se gli scrivi corto e gli chiedi una cosa sola. Qui scegli a chi scrivere e cosa chiedergli, e la pagina ti monta il messaggio coi tuoi campi, pronto da copiare. Ti resta il messaggio, e la data del promemoria se non risponde. Dieci minuti, qui sul telefono o a penna sul PDF.

Venti minuti a chi è **un passo avanti.**

6 MINUTI DI LETTURA SI COMPILA QUI SUL TELEFONO ↓
GRATIS, SENZA LASCIARE LA MAIL

01. Il punto

Uno un passo avanti, non uno arrivato

Tutte e due le svolte della mia vita me le ha portate una persona che conoscevo. L'online me l'ha fatto vedere un amico, che poi non ha mai cominciato. Il lavoro che faccio oggi è arrivato da un ragazzo del mio quartiere, che mi ha invitato a un workshop: ci sono andato scettico, e mi sono ricreduto. Nessuno dei due era famoso o arrivato. Erano un passo avanti, e abbastanza vicini da potermene parlare.

A me è andata bene, perché sono stati loro a parlarmene. Se intorno a te quella persona non c'è, il passo lo puoi fare tu: scriverle.

E la persona giusta non è il creator con un milione di follower. È qualcuno che uno o due anni fa ha fatto il passo che vuoi fare tu: il ragazzo della tua palestra che ha aperto il suo studio, la collega che è passata a fare la freelance, il cugino di un amico che ha un negozio online. Più è vicino a te, più la sua risposta ti serve davvero.

> Non ti serve qualcuno arrivato. Ti serve qualcuno che si ricorda ancora com'era il suo primo mese.

02. Il metodo

Venti minuti, una domanda

Chiedere pesa molto di più a chi chiede che a chi riceve. Quando l'hanno misurato, chi doveva chiedere un piccolo favore a degli sconosciuti ha sottovalutato anche della metà quanti gli avrebbero detto di sì. E chiedere consiglio a chi ne sa non ti fa sembrare meno capace: in un'altra serie di esperimenti, chi riceveva la richiesta giudicava più capace chi gliel'aveva fatta, non meno.

Il messaggio però deve rendere facile dirti di sì: poche righe, che stiano in uno schermo, con dentro tre cose.

- **Cosa ha fatto** che ti interessa: un dettaglio vero, non un complimento generico. È la prova che hai guardato proprio quella persona.
- **Chi sei tu**, in una riga: cosa fai e cosa stai pensando di fare.
- **Una domanda sola**, precisa, che si risponde in due minuti. Oppure venti minuti al telefono per fargliela a voce, se vi conoscete già.

03. Gli errori

Quattro modi per non ricevere risposta

- **«Ciao! Come stai? Spero tutto bene».** È l'apertura che mi fa storcere il naso: educata e vuota, sa di copia-incolla. Vai dritto alla cosa sua che ti ha colpito.
- **Il messaggio lungo.** Se non sta in uno schermo, finisce fra le cose da leggere «quando ho tempo». Taglia finché restano le tre cose di prima.
- **La richiesta vaga.** «Mi spieghi come hai fatto?» chiede un'ora di lavoro a chi risponde. «I primi sei mesi, quante ore a settimana ci mettevi?» si risponde dal telefono, in fila alla cassa.
- **Il favore grande al primo messaggio.** «Mi fai da guida?», «posso lavorare con te?», «mi guardi tutto il progetto?». Venti minuti sono una cosa piccola. Una guida è una cosa grande, e se arriva, arriva dopo.

✎ L'ESERCIZIO · 10 MINUTI, IL TELEFONO

Il tuo primo messaggio

Una persona sola, non una lista. Se te ne vengono in mente tre, scegli la più vicina a te: le altre le tieni per quando rifai il foglio. Gli esempi li ho inventati io, fanno vedere che forma ha la risposta.

01 **A chi (3 minuti).** Il nome, come lo conosci, cosa ha fatto che ti interessa, e chi sei tu in una riga.

02 **La domanda (2 minuti).** Una sola, che si risponde in due minuti.

03 **Il messaggio (4 minuti).** Scegli il modello che va bene per come vi conoscete. Poi leggilo a voce: se una frase non la diresti così, cambiala.

04 **Prima di mandarlo (1 minuto).** I quattro controlli: se ne salta uno, lo sistemi.

A chi scrivo (il nome):

Come lo conosco (es. andavamo in palestra insieme):

Cosa ha fatto che mi interessa, scritto come glielo direi (es. hai aperto il tuo studio a 26 anni, mentre lavoravi ancora in clinica):

Io, in una riga (es. faccio il magazziniere e sto pensando di aprire qualcosa di mio):

Chi ci può presentare, se non ci conosciamo:

La mia domanda, una sola (es. i primi sei mesi, quante ore a settimana ci mettevi?):

Se vi conoscete. «Ciao [nome], so che [cosa ha fatto]. Io [chi sei], e c'è una cosa che vorrei chiedere a chi ci è già passato: [la domanda] Ti va se ci sentiamo venti minuti al telefono, quando ti è comodo?»

Se non vi conoscete. «Ciao [nome], non ci conosciamo, ma ho visto che [cosa ha fatto]. Io [chi sei], e avrei una domanda sola: [la domanda] Anche due righe mi aiutano tanto. Grazie in ogni caso.»

Se vi presenta qualcuno. «Ciao [nome], [chi vi presenta] mi ha dato il tuo contatto e mi ha detto che [cosa ha fatto]. Io [chi sei], e ti volevo fare una domanda: [la domanda] Se ti va, venti minuti al telefono quando ti è comodo, o anche due righe qui.»

Il mio messaggio, con le mie parole:

Prima di mandarlo: ☐ niente «Ciao! Come stai?» · ☐ sta in uno schermo · ☐ una domanda sola · ☐ niente favore grande

04. Se non risponde

Un promemoria, poi basta

Se dopo una settimana non ha risposto, gli riscrivi una volta sola, corto, con la stessa domanda. Poi basta. È la regola che uso anch'io coi messaggi: un solo recupero, e se resta il silenzio passo oltre, senza un terzo messaggio e senza rancore.

Purtroppo il silenzio capita, e non sai mai perché. Non serve saperlo, e non dice niente né su di te né sulla tua domanda: rifai il foglio con la seconda persona che ti era venuta in mente.

E se risponde, e per fortuna capita più spesso di quanto credi, fai due cose: ringrazia, e fra qualche settimana scrivigli cosa ne hai fatto del suo consiglio. È il modo più naturale per riscrivergli, ed è così che una persona un passo avanti diventa, piano piano, una persona che conosci.

✎ IL PROMEMORIA · UNA VOLTA SOLA

Scrivi il giorno in cui lo mandi: oggi è meglio di domani, perché adesso è pronto. Il promemoria va sette giorni dopo, e poi basta.

Lo mando il (giorno):

Il promemoria, sette giorni dopo, se non ha risposto (giorno):

«Ciao [nome], ti riscrivo una volta sola per la domanda della settimana scorsa: [la domanda] Se non è il momento, nessun problema, e grazie lo stesso.»

05. E adesso

Mandalo oggi

Il messaggio è pronto: mandalo oggi, finché lo è. Domani ti sembrerà da sistemare, e dopodomani da rifare da capo.

E se ti va, **scrivimi in DM la domanda che hai scelto**. Solo quella, una riga. La leggo io e ti rispondo io, e mi serve per capire cosa vi chiedete davvero quando partite. E se la persona un passo avanti a cui vuoi scrivere sono io, usa pure il modello: va bene uguale. Una cosa però te la dico prima, così non la scopri dopo: lavoro nel network marketing, in un'azienda di educazione finanziaria. Se mi scrivi una domanda, ti rispondo a quella e basta.

Oppure prendi la call: **trenta minuti, gratis, zero vendita.** Ci porti la tua domanda e la facciamo a voce. Se quello che faccio non c'entra niente con la tua strada, te lo dico io per primo.

Sebastiano Oriani, Emilia-Romagna
Mai mollare, lavora duro, il tuo giorno arriverà.

Trenta minuti in call. Gratis, zero vendita.

Niente promesse di guadagno.
Niente pacchetti da comprare.
Niente pressione.

calendly.com/oriani-sebastiano/30min