
04

MATERIALE 04 • SOLDI & MENTALITÀ

IL VOCABOLARIO DELLA FUFFA.

Scrivo questa cosa sapendo che è un'arma puntata anche contro di me: lavoro nel network marketing, e le sette domande che trovi qui sotto sono esattamente quelle che dovresti fare a uno come me prima di dargli un euro. Le ho scritte lo stesso, e alla fine ci sono le mie risposte. Se non ti convincono, hai fatto benissimo a chiedere.

SCRITTO 04 — SOLDI & MENTALITÀ

IL VOCABOLARIO DELLA FUFFA.

Scrivo questa cosa sapendo che è un'arma puntata anche contro di me: lavoro nel network marketing, e le sette domande che trovi qui sotto sono esattamente quelle che dovresti fare a uno come me prima di dargli un euro. Le ho scritte lo stesso, e alla fine ci sono le mie risposte. Se non ti convincono, hai fatto benissimo a chiedere.

9 MINUTI DI LETTURA CON ESERCIZIO DA COMPILARE A PENNA ↓

GRATIS, SENZA LASCIARE LA MAIL

01. Il punto

Il problema non sono i truffatori

I truffatori veri sono pochi e alla fine si riconoscono. Il problema è molto più grande e molto più noioso: **è pieno di gente in buona fede che vende cose che non funzionano**, con entusiasmo sincero, senza sapere di farlo. Non ti stanno mentendo. Semplicemente hanno comprato loro per primi la stessa cosa da qualcun altro.

Questo li rende molto più difficili da smascherare, perché tutti i segnali emotivi dicono «è una brava persona», e in effetti spesso lo è. Ecco perché non basta fidarsi dell'istinto: servono dei criteri, e i criteri devono funzionare anche quando chi hai davanti ti sta simpatico.

Non giudicare le intenzioni. Giudica la struttura: cosa ti chiede, cosa ti dà, e cosa succede se dici di no.

02. Le parole

Il vocabolario, con la traduzione

Le frasi non fanno una prova da sole: qualcuno le dice per abitudine, perché le ha sentite dire. Ma se in una conversazione ne contate tre o quattro, il conto comincia a tornare.

«È un'opportunità che capita una volta»	Devo chiudere adesso perché se ci pensi non lo fai
---	--

«Guadagni mentre dormi»	Non ti sto dicendo quante ore serve lavorare prima
-------------------------	--

«I soldi non sono un problema, è mentalità»	Stai per sentirti dire di indebitarti
---	---------------------------------------

«Non è per tutti, io scelgo con chi lavorare»	Selezione finta: serve a farti desiderare di essere scelto
---	--

«Devi solo crederci»	Non ho un metodo da spiegarti
----------------------	-------------------------------

«Guarda i risultati dei miei ragazzi»	Ti sto mostrando i tre migliori su duecento
---------------------------------------	---

«Il sistema funziona, se non funziona sei tu»	Qualunque cosa vada storta, la colpa è già tua
---	--

«Te lo spiego meglio in privato»	Non voglio che resti scritto
----------------------------------	------------------------------

L'ultima è la più sottovalutata. Una cosa solida regge di essere scritta: prezzi, condizioni, cosa ricevi. Se ogni informazione concreta si sposta in una chiamata o in un vocale, chiediti perché.

03. La struttura

Tre segnali che valgono più delle parole

L'urgenza che non esiste in natura

«Ho due posti», «il prezzo sale domani», «il gruppo parte lunedì». A volte è vero: un evento con una sala ha davvero dei posti. Il test è semplice: **chiedi cosa succede se decidi fra due settimane**. Chi ha una cosa vera ti dice «entri al prossimo giro». Chi non ce l'ha si innervosisce, perché l'urgenza *era* il prodotto.

Il numero senza il metodo

Chiunque ti mostri quanto ha guadagnato senza mostrarti cosa ha fatto ogni giorno per guadagnarlo ti sta vendendo un'immagine. Il numero non è informazione: è pubblicità. Il metodo sì, ed è anche noioso da raccontare, motivo per cui quasi nessuno lo racconta.

È la ragione per cui su questo sito non troverai mai una mia cifra o uno screenshot di incassi. Non è pudore: è che **quel numero non ti servirebbe a niente**, mentre ti farebbe decidere di pancia.

Il «no» che non esiste

Prova a dire di no e guarda cosa succede nelle ventiquattr'ore dopo. Se sparisce l'interesse, non c'era interesse: c'era una vendita. Se invece la persona resta disponibile anche dopo che hai detto di no, hai un'informazione che vale più di qualunque presentazione.

✍ LE SETTE DOMANDE

• DA FARE PRIMA DI DARE UN EURO A CHIUNQUE

Falle a voce, e ascolta come rispondono

Non serve farle tutte insieme e non serve fare l'interrogatorio. Conta più *come* rispondono che cosa rispondono: chi ha una cosa solida risponde annoiato, chi non ce l'ha si difende.

- 01 **Cosa vendi esattamente, quanto costa, e cosa ricevo in cambio?** Nome della cosa, cifra, elenco. Se dopo due minuti non l'hai capito, non è che sei lento tu.
- 02 **Come guadagni tu da me?** Tutte le fonti, non solo la principale. Una risposta onesta è una lista, non una frase.
- 03 **Cosa succede se non compro niente?** C'è qualcosa di utile che resta gratis? Mi rispondi lo stesso fra un mese?
- 04 **Chi *non* dovrebbe farlo?** È la domanda più potente delle sette. Chi non sa rispondere sta vendendo a tutti, e una cosa che va bene a tutti non va bene a nessuno.
- 05 **Quanto ci hai messo tu, e cosa hai sbagliato all'inizio?** Chi ha fatto la strada ha una lista di errori pronta. Chi ripete un copione ha solo la parte bella.
- 06 **Mi fai parlare con qualcuno a cui non è andata bene?** Non con i migliori: con uno che ha mollato. La reazione a questa domanda ti dice tutto in tre secondi.
- 07 **Come si esce?** Tempi, penali, chi devo avvisare, cosa succede a quello che ho già pagato.

Segna adesso, prima di dimenticartelo:

La persona o il progetto a cui voglio fare queste domande:

La domanda che mi metterebbe più in imbarazzo fare (è quella da fare per prima):

04. Il mio turno

Le mie risposte, alle stesse sette domande

Sarebbe comodo scrivere una guida per riconoscere la fuffa e non applicarsela.

Quindi ecco le mie risposte, nello stesso ordine. Confrontale con quelle che ti daranno gli altri, e se le mie ti convincono meno, hai la tua risposta.

- 01 **Cosa vendo.** Da questo sito, niente. I tre webinar e questi materiali scritti sono gratis e restano gratis, senza form e senza mail. Il mio lavoro è nel network marketing con **BE Club**, un'azienda di educazione finanziaria, trading e investimenti: lì si acquistano percorsi di formazione, strumenti operativi e strumenti di intelligenza artificiale che servono ad applicare quello che impari. I prezzi te li dico in call senza girarci intorno. Poi c'è The Mastery, l'evento di due giorni a Rimini, che ha un biglietto.
- 02 **Come guadagno da te.** Da due cose, ed è la struttura standard del network marketing. Una **commissione diretta** su ogni vendita che faccio io, e una parte legata al **fatturato complessivo del team** di cui faccio parte, quindi non guadagno solo da quello che vendo io. Dalla call non guadagno niente, dai materiali nemmeno. Detto onestamente: in quattro righe questa cosa sembra più complicata di quello che è, e scritta male si presta a essere fraintesa in entrambe le direzioni. Se vuoi capirla per davvero chiedimela in call, che te la spiego per intero.
- 03 **Se non compri niente.** Resta tutto quello che c'è su questo sito, che non è poco, e ti rispondo lo stesso in DM. Non ho una sequenza di email che ti insegue per tre settimane perché odio riceverle.
- 04 **Chi non dovrebbe farlo.** Chi cerca soldi entro tre mesi. Chi non ha almeno una decina di ore a settimana da metterci davvero. Chi vuole una cosa in cui non deve parlare con nessuno: questo lavoro è fatto di persone, se l'idea ti pesa non è la tua strada. E chi vorrebbe usare i risparmi che gli servono per vivere: quelli non si toccano.

- 05 **Quanto ci ho messo e cosa ho sbagliato.** Mi sono buttato online a giugno 2024, ma con un'altra cosa: facevo dropshipping. Ci ho messo **sette mesi prima di vedere il primo euro**, sette mesi in cui, visto da fuori, stavo buttando via il tempo. Poi ha iniziato a funzionare, e nei mesi successivi funzionava sul serio. Ad aprile 2025 l'ho lasciato lo stesso.
- Ed è qui l'errore che vale la pena raccontarti, perché non è quello ovvio: **non avevo sbagliato il metodo, avevo sbagliato la direzione.** Vendevo oggetti che non mi interessavano a persone che non avrei mai conosciuto, e a fine giornata non restava niente di quello che avevo fatto. La direzione sbagliata non te la segnalano i numeri: i numeri possono andare benissimo mentre succede, ed è esattamente quello che è successo a me.
- E adesso la parte che ho quasi preferito non scriverti, perché è quella che si presta a essere letta male: nella cosa che faccio adesso i primi risultati sono arrivati molto prima, nel giro di poche settimane. **Quel dato non dice assolutamente niente su come andrebbe a te.** Non è un merito mio: dipende da quanto ci mette quel modello a restituirti qualcosa, che è una caratteristica del modello e non della persona. Fra gente che conosco, a parità di impegno, i tempi sono lontanissimi fra loro. Se qualcuno ti racconta i propri tempi come se fossero i tuoi, quello è il momento esatto in cui tirare fuori le sette domande, anche se quel qualcuno sono io.
- 06 **Parlare con qualcuno a cui non è andata bene.** Sì. Se me lo chiedi in call ti metto in contatto con qualcuno che ha smesso, e non ti preparo la persona prima.
- 07 **Come si esce.** Smetti quando vuoi e non paghi niente per farlo: **non ci sono penali** e non c'è nessun vincolo da sciogliere. Esci dai gruppi e finisce lì. Poi certo, se prima ne parli con me o con qualcun altro di solito conviene a tutti e due, ma è una cortesia, non un obbligo. Il percorso che hai comprato resta tuo fino alla sua scadenza naturale, mensile o più lunga che sia: quello l'hai pagato e quello ti rimane. E c'è una cosa che quasi nessuno sa: **non sei obbligato a fare il marketer.** Puoi comprare la formazione, usarla per te e non vendere niente a nessuno.

05. Onestà

Cosa non è fuffa (e viene scambiato per fuffa)

C'è anche l'errore opposto, e fa perdere occasioni buone a un sacco di gente sveglia.

- **Pagare per imparare non è fuffa.** L'università costa e nessuno la chiama truffa. Il criterio non è che si paghi: è cosa ricevi, se è chiaro prima, e se puoi uscire.
- **Che l'altro ci guadagni non è fuffa.** Se una persona lavora, guadagna. Il segnale d'allarme non è il guadagno: è il guadagno *nascosto*, quello che scopri dopo.

- **L'entusiasmo non è fuffa.** Uno può crederci sinceramente e avere ragione. L'entusiasmo diventa un problema solo quando sostituisce i numeri e il metodo, non quando li accompagna.
- **«Non funziona per tutti» non è fuffa.** È vero di qualunque cosa, sport compreso. La frase disonesta è l'opposto: «funziona per chiunque».

UNA COSA CHE MI TOCCA

Il network marketing ha una fama pessima, e in buona parte se l'è guadagnata. Non ho nessuna intenzione di convincerti che sia il contrario: se hai dei pregiudizi, in molti casi sono meritati. Quello che ti chiedo è solo di applicare le sette domande a me con la stessa durezza con cui le applicheresti a chiunque altro, e di guardare le risposte, non la categoria.

06. E adesso

Usalo, anche contro di me

Questo materiale è utile solo se lo usi entro pochi giorni, mentre te lo ricordi. Se in questo momento hai una proposta sul tavolo — un corso, un progetto, un tizio che ti ha scritto in DM — prendi le sette domande e fagliele. Non serve permesso.

Se lo fai, scrivimi in DM come è andata: quale domanda l'ha messo in difficoltà. Mi interessa davvero, e a volte da fuori si vede una cosa che da dentro no. Ti rispondo io, gratis, anche se la proposta non c'entra niente con quello che faccio, anzi, soprattutto in quel caso.

E se la proposta sul tavolo è la mia, allora vale la pena farle a voce. **Trenta minuti, gratis, zero vendita:** portale scritte e falle tutte e sette. Se le mie risposte non ti convincono te ne vai, e va bene così: un iscritto convinto male è un problema per tutti e due.

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