
03

MATERIALE 03 • DISCIPLINA & ABITUDINI

QUANDO TI DICONO CHE SEI MATTO.

Prima o poi arriva: tua madre che si preoccupa, l'amico che sfotte davanti a tutti, il collega che ti dice «poi mi racconti com'è andata» con quel tono. Non è la parte difficile perché fa male. È la parte difficile perché ti fa sprecare mesi a discutere invece che a lavorare. Qui c'è cosa rispondere, cosa non rispondere mai, e i copioni già scritti.

SCRITTO 03 — DISCIPLINA & ABITUDINI

QUANDO TI DICONO CHE SEI MATTO.

Prima o poi arriva: tua madre che si preoccupa, l'amico che sfotte davanti a tutti, il collega che ti dice «poi mi racconti com'è andata» con quel tono. Non è la parte difficile perché fa male. È la parte difficile perché ti fa sprecare mesi a discutere invece che a lavorare. Qui c'è cosa rispondere, cosa non rispondere mai, e i copioni già scritti.

8 MINUTI DI LETTURA CON ESERCIZIO DA COMPILARE A PENNA ↓

GRATIS, SENZA LASCIARE LA MAIL

01. Il punto

Non ti stanno attaccando

La reazione istintiva, quando qualcuno ti dice che stai sbagliando strada, è pensare che ce l'abbia con te. Quasi mai è così, e partire da questo errore ti fa rispondere male a persone che non erano nemiche.

Chi ti dice che sei matto sta facendo una di queste tre cose, e sono molto diverse fra loro.

- **Ha paura per te.** È la stragrande maggioranza: genitori, nonni, il partner. Ti hanno visto crescere e la loro idea di «al sicuro» è quella che ha funzionato per loro. Quando ti dicono di non rischiare, nella loro testa ti stanno proteggendo.
- **Ha paura per sé.** Più raro e più scomodo. Se tu ti muovi, il fatto che loro siano fermi smette di essere l'unica opzione possibile e diventa una scelta. È fastidioso da guardare, e la battuta serve a rimettere le cose a posto.
- **Ha ragione.** Succede. Ci arriviamo alla fine, perché è la parte che nessuno mette in questi materiali e senza quella il resto è propaganda.

La frase è quasi sempre la stessa. Quello che c'è sotto non lo è mai.
Rispondi a quello che c'è sotto.

Convincere è chiedere il permesso

L'errore numero uno — l'ho fatto anch'io, per i primi due mesi — è provare a convincerli.

Ed è quasi una tappa obbligata, non una tua debolezza: praticamente tutti quelli che iniziano partono così. All'inizio non hai ancora una consapevolezza vera di quello che ti sta intorno, quindi provi a portarti dietro tutti quanti: è l'istinto più normale del mondo. Poi cambia, e diventa un'altra cosa: voglio conoscere gente, muovermi, e dare una mano a chi sta andando nella mia stessa direzione. Ma è un passaggio che arriva col tempo e che non si salta a comando: si può solo accorciare, se sai che esiste.

Ti siedi, spieghi, porti gli argomenti, tiri fuori l'esempio di quello che ce l'ha fatta. E loro annuiscono, e la settimana dopo ti rifanno la stessa domanda. Non è che non ti abbiano ascoltato: è che **non stavano discutendo di dati, stavano esprimendo una paura**, e le paure non si smontano con le argomentazioni. Puoi avere ragione al cento per cento e non spostare niente.

C'è una cosa peggiore, però. Quando cerchi di convincere qualcuno, gli stai implicitamente chiedendo un permesso, e stai dicendo a te stesso che senza quel permesso non puoi partire. È il motivo per cui certe persone restano ferme anni: aspettano un via libera che non arriverà, perché chi dovrebbe darlo non ha gli strumenti per darlo.

Il tuo obiettivo con queste conversazioni non è vincerle. È **chiuderle in fretta e senza rompere niente**, e tornare a lavorare.

Non annunciare, non discutere, non sparire

Non annunciare

Il novanta per cento di queste conversazioni non doveva esistere: nasce da un annuncio che nessuno ti aveva chiesto. Quando dici «ho iniziato una cosa nuova, mollerò il lavoro» stai chiedendo un giudizio su un piano, e un piano è indifendibile, perché non ha ancora prodotto niente. Nessuno può darti ragione su una cosa che non esiste.

Non è nascondersi. È scegliere il momento: **si parla dei risultati, non delle intenzioni**. Un risultato piccolo e vero chiude una discussione meglio di un'ora di spiegazioni.

Non discutere

Se la conversazione parte lo stesso, la mossa è abbassarne la temperatura, non alzarla. Dai loro ragione su quello che è vero: *è* rischioso, *può* non funzionare, e toglie l'aggancio. Una persona che non trova resistenza smette di spingere nel giro di due frasi.

Non sparire

La reazione più comune dopo qualche mese è isolarsi: smetti di raccontare, poi smetti di andare, poi ti ritrovi che lavori tanto e non vedi nessuno. È la strada più veloce per mollare, perché quando arriverà il mese storto — e arriverà — non avrai nessuno intorno. Riduci gli argomenti, non le persone.

🔗 I COPIONI

• DA LEGGERE UNA VOLTA E RICONOSCERE SUL MOMENTO

Sei frasi che sentirai, e cosa farci

QUELLO CHE TI DICONO	QUELLO CHE VUOL DIRE	COSA RISPONDERE
«Fatti un lavoro sicuro»	Ho paura che ti ritrovi senza niente	«Hai ragione che è un rischio. Infatti per adesso non mollo niente, ci lavoro nei ritagli.»
«Ma quindi cos'è che fai esattamente?» <i>(tono di sfida)</i>	Voglio vedere se sai difenderlo	Una riga sola, concreta, poi cambi argomento. Più spieghi, più dai corda.
«Quelle cose lì non funzionano»	Conosco qualcuno a cui è andata male	«Tante non funzionano, è vero. Sto capendo se questa sì. Fra sei mesi ti so dire.»
«Guarda che ti stanno fregando»	Ci tengo a te e non ho modo di verificare	«Può darsi. Se ti fa stare più tranquillo ti dico cosa sto pagando e a chi.» E lo fai davvero.
«Eh, il nuovo imprenditore» <i>(davanti al gruppo)</i>	Mi mette a disagio che tu ti muova	Ci ridi sopra e passi oltre. Zero difesa: la battuta vive solo se reagisci.
«Alla tua età io già lavoravo»	Ho fatto sacrifici e voglio cheentino	«Lo so, e infatti è per quello che non voglio buttare via il tempo.» Poi sposti sul loro.

Cosa non rispondere mai, qualunque sia la frase:

- «Poi vedrai»: è una promessa che non puoi mantenere e te la ricorderanno.
- «Tu non puoi capire»: chiude la porta e non riapre più.
- Qualsiasi cifra, tua o di altri. Alza le aspettative e sposta il discorso sui soldi, che è il terreno dove perdi.
- Il nome di qualcuno che ce l'ha fatta. Ne troveranno subito uno a cui è andata male, e avrete pareggiato.

Scrivi le tue

I copioni funzionano se sono tuoi. Prendi le due frasi che ti sentirai dire davvero, da persone con nome e cognome, e prepara la risposta adesso, non nel momento in cui te la dicono.

La frase che mi sentirò dire, e da chi:

La mia risposta in una riga, senza difendermi:

La persona con cui invece non ne parlo proprio, per i prossimi tre mesi:

04. Il caso difficile

I genitori

Con gli amici te la cavi con una battuta. Con i genitori no, e chi ti dice di fregartene non ha capito niente di come funziona una famiglia, men che meno una famiglia di provincia, dove il giudizio di casa pesa come un macigno anche a trent'anni.

Tre cose che funzionano meglio di qualsiasi discussione.

- 01 Togli il rischio dal tavolo prima che lo mettano loro.** «Non mollo il lavoro», «non ho preso soldi in prestito», «non ci ho messo i risparmi»: se queste cose sono vere, dille subito. La maggior parte della loro paura è lì, e una volta rimossa il resto è discutibile con calma.

- 02 **Dagli un compito piccolo.** Chiedere un parere su una cosa concreta — non un'approvazione generale — li sposta da giudici a persone coinvolte. Funziona molto meglio di qualunque argomentazione.
- 03 **Accetta che l'approvazione arriva dopo, se arriva.** Nella maggior parte delle famiglie non cambia niente finché non vedono una cosa vera e concreta. Non è ingiusto: è come sono fatti. Se aspetti l'approvazione per partire, non parti.

05. Onestà

E se avessero ragione loro?

Se un materiale su questo tema finisse qui sarebbe disonesto, perché ti avrebbe insegnato solo a difenderti, anche quando non dovresti.

«Sei matto» a volte è un'informazione buona. Non perché chi te lo dice ne sappia più di te, ma perché sta guardando da fuori una cosa che tu stai guardando da dentro. Tre domande per capire da che parte stai, e vanno risposte con sincerità o non servono a niente.

Se questa cosa non funziona, cosa perdo davvero? (soldi, tempo, rapporti: scrivi la cifra e i mesi)

Qual è la cosa più sensata che mi hanno detto contro, quella a cui non ho saputo rispondere?

Sto difendendo la mia strada, o sto difendendo il fatto di aver già detto a tutti che la faccio?

La terza è quella che smaschera. C'è una differenza enorme fra credere in una cosa e non voler ammettere di aver cambiato idea in pubblico, e da fuori sembrano identiche.

COME È ANDATA A ME

Finché insegnavo parkour in palestra nessuno mi ha detto che ero matto: era un lavoro normale, in un posto normale, e nessuno aveva niente da ridire. Le frasi sono arrivate dopo, quando ho iniziato online.

Mi ricordo benissimo la prima sera in cui l'ho detto ai miei genitori. Non entro nei dettagli, ma è stato un inferno. Ho continuato a provare a spiegarmi per due mesi buoni, e non è cambiato niente. Poi ho smesso e sono tornato a lavorare, ed è lì che è cambiato tutto. Non le loro idee: il mio tempo.

Quella che ti pesa di più

C'è quasi sempre **una persona sola** che pesa più di tutte le altre messe insieme. Non è quella che ti prende in giro: è quella il cui giudizio conta davvero per te, e di solito è in famiglia.

Se ti va, **scrivimi in DM chi è**: «mia madre», «il mio ragazzo», «mio padre», basta quello, senza storia. Non ti mando niente e non ti vendo niente: ti rispondo io con come la gestirei al posto tuo, che è una cosa che cambia parecchio a seconda di chi hai davanti.

E se la conversazione difficile ce l'hai a breve e vuoi arrivarci preparato, **trenta minuti in call, gratis, zero vendita**: si fa prima a provarla a voce che a leggerla.

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