

FRANCESCO COMITO

Le tasse sono l'ultimo dei problemi

*Che cosa chiedersi prima di portare un'impresa a San Marino (anche
quando la risposta giusta è restare in Italia)*

GLI STRUMENTI DEL LIBRO

da stampare o da compilare al computer

CHE COSA TROVI

Sono gli strumenti che hai trovato alla fine dei capitoli, nell'ordine del libro e con le stesse parole. Puoi stamparli e scriverci a penna, oppure compilarli al computer e salvare il file: le risposte restano lì.

Nessuno di questi fogli è una diagnosi, e nessuno sostituisce un professionista. Servono a farti arrivare preparato. E il foglio è tuo: portalo a chi vuoi.

CAPITOLO · STRUMENTO · PAGINA

1	La domanda riscritta «Quanto risparmio?» La domanda che sceglie chi ti risponderà	3
2	Tre domande a chi ti risponde Il guru conosce già la risposta. Ed è questo il problema	4
3	Da dove arrivano i tuoi soldi Puoi vincere, rubare o lavorare	5
4	I numeri minimi prima di San Marino Il fatturato è vanità. La cassa no	6
5	Il conto prima dello sconto Lo sconto del 10% che può dimezzarti il guadagno	7
6	Togli la parola San Marino Togli la parola San Marino: che cosa resta?	8
8	La domanda di Onofri Napoleone offrì il mare. San Marino disse no	9
9	Il conto delle ore Il lusso che non si compra in fretta	10
11	I tre giorni sulla carta I tre giorni in cui è troppo tardi	11
12	La lettera dal terzo anno Se ti riconosci qui, resta in Italia	12
13	L'organigramma con gli indirizzi Cercasi impresa che potrebbe stare ovunque	13
14	Il controllo al confine Il controllo che al confine nessuno ti fa	14
15	Le domande senza padrone Qualcuno capace di dirti no	16
16	Il conto completo Il risparmio che scompare quando fai tutti i conti	17
17	Il tuo «quando» Fermati, preparati o approfondisci	19
18	Che cosa pagare, e in che ordine Compra chiarezza prima di comprare una società	20

Il quiz completo, con le domande sul tuo settore e il riepilogo area per area, è su sanmarino.comito.it/quiz.

La domanda riscritta

1. Scrivi la domanda che stavi per fare.

Per esempio: «Quanto pagherei a San Marino?»

2. Rispondi alle cinque domande che vengono prima. Per ognuna: *so rispondere, in parte, non lo so.*

- | | | | |
|--|-------------------------------------|--------------------------------|---------------------------------|
| – Che cosa vendo, a chi, e dove si trovano i miei clienti? | ☐ so rispondere | ☐ in parte | ☐ non lo so |
| – Quanto guadagna davvero la mia impresa, non quanto fattura? | ☐ so rispondere | ☐ in parte | ☐ non lo so |
| – Dove lavorano, e dove decidono, le persone che la fanno funzionare, me compreso? | ☐ so rispondere | ☐ in parte | ☐ non lo so |
| – Che cosa deve cambiare nella mia vita e in quella della mia famiglia, e che cosa invece non deve cambiare? | ☐ so rispondere | ☐ in parte | ☐ non lo so |
| – Che cosa mi ha stancato davvero dell'Italia? Riesco a dargli un nome preciso? | ☐ so rispondere | ☐ in parte | ☐ non lo so |

3. Riscrivi la domanda.

«Quale scelta, in Italia, a San Marino o altrove, è coerente con queste risposte?»

La regola. Se hai più di due «non lo so», la domanda sulle tasse è prematura: qualunque risposta ti diano riguarderà un'impresa che non hai ancora descritto.

Questo esercizio non è una diagnosi e non sostituisce un professionista. Serve a farti arrivare preparato.

DA COMPILARE

La domanda che stavi per fare

Quanti «non lo so»?

Che cosa porto al professionista

Tre domande a chi ti risponde

Prima di ascoltare qualunque risposta (la mia compresa) fai queste tre domande a chi te la sta dando.

1. Che cosa ti serve sapere della mia impresa prima di rispondermi?

Se la risposta è «niente», hai già la tua risposta.

2. In quali casi mi diresti di non farlo?

Chi non sa immaginare un caso in cui ti sconsiglierebbe la sua soluzione, probabilmente non l'ha mai sconsigliata a nessuno.

3. Se fra qualche anno il fisco, un cliente o la banca fanno domande, chi risponde?

Ascolta bene il soggetto della frase. Se è sempre «tu», sai chi si sta prendendo il rischio.

DA COMPILARE

A chi le ho fatte, e quando

1. Che cosa mi ha risposto: che cosa gli serve sapere della mia impresa

2. Che cosa mi ha risposto: in quali casi mi direbbe di non farlo

3. Che cosa mi ha risposto: chi risponde, fra qualche anno

Da dove arrivano i tuoi soldi

Prendi quello che la tua impresa ti ha lasciato nell'ultimo anno, anche a grandi linee, e dividilo in tre colonne.

- **Fortuna.** Quello che quest'anno è arrivato e l'anno prossimo potrebbe non arrivare: il cliente eccezionale, l'incentivo, il regime di favore, l'anno in cui il mercato tirava.
- **Scorciatoie.** Quello che hai trattenuto rimandando o nascondendo: tasse rinviate, fornitori pagati in ritardo, il nero.
- **Lavoro.** Quello che rifaresti l'anno prossimo con gli stessi clienti, gli stessi prezzi e le stesse persone.

La regola. È la terza colonna che puoi proteggere, far crescere e, se ci sono le condizioni, portare a San Marino. Le altre due non reggono nessuna struttura, per quanto ben disegnata.

Se la terza colonna è la più piccola, non hai ancora una domanda su San Marino. Hai una domanda sulla tua impresa.

DA COMPILARE

Colonna	Quanto (anche a grandi linee)	Da dove arriva
Fortuna		
Scorciatoie		
Lavoro		

I numeri minimi prima di San Marino

Prima di chiedere a chiunque quanto pagheresti a San Marino, scrivi su un foglio questi sei numeri dell'ultimo anno. Arrotondati vanno benissimo.

- Quanto hai fatturato. Questo lo sai.
- Quanto ti resta dopo aver pagato quello che serve per fare il lavoro: il margine, in euro e in percentuale.
- Quanto ti resta alla fine, dopo tutte le spese e prima delle tasse.
- Quanto c'era sul conto a fine anno, e quanto ti dovevano ancora i clienti.
- Quanto guadagni all'ora: quello che ti resta diviso per le ore che lavori davvero, sabati compresi.
- Quanta parte del guadagno viene dai tuoi tre clienti più grandi, e se ti fanno guadagnare o soltanto lavorare.

La regola. Se a due o più di queste domande rispondi «non lo so», la domanda su San Marino è prematura. Portale a chi tiene i tuoi conti e chiedigli di aiutarti a ricavare i numeri che mancano. Non è un lavoro di mesi. E da come reagisce alla richiesta capirai parecchio anche di lui.

DA COMPILARE

I sei numeri dell'ultimo anno	Il tuo numero	Note
Quanto hai fatturato		
Il margine, in euro e in percentuale		
Quanto ti resta alla fine, dopo tutte le spese e prima delle tasse		
Quanto c'era sul conto a fine anno, e quanto ti dovevano ancora i clienti		
Quanto guadagni all'ora, sabati compresi		
Quanta parte del guadagno viene dai tre clienti più grandi		

Le domande a cui ho risposto «non lo so», da portare a chi tiene i conti

Il conto prima dello sconto

Prima di dire «facciamo il 10», fai questo conto. Ti servono due numeri e trenta secondi.

- Quanto ti resta di questa vendita a prezzo pieno, dopo aver pagato ciò che serve per farla: il margine, in percentuale.
- Lo sconto che stai per concedere, in percentuale.

Togli lo sconto dal margine, poi dividi lo sconto per quello che è rimasto. È la quota di vendite in più che ti serve solo per restare dove sei. Margine 25, sconto 10: restano 15, e 10 diviso 15 fa due terzi. Per non perderci, quel cliente deve comprare il 67% in più.

Poi fatti tre domande:

- Questo cliente avrebbe comprato anche senza sconto?
- Che cosa ricevo in cambio, e c'è scritto da qualche parte?
- Che cosa penserà chi ha pagato il prezzo pieno?

La regola. Se il primo numero non lo conosci, lo sconto non lo stai decidendo: lo stai tirando a indovinare. E se non lo conosci per uno sconto, non lo conosci nemmeno per San Marino. È il secondo dei sei numeri che ti ho chiesto di scrivere su un foglio nel capitolo precedente.

DA COMPILARE

Margine a prezzo pieno (%)

Sconto che stai per concedere (%)

Vendite in più che servono (%)

Questo cliente avrebbe comprato anche senza sconto?

Che cosa ricevo in cambio, e dove è scritto?

Che cosa penserà chi ha pagato il prezzo pieno?

Togli la parola San Marino

1. Scrivi in una riga perché un cliente dovrebbe scegliere te.

Senza usare queste parole: San Marino, qualità, serietà, esperienza, professionalità, prezzo. Le usano tutti, quindi non distinguono nessuno.

2. Mettila alla prova:

- La potrebbe firmare, uguale, un tuo concorrente?
- Un tuo cliente la direbbe con parole sue, se qualcuno gli chiedesse perché lavora con te?
- Nell'ultimo anno, qualcuno ha pagato di più proprio per quel motivo?
- Nell'ultimo mese, quante volte ti hanno chiesto uno sconto? E chi te lo ha chiesto?

3. Riscrivi la riga aggiungendo la parola San Marino.

Se diventa più forte, perché racconta qualcosa di vero sulla tua impresa (le persone, le decisioni, il motivo per cui sei lì), San Marino può amplificarla. Se senza quella parola la riga non stava in piedi, con quella parola sta in piedi uguale: cioè no.

La regola. Prima di cambiare bandiera, cambia la riga. Il trasloco, se servirà, verrà dopo.

DA COMPILARE

La mia riga, senza le parole vietate

La prova	La tua risposta
La potrebbe firmare, uguale, un tuo concorrente?	
Un tuo cliente la direbbe con parole sue?	
Nell'ultimo anno, qualcuno ha pagato di più proprio per quel motivo?	
Nell'ultimo mese, quante volte ti hanno chiesto uno sconto? E chi?	

La stessa riga, con la parola San Marino

La domanda di Onofri

Prima di accettare un vantaggio, anche vero, anche grande, fatti due domande e rispondi con i fatti, non con le speranze.

- Se domani chi me lo offre sparisse, o cambiasse idea, questo vantaggio resterebbe mio?
- Come lo guarderanno quelli con cui dovrò continuare a lavorare: i clienti, i fornitori, la banca, il fisco?

Se le risposte reggono, è grano. Se no, è il mare di qualcun altro, e conviene ringraziare.

DA COMPILARE

Il vantaggio che mi offrono, e chi me lo offre

Se chi me lo offre sparisse, o cambiasse idea, resterebbe mio?

Come lo guarderanno clienti, fornitori, banca, fisco?

Allora è:

☐ grano

☐ il mare di qualcun altro

Il conto delle ore

1. Scrivi la tua giornata tipo, dalla sveglia alla sera, con gli orari veri.

2. Segna, per una settimana, le ore che perdi:

- in macchina, nel traffico, a cercare parcheggio;
- in coda o in attesa di un ufficio, di un medico, di una risposta;
- per accompagnare e andare a prendere i figli;
- a risolvere problemi che, dove vivi, nascono dal posto e non dal tuo lavoro.

3. Moltiplica il totale per 46, le settimane di lavoro di un anno, e poi per quanto vale un'ora tua (il guadagno orario del quarto capitolo).

La regola. Il numero che ottieni non dice dove dovresti vivere. Dice quanto ti costa la vita che fai adesso. Portalo con te quando qualcuno ti parla solo di tasse: è la cifra che nessuno gli ha chiesto.

DA COMPILARE

La mia giornata tipo, con gli orari veri

Dove perdo le ore		Ore in una settimana	
In macchina, nel traffico, a cercare parcheggio			
In coda o in attesa di un ufficio, di un medico, di una risposta			
Per accompagnare e andare a prendere i figli			
A risolvere problemi che nascono dal posto, non dal lavoro			
<i>Totale ore a settimana</i>	$\times 46 = \text{ore in un anno}$	<i>Quanto vale un'ora tua (€)</i>	<i>Quanto ti costa in un anno (€)</i>

I tre giorni sulla carta

Prendi un foglio e scrivi, una per riga, le cose che contano davvero di quello che possiedi: l'impresa o le quote, la casa, il capannone o altri immobili, il marchio, la liquidità, gli investimenti. Per ognuna rispondi a cinque domande.

- Dove sta, e a nome di chi è?
- Se domani la tua impresa ricevesse quella lettera, questa cosa sarebbe raggiungibile? Conta anche le garanzie personali che hai firmato.
- Se domani il tuo socio volesse uscire, esiste un foglio firmato che dica che cosa succede?
- Se domani non ci fossi, chi la riceverebbe, e saprebbe che cosa farne?
- Da quando è sistemata così, e perché? Lo sapresti spiegare a un giudice, documenti alla mano?

La regola. Le righe con un «non lo so» sono la prima cosa da portare a un professionista. Le righe sistemate dopo che un problema era già arrivato sono quelle da guardare con più attenzione, e subito.

Il foglio, da solo, non protegge niente. Ti serve per non presentarti a mani vuote da chi la protezione deve costruirla con te.

DA COMPILARE

Che cosa possiedi	Dove sta, a nome di chi?	Raggiungibile, se arrivasse quella lettera?	C'è un foglio firmato, se il socio uscisse?	Chi la riceverebbe, e saprebbe che farne?	Da quando è così, e perché?

La lettera dal terzo anno

Lo psicologo Gary Klein la chiama *premortem*: l'autopsia di un progetto fatta prima che muoia. Funziona meglio se la fai con chi verrebbe con te: chi vive con te, il tuo socio, la persona senza cui l'impresa non gira.

1. Immaginate di essere fra tre anni. Il trasferimento è andato male, e siete tornati indietro. Non chiedetevi se potrebbe succedere: date per scontato che sia successo.

2. Ognuno, da solo, scriva perché. Una lettera breve, come la racconterebbe a un amico. Poi leggetele insieme.

3. Per ogni motivo che compare, rispondete:

- Si vede già oggi?
- Dipende da noi, o da qualcun altro: un consulente, una regola, un cliente?
- Chi, fra le persone che ci accompagnano, quel giorno sarebbe ancora raggiungibile?

La regola. Se un motivo si vede già oggi e non dipende da voi, per adesso restate in Italia. Se le lettere parlano soprattutto di una convenienza che finisce, state preparando la valigia del ritorno insieme a quella dell'andata. Se qualcuno, a casa o in azienda, si rifiuta di scriverla, quella è già una risposta.

Le lettere non dicono che San Marino fa per voi. Dicono che cosa guardare prima di chiederselo.

DA COMPILARE

Una copia del foglio per ciascuno. Le lettere si leggono insieme solo dopo averle scritte.

La mia lettera dal terzo anno

Il motivo	Si vede già oggi?	Dipende da noi, o da chi?	Chi sarebbe ancora raggiungibile?

L'organigramma con gli indirizzi

1. Scrivi i nomi delle persone senza cui la tua impresa non funziona. Di solito sono meno di dieci. Se stai pensando a un'impresa nuova, come Paola, o di spostare solo una parte della tua, scrivi quelli dell'impresa nuova o di quella parte.

2. Accanto a ogni nome, quattro colonne:

- dove vive oggi;
- dove lavorerebbe, se l'impresa fosse a San Marino;
- che cosa decide;
- dove lo decide, di solito.

3. Poi rispondi:

- Quante di queste persone lavorerebbero davvero a San Marino? Quante solo di giorno, e quante mai?
- Le decisioni che contano (soldi, persone, clienti) in quale stanza si prendono?
- Hai chiesto a ciascuno di loro che cosa ne pensa, o hai deciso tu per loro?

La regola. Se le colonne «dove lavora» e «dove decide» dicono Italia quasi dappertutto, quello che pensi di portare a San Marino, oggi, è un indirizzo. Ci si può lavorare: il prossimo capitolo ti aiuta a capire da dove cominciare. Se per le persone e le decisioni che contano, almeno nella parte che porteresti qui, dicono San Marino, il profilo c'è, e merita il controllo del prossimo capitolo.

Il foglio non ti dice se puoi venire. Ti dice se, venendo, porteresti un'impresa.

DA COMPILARE

Nome	Dove vive oggi	Dove lavorerebbe	Che cosa decide	Dove lo decide, di solito

Quante lavorerebbero davvero a San Marino? Quante solo di giorno, e quante mai?

Le decisioni che contano (soldi, persone, clienti): in quale stanza si prendono?

A chi ho chiesto che cosa ne pensa?

Il controllo al confine

Per ogni domanda scegli una risposta: **0** Non lo so · **1** Credo di sì · **2** Sì · **3** Sì, e posso mostrarlo (un documento, o una persona, che lo conferma). Fra parentesi trovi il capitolo che ti aiuta a rispondere.

Prima di cominciare. Scrivi in una riga perché stai guardando San Marino. Poi riscrivila senza le parole «tasse» e «San Marino». Quello che resta è il tuo motivo. Se non resta niente, è la prima cosa da costruire. (capp. 1 e 6)

Perché sto guardando San Marino

La stessa riga, senza «tasse» e «San Marino»

I numeri

1. So quanto mi è rimasto l'ultimo anno, dopo tutte le spese e prima delle tasse. (cap. 4) 0 1 2 3
2. So il mio margine in percentuale, e quanto mi costerebbe uno sconto del 10%. (capp. 4 e 5) 0 1 2 3
3. La parte più grande di quello che guadagno la rifarei l'anno prossimo con gli stessi clienti, prezzi e persone. (cap. 3) 0 1 2 3
4. So quanto guadagno all'ora, sabati compresi. (cap. 4) 0 1 2 3
5. Il progetto starebbe in piedi anche senza nessuna regola di favore, qui o in Italia. (capp. 3 e 13) 0 1 2 3

Le persone e le decisioni

6. Un mio cliente saprebbe dire con parole sue perché sceglie me. (cap. 6) 0 1 2 3
7. I miei clienti mi scelgono per quello che faccio, non per quanto sono vicino. (cap. 13) 0 1 2 3
8. Ho scritto i nomi delle persone senza cui l'impresa non gira, e so dove lavorerebbero. (cap. 13) 0 1 2 3
9. A ognuna di loro ho chiesto che cosa ne pensa. (cap. 13) 0 1 2 3
10. Le decisioni che contano si potrebbero prendere a San Marino, da chi le prende davvero. (cap. 13) 0 1 2 3

La famiglia

11. Chi vive con me sa che ci sto pensando, e l'ha saputo da me. 0 1 2 3
12. So che cosa, nella vita della mia famiglia, non deve cambiare. (cap. 1) 0 1 2 3
13. Ho fatto il conto delle ore della nostra settimana di oggi. (cap. 9) 0 1 2 3
14. Abbiamo scritto, ciascuno da solo, la lettera dal terzo anno, e l'abbiamo letta insieme. (cap. 12) 0 1 2 3
15. Abbiamo deciso insieme chi ha l'ultima parola, e su che cosa. 0 1 2 3

Il rischio

16. So quanto posso spendere, e per quanto tempo, prima che il progetto cominci a rendere, senza mettere in difficoltà l'impresa che ho. ☐ 0 ☐ 1 ☐ 2 ☐ 3
17. So quanto mi costerebbe uscirne, se andasse male, e chi ne pagherebbe il conto. ☐ 0 ☐ 1 ☐ 2 ☐ 3
18. Per le cose che contano di quello che possiedo, so a nome di chi sono e che cosa succederebbe in un giorno sbagliato. (cap. 11) ☐ 0 ☐ 1 ☐ 2 ☐ 3
19. Il vantaggio che cerco resterebbe mio anche se chi me lo propone sparisse. (cap. 8) ☐ 0 ☐ 1 ☐ 2 ☐ 3
20. A chi mi propone una soluzione ho chiesto in quali casi mi direbbe di non farla. (cap. 2) ☐ 0 ☐ 1 ☐ 2 ☐ 3

Due domande senza punti

- C'è qualcosa, nella mia impresa o in quello che possiedo, che non potrei raccontare con i documenti sul tavolo? ☐ sì ☐ no
- Il problema da cui voglio proteggermi è già arrivato? ☐ sì ☐ no

Come si legge. Somma i punti di ogni area: vanno da 0 a 15. Guarda l'area più bassa, non il totale: è da lì che si comincia. Ogni risposta da 0 o da 1 è una riga della lista da portare alla prima conversazione.

La regola. Se un'area è sotto la metà, hai trovato il primo argomento di cui parlare. Se hai risposto sì a una delle due domande senza punti, il quiz smette di parlare di San Marino. Una conversazione ti serve ancora, ma riguarderà come limitare i danni, e prima la fai, meglio è.

Il quiz non è una diagnosi e non garantisce che una cosa si possa fare. Ti prepara a parlarne con chi la diagnosi la sa fare.

DA COMPILARE

I numeri (su 15)

Le persone e le decisioni (su 15)

La famiglia (su 15)

Il rischio (su 15)

Le risposte da 0 o da 1: la lista per la prima conversazione

Le domande senza padrone

Prendi un foglio e dividilo in quattro colonne.

- **La domanda.** Comincia dalle righe del quiz del capitolo precedente a cui hai risposto «non lo so» o «credo di sì». Poi aggiungi tutte quelle che ti vengono in mente sul tuo progetto.
- **Chi risponde.** Un nome, non un mestiere. Se il nome non c'è, lascia la casella vuota.
- **Chi controlla.** Il nome di qualcuno che guarda un altro pezzo e che deve sapere di questa risposta perché tocca anche il suo.
- **Che cosa ti consegna.** Il documento che ti aspetti per iscritto: un calcolo, un parere, una bozza di contratto, una lettera della banca.

La regola. Ogni riga senza un nome nella seconda colonna è una domanda senza padrone, ed è lì che le decisioni vanno storte. Ogni riga con la terza colonna vuota è un pezzo che nessuno guarda accanto agli altri. Ogni riga con la quarta colonna vuota è una risposta che domani nessuno ricorderà allo stesso modo.

Un foglio pieno di caselle vuote non vuol dire che il progetto non si possa fare. È la lista delle cose da chiedere alla prima conversazione.

DA COMPILARE

La domanda	Chi risponde (un nome)	Chi controlla	Che cosa ti consegna

Il conto completo

1. Scrivi il risparmio che ti hanno promesso, o che ti sei promesso da solo, e accanto chi te l'ha detto.

2. Fai due colonne: «Resto come sono» e «Cambio». Per ognuna delle righe qui sotto, metti una cifra per il primo anno e una per ciascuno dei quattro seguenti. Dove non sai la cifra, scrivi «non lo so»: è la prima domanda da portare a un professionista.

- Quello che paghi una volta.
- Quello che paghi ogni anno per tenere in piedi la scelta, compresa la manutenzione e chi tiene insieme il quadro.
- Quello che nessuno ti presenta: guadagno perso nel passaggio, clienti, persone, il tuo tempo.
- Quello che paga la famiglia.
- Quello che costerebbe tornare indietro, e il nome di chi lo pagherebbe.
- Le righe con il segno più, ciascuna con il suo numero.

3. Guarda due cose.

- In che anno la colonna «Cambio» torna sopra lo zero, e se l'impresa che hai oggi può permettersi di aspettare fino ad allora.
- Se il conto regge anche togliendo la riga del risparmio, come se le regole di favore non ci fossero.

La regola. Se il conto regge solo grazie alla riga del risparmio, quella riga è l'unica ragione per partire, e dura quanto la regola che la tiene in piedi. Se regge anche senza, hai un progetto che merita di essere approfondito. E se la colonna «Resto come sono» ti è venuta più pesante del previsto, anche quella è un'informazione.

Questo conto non è una diagnosi. Serve a farti arrivare dal professionista con le domande già scritte, e con i «non lo so» in bella vista.

DA COMPILARE

Il risparmio promesso

Chi me l'ha detto

RESTO COME SONO

Voce	Anno 1	Anno 2	Anno 3	Anno 4	Anno 5
Quello che paghi una volta					
Quello che paghi ogni anno					
Quello che nessuno ti presenta					
Quello che paga la famiglia					
Quello che costerebbe tornare indietro (e chi lo paga)					
Le righe con il segno più					
Totale					

CAMBIO

Voce	Anno 1	Anno 2	Anno 3	Anno 4	Anno 5
Quello che paghi una volta					
Quello che paghi ogni anno					
Quello che nessuno ti presenta					
Quello che paga la famiglia					
Quello che costerebbe tornare indietro (e chi lo paga)					
Le righe con il segno più					
Totale					

In che anno la colonna «Cambio» torna sopra lo zero? L'impresa di oggi può aspettare fino ad allora?

Il conto regge anche togliendo la riga del risparmio?



sì



no



non lo so

Il tuo «quando»

Ti avevo scritto, all'inizio, che tutto stava in un «quando». Adesso il tuo lo scrivi tu.

1. Scegli il verbo, in prima persona: mi fermo, mi preparo, approfondisco. Se il progetto ha due pezzi, scrivine uno per ciascuno.

2. Scrivi perché, con le prove che hai già: l'area più bassa del quiz, la riga del motivo, quello che resta del conto completo senza la riga del risparmio.

3. Scrivi il tuo «quando». Un fatto che ti farà riaprire la domanda, non una data. Chi si ferma scrive anche il fatto che renderebbe il suo no definitivo.

4. Scrivi il passo che non si può disfare e che, nel frattempo, non farai.

5. Scrivi con chi ne parli per primo, ed entro quale giorno.

La regola. La decisione ha una condizione, la telefonata ha una data. Se al punto 3 hai scritto una data, hai rimandato senza decidere. Se al punto 5 non c'è un nome, hai deciso da solo anche la parte che da solo non si decide.

DA COMPILARE

1. Il mio verbo

☐ mi fermo

☐ mi preparo

☐ approfondisco

Se il progetto ha due pezzi, il verbo per ciascuno

2. Perché, con le prove che ho già

3. Il mio «quando»: un fatto, non una data (e, se mi fermo, il fatto che renderebbe il no definitivo)

4. Il passo che non si può disfare, e che nel frattempo non farò

5. Con chi ne parlo per primo

Entro quale giorno

Che cosa pagare, e in che ordine

Cinque gradini, dal più leggero al più pesante. Valgono con me e con chiunque altro. Per ognuno scrivi tre cose: che cosa compri, che cosa *non* ti dà e il documento che devi avere in mano prima di salire.

1. Il quiz. Gratis, e resta tuo. Ti mostra in che cosa sei pronto e in che cosa spera. Non ti dice se il progetto funziona.

2. La prima telefonata. Gratuita. Ti dice se il caso si può studiare, oppure a chi rivolgerti. Non ti dà una soluzione.

3. La diagnosi. A pagamento, con un prezzo detto prima e uguale per ogni esito. Ti dà un report e un verbo. Non ti dà pareri firmati.

4. I pareri dei professionisti. A parcella, firmati da chi se ne prende la responsabilità. Ti dicono se una cosa si può fare, e come. Non decidono al posto tuo.

5. La struttura. La società, la holding, il trasferimento. È l'ultimo gradino, e l'unico da cui non si scende facilmente.

La regola. Non sali di un gradino senza il documento di quello prima. Se qualcuno ti propone di saltarne uno, chiedigli chi ci guadagna. E fermarsi al secondo o al terzo gradino è del tutto normale: chi si ferma lì ha speso poco per non sbagliare molto.

DA COMPILARE

Gradino	Che cosa compri	Che cosa non ti dà	Il documento prima di salire
1. Il quiz			
2. La prima telefonata			
3. La diagnosi			
4. I pareri dei professionisti			
5. La struttura			