

Prima di firmare

Le domande da fare a chiunque ti proponga una soluzione, me compreso.

Portalo al primo incontro e scrivi le risposte mentre le senti. Vale per un consulente, per un professionista, per chi ti propone una società già pronta. Vale anche per me. Le domande sono quelle del libro: qui le trovi tutte insieme, con lo spazio per le risposte.

Con chi ho parlato

Che cosa mi propone

Data

1 · CAPITOLO 2

Tre domande a chi ti risponde

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

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

La sua 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.

La sua risposta

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.

La sua risposta

La domanda che spiazza

Quando hai sentito la risposta alla seconda domanda, fanne un'altra:

«Mi racconti l'ultima volta che l'hai detto a qualcuno?»

Non ti servono nomi, che un professionista serio non ti farebbe comunque. Ti basta capire, dal modo in cui te lo racconta, se quel no gli è costato qualcosa.

Che cosa mi ha raccontato

Che risposta hai sentito?

- Nessuna, oppure «mai». *Chi non vede nessun caso in cui dirti di no, a nessuno l'ha mai detto.* ☐ questa
- «Dipende», e poi silenzio. *Se dopo il «dipende» arriva il silenzio, chiedi di continuare.* ☐ questa
- Un caso preciso, un tempo, oppure un nome. *Sono le risposte che vale la pena di sentire.* ☐ questa
- «Questo non lo so, ma so chi lo sa.» *È la frase più rassicurante che puoi sentire da un professionista.* ☐ questa

Quanto costa, e chi ci guadagna

Sei domande sul prezzo. Le risposte giuste non sono una cifra: sono impegni.

1. Il prezzo dipende dal mio caso, o da quanto guadagno e da dove andrò? ☐ sì ☐ no ☐ non me l'ha detto
2. Lo conosco per iscritto prima di cominciare, e decido io se cominciare? ☐ sì ☐ no ☐ non me l'ha detto
3. Cambia con l'esito? Costa uguale se alla fine mi dici «fermati»? ☐ sì ☐ no ☐ non me l'ha detto
4. È legato a qualcosa che succede dopo: una percentuale su quello che risparmierò, un premio se scelgo una soluzione? ☐ sì ☐ no ☐ non me l'ha detto
5. Ricevi qualcosa dai professionisti a cui mi presenti, in soldi o in lavoro restituito? ☐ sì ☐ no ☐ non me l'ha detto
6. I documenti che ti do, e quello che mi consegno, restano miei? ☐ sì ☐ no ☐ non me l'ha detto

Che cosa mi ha detto, con le sue parole

Chi ti dice il prezzo prima si prende un pezzo del rischio, chi te lo dice dopo lo lascia tutto a te.

Prima di crederci

Sette segnali che hai davanti una risposta già pronta:

- ☐ la soluzione arriva prima delle domande;
- ☐ il numero è preciso, le condizioni sono vaghe;
- ☐ c'è una scadenza che non dipende da te;
- ☐ si vedono solo i casi riusciti;
- ☐ le parole difficili non vengono mai spiegate;
- ☐ sul posto non lavora, non decide e non vive nessuno;
- ☐ nessuno ti dice che cosa penseranno il fisco, i tuoi clienti e i tuoi fornitori, né chi risponderà se le cose vanno male.

Un segnale da solo non basta a condannare nessuno. Tre insieme, di solito, sì.

Questo foglio non è un parere e non sostituisce un professionista: serve a farti arrivare preparato. Il foglio è tuo. Gli strumenti del libro e il quiz completo sono su sanmarino.comito.it. Scrivimi: sanmarino@comito.it

© 2026 Francesco Comito. Foglio gratuito: puoi stamparlo, compilarlo e condividerlo così com'è.