



## 5 regole per superare le obiezioni:

come superare le obiezioni con una persuasione convincente

---



Quante volte nel parlare di tutti i giorni ci siamo trovati a dover persuadere una persona della validità di un concetto, di un' idea, anche solo per una situazione banale o perché ha posto un'obiezione?

E in quel momento ci siamo accorti di quanto avremmo voluto avere delle armi di persuasione più efficaci, di quanto la cosiddetta "*scienza della comunicazione*" ci sarebbe potuta venire in soccorso e portarci agevolmente alla nostra meta superando l'obiezione, se solo l'avessimo conosciuta prima.



Ass

**Ma è possibile avere delle regole che ci permettano di aumentare la nostra persuasione?**

**Possiamo dire che esiste una Scienza della Comunicazione?**

**E ancora, le obiezioni sono facili da superare?**



**Posso semplicemente affermare che:** comunicare è come per un'artista creare un'opera d'arte. Le note musicali sono sette e la variabile delle composizioni sono infinite, così come per il pittore sette sono i colori e difficilmente ho visto quadri uguali o anche solo simili. Ma le regole di base esistono, così come i fallimenti dei singoli artisti o le opere migliori.

Per cui possiamo affermare che sì, esistono delle regole che ci aiutano per una efficiente comunicazione persuasiva, ma, nel processo comunicativo, nulla è dato per scontato. L'allenamento, la sensibilità, l'intuizione del comunicatore sono fattori importanti, alla pari di partecipare a seminari dedicati per raggiungere una percentuale anche alta di successo e, quindi, ottenere in modo naturale e congruo i risultati desiderati, persuadendo e, quando serve, superando le obiezioni.

Prima ancora di darvi queste **cinque preziose regole sulle obiezioni**, voglio dirvi una cosa importantissima che sta sopra qualsiasi regola che potrete leggere qui o in altri articoli...



## MAI NEGARE L'OBIEZIONE!

Questo potrà sembrare difficile ed a volte impossibile, ma andare in accordo con il nostro interlocutore ci mette in una condizione di favore, non fosse altro perché comunque si sente compreso. Un assiduo e continuo allenamento vi farà diventare abilissimi e potrete divertire e stupire i vostri amici lasciandoli a bocca aperta perché... Perché non avranno più parole se non SI!

Sicuramente il “rapport”, ovvero il processo che favorisce un’ottima empatia e che insegniamo perfettamente nei nostri corsi Isi-Cnv in cui collaboro quale Master, è un fattore fortemente migliorativo.

Volutamente ho utilizzato per gli esempi un contesto semplice e di vita vissuta nel quale, se non tutti, molti si possono ritrovare: quello di un invito ad una festa alla quale la persona non vuole venire.



Ass

## 5 regole dell'acronimo

R.E.M.E.D.Y.:

---



## ROVESCiare:

prendere l'obiezione e trasformarla in lato positivo.

**Obiezione:** “Sono indeciso. È un piano di 20 anni!”

**Risposta:** “Proprio per questo è la sua soluzione! Non sta cercando di costruirsi una sicurezza futura con piccoli versamenti ricorrenti? (come può versare tutto l'importo necessario in una volta?)”



## EXPLAIN (SPIEGARE):

dare una spiegazione logica per cui l'obiezione è infondata.  
Non è la prima cosa consigliabile da utilizzare, ma ha il suo perché, soprattutto con soggetti molto logici.

**Obiezione:** “Preferisco mettere tutto sotto il materasso”.

**Risposta:** “Beh anche questa è una soluzione, ma ci si dovrebbe domandare se è la miglior soluzione. Di fatto il suo patrimonio è come fosse morto e non le rende niente! A parte i rischi di furti ed altro, come pensa di avere stessa sicurezza di una la gestione ottimizzata di grossi capitali? Alla fine, non so se ne sta accorgendo, ma quello che sta facendo ora va contro a ciò che lei desidera”.



## MINIMIZZARE E CONTROBILANCIARE:

in questo caso cerchiamo di rendere l'obiezione vera ma trascurabile nel contesto.

**Obiezione:** “Le assicurazioni non pagano mai quando devono!”

**Risposta:** “Se per non pagare mai intende che analizzano le entità dei risarcimenti con attenzione è vero, come vero è che a volte ci sono delle pratiche da espletare, anche noiose. Questo nulla toglie alla tranquillità e soddisfazione che ho visto negli occhi di un mio cliente quando ha ricevuto l'indennizzo (o altro) dopo che l'ho seguito nella pratica. Impagabile”.



## EVADERE (MISDIRECTION):

si cerca di portare la focalizzazione del soggetto da un'altra parte.

**Obiezione:** "Ci devo pensare!"

**Risposta:** "Egr. sig. XXXXX mi creda io non sono qui per farla pensare, ma per farle dire un domani: "per fortuna qualcuno ci ha pensato per me!"

**BIS**

**Obiezione:** "In questo momento non ho soldi per sottoscrivere una polizza!"

**Risposta:** "Egr. sig. XXXXX lei non sta sottoscrivendo una polizza, ma firma per la sicurezza sua e della sua famiglia per i prossimi 40 anni! Secondo lei ha prezzo?"



## DINIEGO (DENY):

molto potente anche se non sempre utilizzabile, spesso fatta quando si ha la possibilità di rendere vera la negazione con informazioni quantificate. Potente perché ci mette in condizioni di essere accettati come referente.

**Obiezione:** “Le assicurazioni non pagano mai!”

**Risposta:** “Non è assolutamente vero. (estrarre la tabella dei dati) Proprio pochi giorni fa ho evidenziato con i miei colleghi come negli ultimi tre anni abbiamo risarcito tot clienti al 100%, tot al 95% e solo in tot casi si sono rilevati gli estremi di truffa non pagata. Quindi posso affermare che il 100% delle richieste di danni vere e circostanziate che abbiamo ricevuto in XXXXXXXX hanno avuto l’indennizzo.”



## WHY? (PERCHÈ):

si chiede semplicemente il perché della domanda. Questo porta la persona ad aprirsi, a spiegare le motivazioni del suo rifiuto e ci dà la possibilità di argomentare.

**Obiezione:** “Le assicurazioni non pagano mai!”

**Risposta:** “Ma su cosa basa questa affermazione?”

**Obiezione:** “Sapesse tutti quelli che ho sentito dire che...”

**Risposta:** “Bè, posso dare per vero il sentito dire di esperienze personali dei suoi amici, ma se non hai altre obiezioni aggiungo una cosa che non sapeva: questo sono i dati dei rimborsi effettuati in XXXXX sulla totalità delle richieste. Direi che molti clienti ci stanno ringraziando e voglio che sia così anche per Lei!”

A dark, moody photograph of chess pieces on a board. The king piece is the central focus, standing prominently in the foreground. Behind it, a row of pawns is visible, receding into the background. The lighting is dramatic, highlighting the textures of the pieces against a dark, shadowed background.

Ass

**Ecco a voi!**

Divertitevi, provate, esercitate, anche sbagliando perché gli errori hanno sempre qualche apprendimento da donare!

Ass



# Alfredo Maria Molgora

---

Coaching Mentoring Ipnosi – Formazione Sessioni Real Coaching & Ipnosi Open Mind Solutions



**5 regole per superare le obiezioni:**  
come superare le obiezioni con una persuasione convincente

---

**Grazie per l'attenzione!**