Obiezione!



«Devo parlarne con mia moglie»

Cosa rispondere al paziente, in 5 passi

SCORRI ⟶

«Devo parlarne con mia moglie.»

O con il marito, la sorella, il cugino, il cognato...

Il paziente esce dicendo che ti farà sapere. E poi *non si è più né sentito né rivisto.*

Molto spesso *non è vero.*

È un modo educato per non dirti che **ha un dubbio** e che non vuole procedere con il piano di cura.

> Il tuo obiettivo è capire se decide davvero in due... *o se c'è un dubbio che non ti sta dicendo.*

Dagli ragione, poi fai *una sola domanda.*

> *«Ha ragione, è giusto parlarne. Ma mi tolga una curiosità: se stasera sua moglie le dicesse di no... lei lo farebbe lo stesso?»*

«Sì, lo farei comunque.»

E succede molto più spesso di quanto pensi.

Il paziente l'hai *già recuperato.*

È lui che prende le decisioni: **la moglie va solo informata.**

FISSA SUBITO LA DATA D'INIZIO

«No, senza di lei non lo farei.»

Allora gli chiedi:

> *«Su cosa pensa che sua moglie non sarebbe d'accordo? Sul costo, sul tipo di cura che le è stato proposto... o magari su di noi?»*

Adesso non parli più della moglie: parli di *un problema che puoi risolvere.*

€ **SE È IL COSTO**

Mostragli la rata mensile e i diversi piani di pagamento.

SE È LA CURA

Fagli vedere casi simili al suo e vai più nel dettaglio.

«Nessun dubbio, ma da sempre decidiamo tutto insieme.»

> *«Sua moglie lo sa che è da anni che non riesce a masticare bene? E se lo sa, perché dovrebbe essere contraria a farla stare meglio? A ruoli invertiti, lei la sosterrebbe?»*

Non chiede il ~~permesso~~, chiede *sostegno.*

Non scavalcare il partner: *coinvolgilo.*

IN VIVAVOCE

«La chiamiamo adesso, così ci conosciamo in 5 minuti?»

VISITA INSIEME

«Torniamo giovedì alle 18 insieme, oppure venerdì mattina?»

Il paziente non esce mai dallo studio senza un *prossimo passo* in agenda.

~~*«Ci faccia sapere»*~~ non è un prossimo passo.

Articolo completo *nel primo commento*

Frase per frase, per gestire «devo parlarne con mia moglie». **Salvalo e condividilo** con la segreteria e con chi presenta i preventivi nel tuo studio.

Il link è nel primo commento, qui sotto.

