

Евгений Францев

100 возражений [с Евгением Францевым]

вредные

"В этой книге собраны 100
самых популярных
позитивных возражений..."

99%
примеров

Евгений Францев

100 возражений. вредные

«Издательские решения»

Францев Е.

100 возражений. вредные / Е. Францев — «Издательские решения»,

Приятно иметь дело с книгами, написанными по существу. Эта книга не только покажет Вам, каким образом разрушаются позитивные убеждения, но и научит разрушать убеждения других людей. Прочитав ее, Вы сможете отслеживать такое влияние, а значит, выработаете иммунитет. На 99% книга состоит из примеров, прочитав и пережив которые, Вы полностью поймете тему «вредного» влияния.

© Францев Е.

© Издательские решения

Содержание

Введение	6
Возражение и его структура	7
Обработка возражения	8
Способы обработки возражений	9
Намерение	10
Переопределение	11
Последствия	12
Разделение	13
Объединение	14
Аналогия	15
Изменение размера фрейма	16
Другой критерий	17
Модель мира	18
Стратегия реальности	19
Противоположный пример	20
Иерархия критериев	21
Применение к себе	22
Метафрейм	23
Вредные	24
1. Я буду ходить в тренажерный зал, т. к. хочу быть в форме	24
2. Я напишу свою книгу, т. к. думаю, что она заинтересует людей	25
3. Я пойду на курсы английского, т. к. это может мне пригодиться	26
4. Я буду делать зарядку утром, т. к. хочу быть в тонусе	27
5. Я буду получать второе образование, т. к. это поможет карьере	28
6. Я буду получать дополнительное образование, т. к. хочу быть ценным специалистом	29
Конец ознакомительного фрагмента.	30

100 возражений вредные Евгений Францев

© Евгений Францев, 2015

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero.ru

Введение

В этой книге собраны 100 самых популярных позитивных возражений. Это превосходная область для оттачивания своих коммуникативных навыков. Эти возражения перенесут Вас в сто разных ситуаций, которые теперь Вы легко преодолеете.

Вначале теория и ответы на вопросы:

что такое возражение?

что значит обработать возражение?

способы обработки возражений.

И самая большая часть книги – это примеры.

Возражение и его структура

Возражение или убеждение – это, как правило, причинно-следственная связь или комплексный эквивалент.

А равно В или А значит В

Если такой структуры в речи партнера не замечено, мы приводим возражение к этой формуле либо вопросами, либо предположением.

Пример:

– *Пошли на улицу.*

– *Я не пойду.*

Далее мы можем предположить, почему партнер не хочет идти, например, плохая погода, или спросить напрямую, почему.

– *Почему?*

– *Там плохая погода.*

В любом случае, у нас появляются 2 части.

Обработка возражения

Обработка возражения – это смещение фокуса внимания партнера.

Пример:

Человек, который берет автокредит, думает о:

- статусе
- комфорте
- возможностях по передвижению
- внимании противоположного пола и т. д.

Человек, который может, но не берет автокредит, думает о:

- переплате за кредит
- тратах за обслуживание машины
- пробках
- проблемах с парковкой и т. д.

Человек, который не знает, брать или не брать автокредит, думает о:

- статусе
- переплате за кредит
- комфорте
- тратах на обслуживание и т. д.

Все эти условия присутствуют одновременно. Но фокус внимания направлен, как правило, в одну из сторон.

Способы обработки возражений

Целью обработки возражений является смещение фокуса внимания партнера в нужную для Вас сторону. Возражение обработано тогда, когда фокус внимания смещен. Для этого в нашем распоряжении 14 лингвистических паттернов (моделей).

Намерение

Смещение фокуса внимания на намерение, показываемое этим убеждением.

Вопросы:

Чего ты хочешь?

Для чего ты это сказал?

Что ты имеешь ввиду?

Утверждение:

Тебе надо, чтобы...

Ты хочешь, чтобы...

Если ты действительно хочешь...

Переопределение

Смещение фокуса внимания на неоднозначность критерия, обозначаемого словом или словосочетанием, путем замены слов на похожие, но с другим окрасом.

Вопросы:

Давай скажем по-другому?

Как это еще можно обозначить?

Утверждение:

Можно сказать, что...

Другими словами...

Мягко говоря...

Последствия

Смещение фокуса внимания на последствия данного убеждения.

Вопросы:

Что будет потом?

К чему это может привести?

Утверждение:

И тогда потом...

Это приведет к...

Разделение

Смещение фокуса внимания на детали, из которых состоит процесс, предполагаемый убеждением.

Вопросы:

С чего это начинается?

Давай разберем по частям?

Утверждение:

Обрати внимание на...

Объединение

Смещение фокуса внимания на более высокий уровень обобщения.

Вопросы:

А если посмотреть шире?

К чему большему можно это отнести?

Утверждение:

Все...

Вообще...

Всегда...

Аналогия

Смещение фокуса внимания на результат взаимосвязи, аналогичной данной.

Вопросы:

Что это напоминает?

На что это похоже?

Утверждение:

Это все равно, что...

Это тоже самое, что...

Это как...

Изменение размера фрейма

Смещение фокуса внимания в контекст другого временного фрейма, в более широкий или узкий ракурс.

Вопросы:

Как было раньше?

А как сейчас?

Как думает большинство?

Утверждение:

В большей перспективе...

Для большинства...

Вообще – да, но в этот раз...

Другой критерий

Смещение фокуса внимания на другие критерии.

Вопросы:

А с другой стороны?

В чем еще может быть дело?

Утверждение:

Дело не в ..., а в...

С другой стороны...

Модель мира

Смещение фокуса внимания на оценку данного убеждения с точки зрения другой модели мира.

Вопросы:

Чья точка зрения подразумевает другой взгляд?

Утверждение:

Для...

С точки зрения...

Стратегия реальности

Смещение фокуса внимания на неоднозначность обстоятельств при которых сформировалось убеждение.

Вопросы:

С чего ты взял?

Где ты это услышал/увидел?

На чем это основано?

Утверждение:

Объективно говоря...

На самом деле...

Противоположный пример

Смещение фокуса внимания на исключения из правила, подразумеваемого этим убеждением.

Вопросы:

Так было всегда?

А как еще бывает?

Утверждение:

Иногда бывает по-другому...

А еще может быть и так...

Иерархия критериев

Смещение фокуса внимания на другой критерий, относящийся к данному убеждению и превосходящий его по значимости.

Вопросы:

Что является более важным?

Утверждение:

Главное, чтобы...

Важнее всего...

Применение к себе

Смещение фокуса внимания на неоднозначную оценку самого убеждения, или применение этих критериев к партнеру.

Вопросы:

Тебе самому комфортно жить с этим убеждением?

Что ты хочешь сказать этими словами?

Утверждение:

Говоря так...

Этим словами ты...

Метафрейм

Смещение фокуса внимания на контекст, в котором данное утверждение было бы уместно, и противопоставление этого контекста данному.

Вопросы:

Где это было бы уместно?

Где это могло бы быть необходимым?

Утверждение:

В другое время (место, обстоятельства и т. д.) это было бы верно, но...

Вредные

1. Я буду ходить в тренажерный зал, т. к. хочу быть в форме

Намерение: ты хочешь себе самооценку повысить? Не в этот раз.

Переопределение: ты будешь тратить время, чтобы не толстеть.

Разделение: подожди еще месяц, может, потом и не захочешь.

Объединение: все хотят. И тренажерный зал – не выход.

Аналогия: ты же не читаешь одну и ту же книгу, чтобы поддерживать интеллект.

Изменение размера фрейма: всю жизнь в форме это не поможет быть.

Метафрейм: если бы это не занимало столько времени – да, но...

Применение к себе: говоря так, ты занимаешься самообманом.

Другой результат: посмотри с точки зрения того, как ты будешь уставать от этого.

Противоположный пример: иногда занятия можно оставить на потом.

Иерархия критериев: главное – не перетрудиться над собой.

Стратегия реальности: ты видел людей, которым это помогло? Есть и другие.

Последствия: потом убедишься, что это – бесполезное занятие.

Модель мира: спортсмены знают, что это не единственный способ поддерживать себя.

2. Я напишу свою книгу, т. к. думаю, что она заинтересует людей

Намерение: тебе нечем занять свободное время? Даже не думай.

Переопределение: ты напишешь небольшой рассказ, чтобы хвастаться родственникам?

Разделение: хоть один человек и скажет, что ты написал ерунду, а может и не один.

Объединение: творчество – это прекрасно. Но может заняться чем-то другим?

Аналогия: все равно, что рассказывать несмешной анекдот с надеждой, что кто-нибудь посмеется.

Изменение размера фрейма: раньше ты не писал, не начинай.

Метафрейм: если бы это их интересовало – об этом уже написали бы, но ведь...

Применение к себе: этими словами ты показываешь, что сам не уверен в этом.

Другой результат: посмотрим с точки зрения опыта написания книг вообще.

Противоположный пример: есть книги, которые никому не интересны.

Иерархия критериев: главное, чтобы время зря не пропало.

Стратегия реальности: ты прочитал пособие «Как написать книгу»? Это не повод ее писать.

Последствия: когда ты поймешь, что она неинтересна, очень огорчишься.

Модель мира: писатели знают, что далеко не всегда удастся заинтересовать читателя.

3. Я пойду на курсы английского, т. к. это может мне пригодиться

Намерение: ты хочешь перед коллегами похвастаться знанием языка? Не стоит.

Переопределение: ты попытаешься учить тяжелый язык, хотя не уверен, что он нужен?

Разделение: ты 20 лет жил без этого языка. Уже не стоит.

Объединение: курсы – это хорошо. А других не было?

Аналогия: в поход лучше брать только то, что наверняка пригодится.

Изменение размера фрейма: раньше у тебя не было этой необходимости.

Метафрейм: если бы это было необходимо, тебе сказал бы работодатель, но...

Применение к себе: говоря так, ты показываешь, что не уверен в необходимости занятий.

Другой результат: посмотри с точки зрения потраченного времени.

Противоположный пример: а может и не пригодиться.

Иерархия критериев: важнее обратить внимание на то, что наверняка пригодиться.

Стратегия реальности: ты посмотрел рекламу этих курсов? Она не всегда правдива.

Последствия: потом, если не пригодится, поймешь, что зря тратил время.

Модель мира: люди, которые знают несколько языков, не всегда используют их все.

4. Я буду делать зарядку утром, т. к. хочу быть в тонусе

Намерение: ты думаешь, три приседания – и ты в тонусе? Нет.

Переопределение: ты будешь меньше спать, и думаешь, что будет лучше?

Разделение: сегодня ты не делал зарядку и хорошо себя чувствуешь.

Объединение: все хотят быть в тонусе, но не все делают зарядку.

Аналогия: если телефон заряжался всю ночь, то чем меньше энергии использовать, тем дольше протянет.

Изменение размера фрейма: раньше ты не делал ее и чувствовал себя хорошо.

Метафрейм: если бы для этого не надо вставать раньше – да, но...

Применение к себе: говоря так, ты заставляешь организм недосыпать с утра.

Другой результат: дело не в тонусе утром, а в том, чтобы выспаться.

Противоположный пример: иногда, чтобы быть в тонусе, лучше поспать.

Иерархия критериев: главное, чтобы ты выспался.

Стратегия реальности: ты посмотрел телепередачу о здоровье? Это не повод.

Последствия: уже через два дня тебе это надоест.

Модель мира: спортсмены говорят, что этого не всегда достаточно.

5. Я буду получать второе образование, т. к. это поможет карьере

Намерение: ты хочешь последовать совету дешевого журнала?

Переопределение: ты хочешь тратить время не на работу, а учебу. Это не поможет.

Разделение: год подожди. Потом, может, и не понадобится.

Объединение: все хотят роста по карьере. Только работать никто не хочет.

Аналогия: можно купить несколько костюмов, но каждый раз носить один.

Изменение размера фрейма: раньше ты думал, что и одного будет достаточно.

Метафрейм: если бы это было гарантировано – все так делали бы, но...

Применение к себе: этими словами ты ставишь прочерк в графе «опыт работы».

Другой результат: посмотрим с точки зрения собственной загруженности.

Противоположный пример: иногда и с тремя образованиями люди мало зарабатывают.

Иерархия критериев: важнее заниматься тем, что нравится.

Стратегия реальности: тебе это начальник сказал? Он просто не хочет повышать тебя.

Последствия: и, получив его, поймешь, что не в нем было дело.

Модель мира: выпускники аспирантуры знают, что найти работу им тоже непросто.

6. Я буду получать дополнительное образование, т. к. хочу быть ценным специалистом

Намерение: ты хочешь скрыть комплексы за образованием? Не получится.

Переопределение: пока ты будешь заполнять свою безграмотность, работу потеряешь.

Разделение: хотя бы квартал отработай достойно, может, образование не нужно будет.

Объединение: все хотят быть ценными, и поэтому работают, а не учатся.

Аналогия: все равно, что носить две пары очков, чтобы лучше видеть.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.