

Евгений Францев

# 1000 возражений [с Евгением Францевым]

**мужчина и женщина**

"В этой книге собраны 100  
самых популярных возражений  
из контекста отношений мужчины  
и женщины..."

**99%**  
**примеров**

Евгений Францев  
**100 возражений.**  
**мужчина и женщина**

«Издательские решения»

## **Францев Е.**

100 возражений. мужчина и женщина / Е. Францев —  
«Издательские решения»,

Приятно иметь дело с книгами, написанными по существу. Эта книга не только покажет Вам возражения, которыми могут обмениваться мужчины и женщины в отношениях, но и варианты их обработки. На 99% книга состоит из примеров, прочитав и пережив которые, Вы легко найдете общий язык с противоположным полом.

## 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
Мужчина и женщина	24
1. Я не дам свой номер, т. к. не знакомлюсь на улице	24
2. Я не дам свой номер, т. к. у меня есть парень	25
3. Я не буду знакомиться, т. к. очень спешу	26
4. Я не дам свой номер, т. к. не хочу	27
5. Я не буду знакомиться, т. к. ты не в моем вкусе	28
6. Я не буду с ней знакомиться, т. к. она толстая	29
Конец ознакомительного фрагмента.	30

**100 возражений  
мужчина и женщина  
Евгений Францев**

© Евгений Францев, 2015

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero.ru

## **Введение**

В этой книге собраны 100 самых популярных возражений из контекста отношений мужчины и женщины. 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...

Этими 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...

## **Мужчина и женщина**

### **1. Я не дам свой номер, т. к. не знакомлюсь на улице**

Намерение: Хотите, что бы я поговоривал Вас? Хорошо...

Переопределение: другими словами, познакомиться с приятным мужчиной лучше в другой обстановке.

Разделение: но для начала попить кофе мы можем.

Объединение: приятные знакомства можно завести где угодно.

Аналогия: узнать, какое блюдо на вкус, можно, только попробовав.

Изменение размера фрейма: с точки зрения отношений, нет разницы, где знакомиться.

Метафрейм: если бы я увидел Вас в интернете – познакомился бы там, но мы тут...

Применение к себе: этими словами Вы только разжигаете интерес к себе.

Другой результат: давайте оставим забавные принципы, и подумаем о вечере пятницы. Вы свободны?

Противоположный пример: иногда случайные знакомства самые приятные...

Иерархия критериев: важнее не где, а с кем.

Стратегия реальности: может, Вам так сказали Ваши подруги... бывает и...

Последствия: а за муж хотите? Тогда...

Модель мира: для красивых девушек нормально знакомиться на улице.

## **2. Я не дам свой номер, т. к. у меня есть парень**

Намерение: Вы хотите быть уверены, что я лучше... нужно попробовать.

Переопределение: Вы пока несвободны? Может тогда...

Разделение: но 20 минут за коктейлем Вы можете мне посветить...

Объединение: у всех красивых девушек есть парни. И это не мешает общаться...

Аналогия: если у человека есть машина, это не мешает ему ездить на мотоцикле, когда захочется...

Изменение размера фрейма: раньше у Вас его не было, и Вы могли бы просто оставить телефон.

Метафрейм: было бы даже странно, если бы его не было...

Применение к себе: говоря так, Вы не подозреваете, насколько интересней будет со мной.

Другой результат: посмотрим с точки зрения удовольствия...

Противоположный пример: иногда стоит обращать внимание и на других... может...

Иерархия критериев: гораздо важнее новые знакомства и впечатления.

Стратегия реальности: наверное, он Вам сказал не давать свой номер... это не всегда так...

Последствия: тогда в будущем мы можем больше не встретиться.

Модель мира: для такой красивой девушки один парень не предел.

### **3. Я не буду знакомиться, т. к. очень спешу**

Намерение: да, всему свое время. Может, тогда завтра?

Переопределение: знакомиться лучше, когда есть время. Давайте тогда созвонимся...

Разделение: но телефон свой оставить есть время...

Объединение: пунктуальность – это отлично. Давайте тогда...

Аналогия: самолеты летают по расписанию, но иногда могут задержаться.

Изменение размера фрейма: всегда есть, куда спешить, и сейчас Вы можете подождать.

Метафрейм: если бы Вы не были такой красивой, я отпустил бы Вас, но не могу.

Применение к себе: это не заставит меня не взять Ваш телефон.

Другой результат: посмотрим с точки зрения, когда Вы освободитесь.

Противоположный пример: бывает, такие знакомства оказываются важнее дел...

Иерархия критериев: что важнее: 5 минут времени или приятное знакомство?

Стратегия реальности: Вам на работе сказали, что опаздывать нехорошо? Давайте тогда...

Последствия: тогда дайте свой номер. Потом встретимся и отдохнем вместе.

Модель мира: современные девушки все успевают. Давайте...

## **4. Я не дам свой номер, т. к. не хочу**

Намерение: хотите немного поторговаться? Давайте продолжим в...

Переопределение: большое желание общаться не всегда возникает сразу...

Разделение: не хотите познакомиться сейчас, давайте отложим на завтра. Оставьте мне номер и...

Объединение: желание – это важно. Давайте для начала...

Аналогия: многие студенты не хотят учиться, а потом вспоминают это как лучшие годы жизни.

Изменение размера фрейма: не всем нужно давать свой номер, но мне можно.

Метафрейм: есть мужчины, которым номер не надо давать, но я...

Применение к себе: говоря так, Вы даете повод Вас уговорить.

Другой результат: посмотрим с точки зрения возможности хорошо провести время.

Противоположный пример: иногда стоит знакомиться... вдруг что-то получится?

Иерархия критериев: важнее, как здорово мы можем проводить время.

Стратегия реальности: Вы раньше не знакомилась так? Тем более стоит попробовать.

Последствия: потом вместе будем вспоминать, что Вы сначала отказывались.

Модель мира: для настоящей красоты ухажер не будет лишним.

## **5. Я не буду знакомиться, т. к. ты не в моем вкусе**

Намерение: Вы же хотите себе лучшего парня. Тогда...

Переопределение: я не похож на тех, кто Вас окружает, и поэтому...

Разделение: но 5 минут на кофе Вы можете мне подарить.

Объединение: вкусы у всех разные, и свои Вы сможете пересмотреть.

Аналогия: не суди о книге по обложке.

Изменение размера фрейма: вкусы у всех разные, и Ваши могут поменяться после нашего знакомства.

Метафрейм: если бы я подошел в костюме банана – да. Но...

Применение к себе: говоря так, Вы вынуждаете показать, насколько Вы ошибаетесь.

Другой результат: дело не в первом впечатлении, а в том, насколько интересно нам будет.

Противоположный пример: бывает, что к человеку стоит приглядеться...

Иерархия критериев: важнее, насколько приятно нам будет вместе.

Стратегия реальности: у Вас не было похожих на меня? Тем интересней.

Последствия: потом подругам рассказывать будете, каким я показался Вам сначала.

Модель мира: мои бывшие девушки уверены, что я великолепен.

## **6. Я не буду с ней знакомиться, т. к. она толстая**

Намерение: ты хочешь видеть рядом с собой свой идеал. Обрати внимание на нее...

Переопределение: она действительно полновата, и это придает ей...

Разделение: познакомься, встреться, пообщайся, может, понравится...

Объединение: предпочтения – это хорошо, и их можно пересматривать.

Аналогия: как говорил Остап Бендер: «Знойная женщина – мечта поэта».

Изменение размера фрейма: не все девушки могут нравиться, но эта...

Метафрейм: если бы она была некрасива – понятно. Но...

Применение к себе: говоря так, ты сильно ограничиваешь себя в выборе. Попробуй.

Другой результат: посмотри с точки зрения общих интересов.

Противоположный пример: иногда именно полные девушки самые страстные...

Иерархия критериев: важнее, что она, кажется, не против.

Стратегия реальности: никто из твоих знакомых не встречается с полной? Будешь первым.

## **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.