

Аргументация



1. Факты из совместного опыта.
«Я вам в прошлый раз рекомендовал, как правильно вложить деньги, вы довольны результатом? (Да) У нас появились новые возможности выгодных инвестиций, я рекомендую их вам ...». Хотя человек и знает, что Вы ему давали эту рекомендацию в прошлый раз, когда ему проговаривают это еще раз, это усиливает аргументацию.

2. Очевидные, не подлежащие ни малейшему сомнению объективные факты (за-против): проводились исследования, есть статистика, официальные результаты. Например: «земля круглая» и т.п.

3. Аргументы, содержащие обобщение первого и второго пунктов.

4. Аргументы, содержащие ноу-хау или конкретную информацию о способах достижения цели.

5. Ссылки на собственный опыт.

6. Ссылки на авторитет.

По силе воздействия на оппонента 1 наиболее эффективно.

Усиление аргументации происходит за счёт упоминания отношений, чувств (своих собственных или чувств других людей).

Предъявление аргументации

- к потребностям партнёра
- к центральным преимуществам продукта
- с нарастанием силы аргументов.