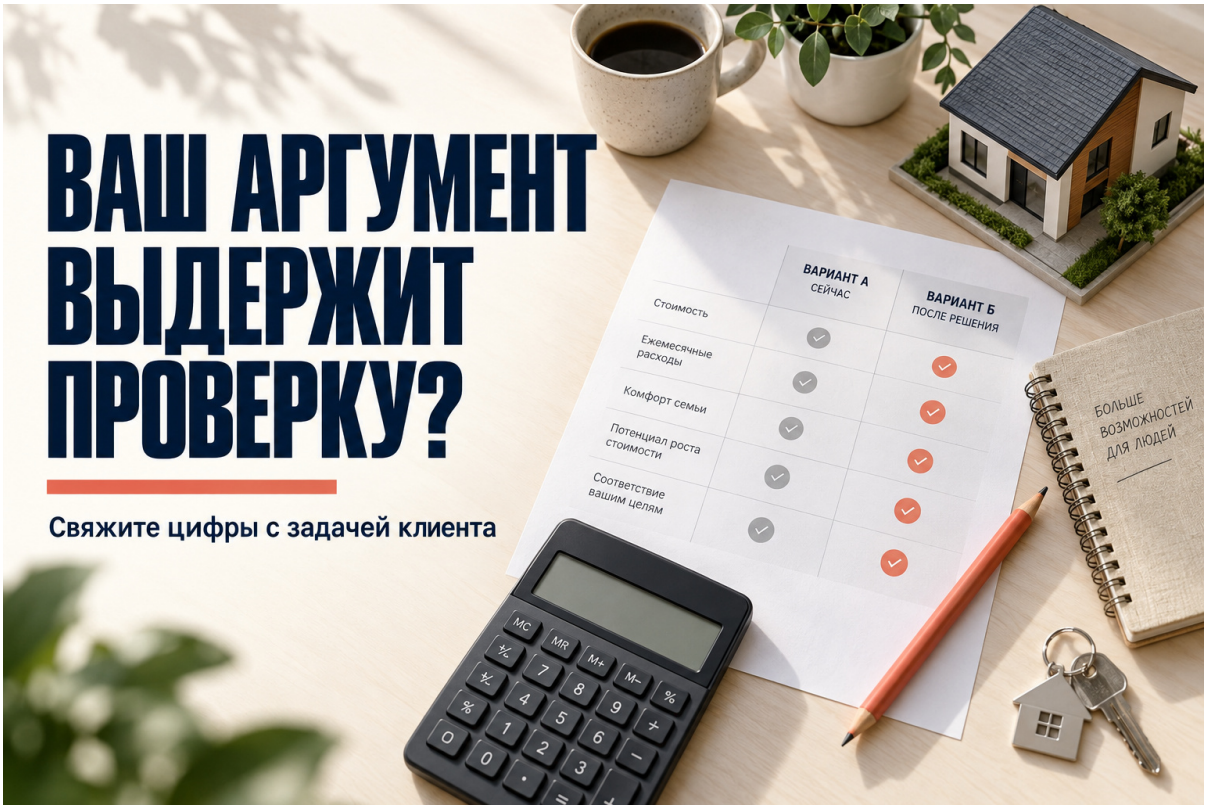
Аргумент, который можно проверить

Свяжите предложение с данными и задачей клиента, проверьте расчёт и уберите преувеличенную выгоду.



12 страниц · 6 шагов · 18 проверок

Расчёт двух графиков показов, карта одного довода, условия пересмотра, рабочие листы и 18 проверок перед переговорами.

Проверка логики собственного предложения. Не гарантия согласия, времени показа или результата продажи.

Меньше вечеров, но не вдвое меньше времени

Вы хотите обосновать формат работы или следующий шаг, но довод звучит как общее обещание «будет выгоднее».

Условие	Учебные данные	Статус
Запросы на показ	6	Время не согласовано
Один показ / подготовка	30 / 15 минут	Расчётные допущения
Предложение Дениса	2 окна по 3 показа	Нужны ответы участников

Из чего собрать доказательный довод

- Одно конкретное предложение.
- Приоритет клиента его словами.
- Данные и их происхождение.
- Расчёт на одинаковых условиях.
- Ограничения и неизвестное.
- Вопрос, проверяющий значимость довода.

Предложение, приоритет и данные

1. Назовите предложение

Обсуждаем два окна по три показа вместо шести отдельных визитов.

Готово: Понятно, какое решение нужно обосновать.

Не делайте так: Искать аргументы вообще.

2. Уточните приоритет

Спросите, важнее ли Миле меньше отдельных вечеров или короткая длительность каждого визита.

Готово: Польза связана с ответом собственника.

Не делайте так: Выдать удобство агента за ценность клиента.

3. Соберите сопоставимые данные

Используйте 30 минут на показ, 15 на подготовку и по 10 между показами в группе.

Готово: Допущения указаны, не названы нормами.

Не делайте так: Скрыть промежутки или повторную подготовку.

Кому принадлежит задача

Расчёт, условия и проверочный вопрос

4. Проверьте оба расчёта

Отдельно 6 × 45 = 270. Группа 90 + 20 + 15 = 125, две группы 250.

Готово: Разница 20 минут, не сокращение вдвое.

Не делайте так: Перенести экономию подготовки на весь график.

5. Покажите обмен и условия

Меньше отдельных вечеров, но каждое окно длиннее. Доступность участников ещё неизвестна.

Готово: Выгода условна и понятна цена решения.

Не делайте так: Объявить два окна согласованным расписанием.

6. Спросите и сохраните ответ

Уточните, подходит ли такой формат. Если нет, узнайте приоритет и пересчитайте другой вариант.

Готово: Согласие не дописано за Милу.

Не делайте так: Усилить интонацию вместо изменения предложения.

Чего цифры не доказывают

270 против 250: где реальная разница

Денис и Мила обсуждают шесть запросов на просмотр. Время пока не согласовано. Учебные допущения: показ 30 минут, подготовка 15 минут, между последовательными показами 10 минут. В каждой группе три показа и два промежутка.

Элемент	6 отдельных	2 группы по 3	Разница
Сами показы	180 минут	180 минут	0
Подготовка	6 × 15 = 90	2 × 15 = 30	60 меньше
Промежутки в группах	0 по модели	4 × 10 = 40	40 больше
Всего	270 минут	250 минут	20 меньше
Одно окно	45 минут с подготовкой	125 минут с подготовкой	80 дольше

Общее расчётное время уменьшается на 20 минут. Главный возможный выигрыш Милы: два отдельных вечера вместо шести, если график удастся согласовать.

Как сделать запись полезной

Общая оценка	Проверяемая запись
Вдвое меньше времени	270 против 250 минут при этих условиях
Шесть подготовок стали двумя, значит всё втрое быстрее	Подготовка короче, но добавляются промежутки
Всем покупателям подойдёт	Сначала проверим доступность каждого

Когда нужно пересчитать предложение

Что изменилось	Как влияет	Что проверить
Показ дольше 30 минут	Группа растёт	Реальную длительность
Нужна повторная подготовка	Экономия уменьшается	Что делается между визитами
Один клиент доступен отдельно	Добавляется окно	Возможность расписания
Миле неудобно 125 минут	Формат не отвечает приоритету	Меньшую группу
Все условия подтверждены	Можно планировать	Конкретные даты и ответы

Три проверки перед доводом

1. Какой вывод подтверждают эти данные?
2. Почему это важно именно клиенту?
3. При каком условии довод перестанет работать?

18 проверок одного аргумента

Галочка означает подтверждённый результат. Если данных нет, перенесите вопрос в лист решений.

Собрать довод

- [ ] **Предложение конкретно.** 2 окна по 3 показа. Назовите.
- [ ] **Задача клиента услышана.** Меньше отдельных вечеров. Спросите.
- [ ] **Шесть запросов не шесть встреч.** Время не согласовано. Разделите.
- [ ] **Показ 30 минут условен.** Учебное допущение. Не выдавайте за норму.
- [ ] **Подготовка включена.** 15 минут. Добавьте.
- [ ] **Промежутки учтены.** По 10 минут. Посчитайте.

Проверить арифметику

- [ ] **Отдельный визит.** 30 + 15 = 45. Сверьте.
- [ ] **Шесть визитов.** 6 × 45 = 270. Пересчитайте.
- [ ] **Одно окно.** 90 + 20 + 15 = 125. Сверьте.
- [ ] **Два окна.** 2 × 125 = 250. Пересчитайте.
- [ ] **Разница верна.** 270 минус 250 = 20. Исправьте.
- [ ] **Нет обещания вдвое.** Вывод не следует из расчёта. Уберите.

Связать с решением

- [ ] **Длинное окно обозначено.** 125 вместо 45 минут. Не скрывайте.
- [ ] **Доступность неизвестна.** Нужны ответы. Проверьте.
- [ ] **Цена решения понятна.** Меньше вечеров, дольше каждый. Объясните.
- [ ] **Ограничения названы.** Задержки и подготовка. Уточните.
- [ ] **Вопрос без давления.** Подходит ли обмен?. Спросите.
- [ ] **Итог не присвоен.** Мила ещё не ответила. Сохраните открытым.

Карта доказательного довода

Один факт может подтверждать узкий вывод, но не обещание общей выгоды. Проверьте связь словами.

Клиент / обсуждаемое решение: _____

Часть довода	Ваша запись	Основание / неизвестно
Предложение		
Данные		
Расчёт		
Значение клиенту		
Условие применимости		

Вывод в границах данных: _____

Что осталось неизвестным: _____

Когда уточню неизвестное: _____

Проверка применимости

Не подгоняйте неизвестное под желаемый ответ. Если меняется условие, меняется и расчёт.

Проверка	Что известно	Что спросить / пересчитать
Приоритет клиента		
Полнота затрат		
Сопоставимость		
Доступность участников		
Ответ на предложение		

Пять сигналов, при которых нужно уточнение

Экономия части выдана за целое. пересчитайте итог.

Приоритет выбран за клиента. спросите.

Допущение стало нормой. подпишите условие.

Запрос стал подтверждённым временем. проверьте ответ.

Аргумент не отвечает вопросу. вернитесь к задаче.

Согласуйте следующий шаг

Аргумент с понятным обменом

Мила, при двух окнах по три показа подготовок будет две вместо шести. Каждое окно по нашему расчёту займёт 125 минут, общее время уменьшится только на 20 минут. Если покупателям подойдёт график, занятых вечеров будет меньше. Вам подходит такой обмен или важнее короткий визит?

Первое действие после чтения

Проверьте один свой довод по карточке. Если предложения расходятся с приоритетами клиента, диагностическая карта поможет разобрать выяснение задачи и фиксацию ответа.

Кто подтверждает исходные данные: _____

Проверочный вопрос клиенту: _____

Другие материалы Нейросистемы →

Аргументы не попадают в задачу клиента?

Разберите, как выясняется приоритет и проверяется основание вашего предложения.

Проверить переговоры →

Проверено 16.10.2026. Purdue OWL объясняет различие утверждения, данных и связывающего их основания. Расчёт показов и рабочая карточка ниже авторские.

Purdue OWL: Toulmin Argument, утверждение, основания и связь между ними

Полный расчёт без преувеличения

Времена учебные. Задержки и уборка после визитов в модель не включены; перед реальным обещанием уточните их.

Расчёт	Формула	Результат
Отдельный формат	6 × (30 + 15)	270 минут
Одна группа	3 × 30 + 2 × 10 + 15	125 минут
Две группы	2 × 125	250 минут
Экономия подготовки	90 минус 30	60 минут
Добавленные промежутки	2 × 2 × 10	40 минут
Чистая разница	60 минус 40	20 минут

Сравнение показывает, почему нельзя обещать сокращение всего времени вдвое. Подготовка действительно сокращается, но это только один элемент.

Если нужна повторная подготовка после каждого гостя, добавьте её отдельно. Если появляются отдельные визиты, пересчитайте число окон и весь объём.

Убедительность здесь даёт прозрачная связь расчёта с приоритетом Милы. При другом приоритете тот же график может оказаться неудобным.

Карточка аргумента и проверка помощником

Довод должен оставлять клиенту возможность оценить обмен.

Предложение: два окна по три показа. Основания: 30 минут осмотр, 15 подготовка, 10 между посетителями. Вывод: 250 вместо 270 минут и меньше отдельных вечеров при согласованном графике. Ограничение: каждое окно 125 минут, ответы участников ещё нужны.

Вопрос: «Вам важнее меньше отдельных вечеров или короткая длительность каждого визита?» Не добавляйте в карточку согласие, которого не было.

Промпт: «Проверь аргумент. Отдели утверждение, данные, расчёт, значение клиенту и условия. Найди выводы без оснований. Не добавляй статистику и согласия. Дай один вопрос о приоритете».

Ответ помощника проверьте арифметикой. Фраза «сэкономите целый рабочий день» не следует из 20 минут. Удалите её независимо от выразительности.