

КАК ДИРЕКТОРУ ПОДБИРАТЬ АРГУМЕНТЫ НА ПЕРЕГОВОРАХ

Аргументы — это не красивые слова, а управляемый инструмент влияния. Чтобы они работали, их нужно не просто знать, а уметь правильно подобрать, выстроить и использовать в моменте. Вот как это сделать.

Шаг 1. Сформулируйте тезисы и подготовьте аргументы

Выпишите все возможные доводы в поддержку своей позиции. Затем разложите их по силе. Слабые — удалите. Сильные, средние и самые сильные используйте именно в таком порядке. Например:

- Сильный: «В доме есть камин — это добавляет уюта»
- Средний: «Экономит электроэнергию»
- Самый сильный: «Камины повышают ликвидность на 12% (данные агентства X)»

Начинайте с сильного, заканчивайте самым сильным — он должен быть завершающим аккордом.

Шаг 2. Проверьте, что ваши аргументы соответствуют пяти критериям

Обоснованность: ссылки на цифры, данные, аналитику.

Релевантность: привязаны к теме и контексту собеседника.

Последовательность: логически согласованы между собой.

Умеренность: не более 3–5 аргументов.

Простота формулировок: избегайте сложных оборотов и канцелярита.

Шаг 3. Используйте универсальную структуру подачи аргументов

Эта структура выглядит так: тезис - аргумент - демонстрация. Например:

- Тезис: «Мы предлагаем это».
- Аргумент: «Потому что...».
- Демонстрация: «Вот данные, пример, кейс, расчет».

Без демонстрации даже сильный довод может не сработать.

КАК ДИРЕКТОРУ ПОДБИРАТЬ АРГУМЕНТЫ НА ПЕРЕГОВОРАХ

Шаг 4. Постройте аргументацию под тип оппонента

Для этого следуйте простой логике:

- Рационалу — цифры, логика, диаграммы.
- Эмоционалу — метафоры, образы, истории.
- Визуалу — схемы, наглядные примеры.

Не знаете тип — начинайте с логики, добавляйте эмоции.

Шаг 5. Учитывайте интересы оппонента

Не говорите о себе — говорите о выгодах другой стороны. Формулируйте так:

- «С вашей стороны это дает...»;
- «Вы избежите...»;
- «Результат — в рамках ваших KPI»

Шаг 6. Добавьте эмоциональные аргументы к рациональным

Цель — чередовать одни с другими, чтобы выглядеть наиболее убедительно. Например: рациональный: «Себестоимость выросла на 12%...», эмоциональный: «Этот выбор защищает ваш отдел от критики и штрафов».

Шаг 7. Готовьте ответы на возможные возражения

К таким вопросам могут относиться: какие слабости есть в предложении, какие возражения вероятны, чем их перекроете?

Алгоритм:

- Выслушать.
- Признать значимость проблемы: «Да, понимаю...».
- Ответить по сути: «Мы учли это...».
- Проверить эффект: «Этот вариант вас устроит?»

КАК ДИРЕКТОРУ ПОДБИРАТЬ АРГУМЕНТЫ НА ПЕРЕГОВОРАХ

Шаг 8. Добавьте рычаги воздействия

Таких рычагов может быть два: положительный и отрицательный.

Положительные:

- «Если вы подпишете до пятницы — логистика за нами».
- «Покупая весь пакет — приоритетное обслуживание».

Отрицательные:

- «Если не подпишем до 20 июля — уйдем в другие проекты».
- «Позже мы не сможем гарантировать сроки».

Обратите внимание — это не шантаж, а способ задать рамки.

Шаг 9. Расширьте поле торга

Если разговор крутится вокруг цены — переключите внимание:

- Сроки;
- Гарантии;
 - Условия оплаты;
- Поддержка;
- Дополнительные бонусы;

Используйте прием: «Цена — только часть сделки. Давайте посмотрим на всю картину».

Шаг 10. Используйте интерактивную подачу

Обратите внимание, что аргументация — не лекция, а диалог. Поэтому спрашивайте:

- «Что думаете об этом?»;
- «Насколько это вам подходит?»;
- «Как звучит в вашем контексте?».

Чем больше вовлеченности, тем выше вероятность согласия.



КАК ДИРЕКТОРУ ПОДБИРАТЬ АРГУМЕНТЫ НА ПЕРЕГОВОРАХ

Шаг 11. Зафиксируйте структуру аргументации заранее

Для этого создайте таблицу, которая помогает держать все под контролем.

Тезис	Аргумент	Демонстрация	Контраргумент	Что сказать
Высокая цена	Продукт сертифицирован по ISO 9001	Сертификат отзывы гарантия возврата	+ «У конкурентов дешевле»	«У них нет сертификатов, возврат невозможен»

Шаг 12. Не переоценивайте сами аргументы — важна подача

Даже простой довод работает, если:

- Сказан вовремя
- Подан уверенно
- Соответствует ситуации

Например: «Да, цифра немаленькая. Но вы получаете поддержку на три года, закрываете все риски. Это не дорого — это безопасно».