

# GRE

## Analiza argumenata

Gorana Vučić, Ana Vuksić

Univerzitet u Beogradu, Matematički Fakultet

20.12.2017.

Tema je preuzeta sa:

[https://www.ets.org/gre/revised\\_general/prepare/analytical\\_writing/argument/pool](https://www.ets.org/gre/revised_general/prepare/analytical_writing/argument/pool)

Tema:

Pismo poslato od strane vlasnika kuće prijatelju.

“Od dve vodeće firme u našem gradu Adams Realty i Fitch Realty, Adams je značajno bolja. Adams ima 40 agenata za nekretnine, a Fitch ima 25, od kojih su mnogi zaposleni samo na pola radnog vremena. Dodatno priliv novca firme Adams je bio duplo veći od priliva novca firme Fitch i imao je kuće čija je prosečna prodaja iznosila \$168,000 dok je prodaje firme Fitch iznosila \$144,000. Kuće koje se prodaju preko firme Adams se prodaju brže. Pre deset godina sam prodavao preko firme Fitch i trebalo mi je 4 meseca da prodam kuću. Prošle godine, kad sam prodavao drugu kuću, prodavao sam je preko firme Adams i trebalo mi je samo mesec dana. Tako da ako hoćeš da brzo prodaš kuću i po dobroj ceni, treba da koristiš usluge firme Adams Realty.”

Odgovor:

Zaključak koji nam je dat je da ako želimo da prodamo kuću brzo i po povoljnoj ceni treba da koristimo firmu za nekretnine po imenu Adams.

Neki od iznetih argumenata su da:

1. Firma Adams ima 40 agenata za nekretnine u svojoj firmi, dok firma Fitch ima 25 i mnogi rade samo deo radnog vremena.
2. Prihodi firme Adams prošle godine su bili duplo veći od prihoda firme Fitch i u proseku je ta firma prodavala kuće za \$168,000, dok je Fitch prodavao kuće za \$144,000.
3. Kuće koje prodaje firma Adams se brže prodaju (njegovo lično iskustvo).

Smatram da postoji velika mogućnost da je ovo veoma pristrasna izjava, bez preterano dobre analize izloženih argumenata.

Razvitak i način rada neke firme ne možemo posmatrati samo sa aspekta njihovog broja zaposlenih. Ako neka firma ima manji broj zaposlenih ne mora da znači da uradi manje posla ili sa manjim kvalitetom. Ponekad se u velikim firmama gubi na komunikaciji i informacijama, tako da ne mora da znači da je veći broj ljudi naznaka da se odradi veći obim posla a kamoli da nam to govori da je taj posao kvalitetno urađen.

Kako u pismu vlasnik kuće kaže, Adams je imao duplo veći prihod od firme Fitch prošle godine. On iznosi podatak samo za prošlu godinu. To nije nešto što treba zanemariti. Ako su oni rivaliteti, postoji mogućnost da je godinama pre firma Fitch ostvarivala veću zaradu, i da je možda ovo bila samo jedna loša godina za njihovo poslovanje i da je zato ovako značajna razlika između ova dva suparnika.

Takođe kada dolazimo do srednje prodajne cene ovih kuća, fali nam i analiza cene svih kuća koje su ove firme prodale. Na primer postoji mogućnost da je srednja prodajna cena kuća firme Adams jako skočila zbog toga što su prodali neku veliku luksuznu kuću, koju možda nisu mogli da prodaju godinama unazad. Prodaja te kuće bi im podigla i godišnja primanja koja bi onda bila veća od primanja firme Fitch, iako je možda imala manji broj prodaja.

Pisac je pretpostavio da će u svakom slučaju firma Adams bilo koju kuću brže prodati i to na osnovu ličnog iskustva. Međutim pisac argumenta nije uzeo u obzir stanje tržišta u tim trenucima. Postoji mogućnost da je samo u tom momentu bio pad na tržištu, da ljudi nisu bili zainteresovani za takva ulaganja. Možda upravo zbog prethodno navedenih razloga duži vremenski period nije mogao da pronađe kupca za kuću.

Bez neke dublje analize koja se zasniva na načinu poslovanja i prihoda firmi u poslednjih nekoliko godina (bar deset) nije moguće iskazati ovakvu tvrdnju i stajati iza nje. Dodatno moramo uzeti u obzir da je ovo veoma nestabilna oblast i da i pored ove dve firme uvek postoji mogućnost pojavljivanja neke nove, treće firme koja će imati veći prihod u toj godini.