# Проверьте последствия ожидания, прежде чем говорить о потерях

18 действий из полного гайда. Неотмеченный пункт требует уточнения: сначала получите результат, затем поставьте галочку.

## Основания сравнения

- [ ] **Трудность названа.** Она подтверждена клиентом. Не навязывайте потерю.
- [ ] **Источник числа есть.** Сохранены слова или документ. Не берите сумму с потолка.
- [ ] **Дата актуальна.** Исходные условия не устарели. Проверьте изменения.
- [ ] **Единицы ясны.** Полный месяц отделён от дня. Не смешивайте периоды.
- [ ] **Статусы разделены.** Факт, сценарий и неизвестное видны. Не повышайте уверенность.
- [ ] **Важность не назначена.** Клиент оценивает последствие. Не давите оценкой.

## Арифметика и условия

- [ ] **Горизонт общий.** Начало и длительность одинаковы. Не сравнивайте разные сроки.
- [ ] **Строки сопоставимы.** Состав обеих колонок понятен. Не скрывайте другую затрату.
- [ ] **Общее учтено.** Первые месяцы есть в обоих. Не называйте всё добавочным.
- [ ] **Двойного счёта нет.** Один расход включён один раз. Проверьте состав суммы.
- [ ] **Ноль обоснован.** Платёж действительно прекращён. Не заменяйте неизвестное нулём.
- [ ] **Итог ограничен.** Одна строка не названа всей выгодой. Не делайте общий вывод.

## Обсуждение результата

- [ ] **Неизвестное сохранено.** Есть список недостающих условий. Не закрывайте прогнозом.
- [ ] **Неденежное отдельно.** Нет выдуманной цены часа. Опишите событие.
- [ ] **Срок подтверждён.** Источник реального ограничения указан. Не создавайте дефицит.
- [ ] **Решение не навязано.** Ожидание остаётся допустимым. Не требуйте аванс.
- [ ] **Резюме проверено.** Клиент видит условия расчёта. Не передавайте голое число.
- [ ] **Следующий шаг понятен.** Есть действие и источник. Не оставляйте страшный итог.

# Запишите факты и следующий шаг

Условный ноль допустим только при ясном допущении. В реальном сравнении неподтверждённое значение сохраняйте как неизвестное.

Сценарий: _____ Проверил: _____

| Данные / источник / дата | Сценарий и условие | Что пока неизвестно |
|---|---|---|
| Платёж | | |
| Период | | |
| Прекращение | | |

**Предположение стало фактом.** подпишите условие.

**Сравнивают разные периоды.** выровняйте горизонт.

**Неизвестное равно нулю.** верните открытый вопрос.

**135 тысяч названы добавкой месяца.** проверьте общую часть.

**Расчёт требует срочного аванса.** верните клиенту выбор.

Следующее действие: _____

Ответственный: _____ Срок: _____

**Другие материалы Нейросистемы →**

## Переговоры превращаются в спор о срочности?

Проверьте, как вы уточняете последствия, сохраняете исходные данные и помогаете клиенту выбрать следующий шаг без давления.

**Проверить аргументы в переговорах →**

Разница двух сценариев имеет смысл только при одинаковом горизонте и явных исходных условиях. Частичный расчёт не доказывает выгоду всей покупки. Подготовлено 2026-10-16.