Проверьте основание аргумента, сохранив право не согласиться

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

До обсуждения аргумента

- [ ] **Тезис записан.** Он не искажён пересказом. Не спорьте с удобной версией.
- [ ] **Польза названа.** Понятно решение разговора. Не проверяйте ради победы.
- [ ] **Формат согласован.** Человеку удобно уточнять. Не начинайте экзамен.
- [ ] **Прямой ответ готов.** Известное не скрыто вопросами. Ответьте по существу.
- [ ] **Смысл уточнён.** Общие слова расшифрованы. Не подменяйте определение.
- [ ] **Своя позиция открыта.** Вы допускаете обновление. Не ведите к обязательному выводу.

Проверка оснований

- [ ] **Источник понятен.** Объявление и сделка различаются. Не повышайте статус.
- [ ] **Дата учтена.** Сведения относятся к периоду. Не смешивайте условия.
- [ ] **Сопоставимость проверена.** Есть параметры и различия. Не сравнивайте по одному признаку.
- [ ] **Неизвестное сохранено.** Нет выдуманного подтверждения. Назовите пробел.
- [ ] **Своё проверяется тоже.** Критерии одинаковы для обеих сторон. Не устраивайте односторонний суд.
- [ ] **Вопрос не навязывает ответ.** Можно не согласиться. Не связывайте общую цель с любым условием.

Темп и итог

- [ ] **Цель остаётся ясной.** Клиент понимает ход беседы. Объясните прямо.
- [ ] **Остановка возможна.** Можно сменить формат. Не продолжайте через раздражение.
- [ ] **Отказ не доказательство.** Логический вывод не подменён реакцией. Не делайте ярлык.
- [ ] **Результат конкретен.** Есть данные или открытый вопрос. Не записывайте только «убедил».
- [ ] **Согласие имеет объём.** Проверка не равна изменению цены. Не расширяйте решение.
- [ ] **Следующий шаг выбран.** Он связан с недостающими данными. Не оставляйте спор незавершённым.

Запишите факты и следующий шаг

Проверьте своё утверждение по тем же правилам. Несогласие клиента не является ошибкой само по себе.

Аргумент: _____ Проверил: _____

Тезис / что означает	Основание / источник	Что уточнить и зачем
Смысл		
Данные		
Сравнимость		

Вопрос ведёт к готовому «да». оставьте право иной оценки.

Данные скрыты ради техники. ответьте прямо.

Проверяют только клиента. примените критерий к себе.

Раздражение стало доказательством. измените формат.

Убедил без записи решения. уточните реальный итог.

Следующее действие: _____

Ответственный: _____ Срок: _____

Другие материалы Нейросистемы →

Обсуждение цены превращается в борьбу за правоту?

Проверьте, как вы строите аргументы, сверяете данные и завершаете разговор понятным следующим действием.

Проверить структуру переговоров →

Вопрос нужен, когда приносит данные для решения. Он не заменяет прямой ответ и не обязывает клиента принять вашу позицию. Подготовлено 2026-10-16.