Новая версия запроса: журнал изменений и согласований

Различите новую идею и согласованное требование. Проверьте влияние изменений, сохраните важные ограничения и обновите план поиска вместе с покупателем.



12 страниц · 6 шагов · 18 проверок

Три статуса изменений, матрица влияния, учебная история Олега, разговор о новой задаче и журнал согласований. Отдельный чек-лист поможет обновлять подбор без потери причин решений.

Авторский инструмент Нейросистемы. Учебные объекты и обстоятельства вымышлены. Количество примеров для проверки идеи и объём услуги согласуются отдельно, универсальных норм нет.

Не каждое пожелание меняет весь поиск

Покупатель уже согласовал запрос, а затем меняет район, формат, планировку или другие условия. Для первичного сбора пожеланий используйте отдельную анкету; здесь разбирается изменение действующей задачи.

Что сказал покупатель	Что нужно выяснить	Возможное действие
«А может, дом?»	Идея или замена поиска?	Сравнить сценарии
«Другой район»	Какую задачу решаем?	Проверить нужный маршрут
«Нужна ещё комната»	Какие условия сохраняем?	Оценить новый набор вариантов

Что подготовить перед пересогласованием

- Последняя согласованная версия запроса с датой и подтверждением.
- Точная новая реплика покупателя без ваших объяснений её причины.
- Список важных условий, которые изменение прямо не затрагивает.
- Причины отказов по прежним объектам: они могут оставаться действующими.
- Согласованный объём работы и вопросы, выходящие за его пределы.
- Матрица влияния на странице 8 и журнал новой версии на странице 9.

Уточните статус и последствия

1. Уточните статус новой идеи

Спросите: «Вы хотите изменить основной поиск или сначала сравнить этот вариант с прежним?» Поставьте статус: обсуждаем, проверяем или приняли. Если ответа пока нет, не запускайте новый большой поиск. Согласуйте небольшой шаг для прояснения идеи.

Готово: Клиент понимает, действует новое условие или только обсуждается.

Не делайте так: Перестраивать все фильтры после слова «может быть».

2. Найдите причину изменения

Уточните, что произошло после прежнего согласования. Попросите описать ситуацию, которую новое условие должно улучшить. Различайте новый факт, мнение другого человека и впечатление от отдельного объекта. Причину запишите со слов покупателя, не ставьте диагноз его поведению.

Готово: Понятна задача, стоящая за новым требованием.

Не делайте так: Начинать разговор с обвинения в непоследовательности.

3. Проверьте затронутые условия

Выпишите, что меняется, что сохраняется и где появляется конфликт. Проверьте прежние кандидаты по обновлённой логике. Не утверждайте, что новый запрос невозможен, без разбора подходящих данных. Если выбор сужается, объясните основания и ограничения своего сравнения.

Готово: Есть матрица влияния, а не только новое название района.

Не делайте так: Молча увеличить бюджет или отменить важное ограничение.

Что покупатель действительно хочет изменить

Проверьте, согласуйте и обновите

4. Согласуйте проверку спорной идеи

Когда клиент ещё сомневается, определите вопрос, небольшой набор примеров и ожидаемый результат. Назначьте, кто уточняет сведения. Договоритесь, когда решаете судьбу гипотезы. Если задача меняет объём вашей услуги, обсудите дальнейшие условия заранее.

Готово: Проверка ограничена задачей и заканчивается решением.

Не делайте так: Создавать бесконечный параллельный поиск или неожиданный счёт.

5. Подтвердите новую версию

Отправьте пять пунктов: было, меняем, сохраняем, проверяем, делаем дальше. Попросите исправить неточности. Уточните, согласовали ли изменения все участники решения. До подтверждения обозначьте запись как проект, а не действующий запрос.

Готово: Новая версия подтверждена, важные условия явно сохранены.

Не делайте так: Считать отсутствие ответа согласием семьи с изменениями.

6. Перестройте действия, сохранив историю

Обновите список, задачи и пояснения к объектам. Старую версию оставьте в истории с причиной изменения. Не возвращайте автоматически ранее отвергнутые квартиры: проверьте, исчезла ли причина отказа. После следующего контакта уточните, помогла ли новая логика выбора.

Готово: Работа ведётся по одной актуальной версии, причины доступны.

Не делайте так: Сохранить две противоречивые анкеты как одновременно действующие.

Какое действие меняется в моей работе

Как Олег изменил территорию поиска

Вымышленный Олег искал квартиру рядом с работой. После семейного разговора захотел быть ближе к родителям, но не готов потерять удобство дороги до работы.

Пункт	Старая версия	Новый вопрос	Решение после уточнения
Территория	Только рядом с работой	Нужен ли именно другой район?	Расширить поиск по маршрутам
Причина	Удобство будней	Как часто ездить к родителям?	Учесть обычное расписание
Цена и комнаты	Согласованы ранее	Их тоже меняем?	Сохранить без изменений
Проверка	Одно направление пути	Как сравнить два сценария?	Карта плюс проверка Олега
Старые отказы	Объект не подошёл по планировке	Причина исчезла?	Не возвращать автоматически

Изменился способ оценки расположения, а не все параметры квартиры. Агент проверяет подходящие варианты, Олег оценивает свой маршрут. Новая версия возникает после решения, а не после первой эмоциональной реплики.

Как сделать запись полезной

Общая оценка	Проверяемая запись
«Опять всё поменял»	«Добавилась регулярная поездка к родителям»
«Ищем везде»	«Сравниваем два сценария, предел цены сохраняется»
«Старый вариант снова подходит»	«Проверяем, устранена ли прежняя причина отказа»

Пять причин, пять разных разговоров

Причина изменения	Реплика агента	Рабочий результат
Появился новый факт	«Как он меняет вашу обычную жизнь?»	Обновлённое условие
Совет родственника	«Какая часть совета важна именно вам?»	Проверяемый вопрос
Красивый объект	«Какая его особенность решает вашу задачу?»	Отделить впечатление от критерия
Разные участники	«Какой один пункт нужно согласовать вместе?»	Совместное уточнение
Проверка другой идеи	«Что должно стать понятно после сравнения?»	Ограниченная гипотеза

Перед изменением основного поиска

1. Новая реплика уже подтверждена как требование или только исследуется?
2. Какие старые ограничения мы рискуем отменить без согласия?
3. По какому результату закончится проверка новой идеи?

18 проверок новой версии запроса

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

Понять изменение

- [ ] **Сохранить исходную фразу.** Она записана точно. Не дописывайте мотивы.
- [ ] **Назвать статус.** Идея и решение различены. Не менять фильтры молча.
- [ ] **Выяснить причину.** Появилась конкретная задача. Не обвиняйте в капризах.
- [ ] **Уточнить участников.** Понятно, чья позиция изменилась. Семейное согласие проверьте.
- [ ] **Найти прежнюю версию.** Дата и условия доступны. Не спорьте по памяти.
- [ ] **Отделить важное.** Неизменные ограничения названы. Не отменяйте их автоматически.

Оценить влияние

- [ ] **Сравнить параметры.** Видно, что затронуто. Не менять только одно поле.
- [ ] **Проверить конфликт.** Условия сопоставлены. Не обещайте невозможное.
- [ ] **Посмотреть кандидаты.** Причины исключения объяснены. Не выдумывайте рынок.
- [ ] **Ограничить проверку.** Есть вопрос и результат. Не открывать вечный поиск.
- [ ] **Назначить действия.** Понятно, кто уточняет. Не обещайте за другого.
- [ ] **Обсудить объём.** Новая работа согласована. Не выставляйте неожиданный счёт.

Принять новую версию

- [ ] **Собрать пять пунктов.** Было и стало различимы. Добавьте сохранённые условия.
- [ ] **Получить подтверждение.** Ответ покупателя сохранён. Молчание не считать согласием.
- [ ] **Указать дату.** Одна версия действующая. Старую перенесите в историю.
- [ ] **Проверить старые отказы.** Причина каждого учтена. Не возвращать всё подряд.
- [ ] **Обновить задачи.** План соответствует запросу. Отмените устаревшие действия.
- [ ] **Проверить полезность.** Клиент понимает новую логику. Снова уточните непонятное.

Матрица влияния изменений

Матрица влияния помогает не отменить старые условия случайно. Неподтверждённые последствия помечайте вопросом.

Код клиента: _____ Текущая версия: _____

Новое условие	Что затронет / что сохранит	Как проверить влияние
Район / маршрут		
Комнаты / площадь		
Цена / расходы		
Срок / готовность		
Участники / выбор		

Изменение принято / обсуждается: _____

Что осталось неизвестным: _____

Проверка гипотезы закончится когда: _____

Журнал версий и согласований

Запишите номер версии и дату рядом с изменением. Для спорной идеи укажите статус проверки, а не окончательное решение.

Было / причина изменения	Новая версия / что сохраняем	Подтверждение / действие

Пять сигналов, при которых нужно уточнение

Фильтр изменён без ответа. верните проект на подтверждение.

Одно условие отменило остальные. проверьте матрицу влияния.

Родственники не согласны. обсудите конкретное противоречие вместе.

Проверка идеи не заканчивается. назовите результат и момент решения.

Отказанные объекты вернулись все. сверьте причины прежних отказов.

Согласуйте следующий шаг

Сообщение для подтверждения новой задачи

Олег, сверяю новую версию поиска. Было: только рядом с работой. Меняем: добавляем территорию с удобным путём к родителям. Сохраняем: ранее согласованные цену и параметры комнат. Проверяем: два сценария маршрута по вашему расписанию. После подтверждения обновлю список и отмечу, какие прежние кандидаты остаются. Всё верно или есть поправки?

Первое действие после чтения

Возьмите последнее изменение у действующего покупателя. Заполните одну строку матрицы влияния. Если причина или статус неясны, сначала задайте вопрос. Только затем меняйте подбор и обещанный объём действий.

Риелтор и канал согласования: _____

Версия: _____ Подтвердил: _____ Дата: _____

Другие материалы Нейросистемы →

Изменения клиента приходится каждый раз вспоминать?

В диагностической карте опишите, где хранятся запросы, договорённости и следующие действия. Это поможет увидеть, какой части процесса не хватает порядка.

Разобрать ведение клиента →

Проверено 16.10.2026. PON различает заявленные позиции и лежащие за ними интересы. Матрица влияния, статусы версии и приведённые диалоги разработаны Нейросистемой.

Program on Negotiation: позиции и интересы

Проверка идеи без второго бесконечного поиска

Мини-бриф помогает решить, включать ли новый сценарий в основной запрос. Заполняйте совместно, без жёсткой универсальной нормы числа объектов.

Поле	Учебный ответ Олега
Гипотеза	Соседняя территория упростит поездки к родителям
Что сохраняется	Прежние цена и требования к комнатам
Что сравниваем	Два сценария расположения и обычные маршруты
Кто проверяет	Агент подбирает примеры; Олег оценивает поездки
Какое решение нужно	Расширяем поиск или сохраняем прежнюю территорию

Если идея не подтвердилась

Закройте проверку с причиной. Не держите её как параллельное обязательное направление без нового решения.

Если данные пока неполные

Назовите недостающий ответ и человека, который его получает. Не объявляйте гипотезу доказанной по одному удобному примеру.

Разговор о границах новой задачи

Используйте, когда изменения затрагивают согласованный объём работы. Эти реплики не устанавливают договорные условия сами по себе.

Начните с факта

«Раньше мы согласовали поиск квартиры в определённой территории. Теперь обсуждаем другой формат. Правильно понимаю, что хотите расширить задачу?»

Покажите дополнительную работу

«Потребуется отдельно сравнить подходящие объекты и уточнить новые для этого формата вопросы. Давайте решим, что делаем на этапе проверки идеи».

Предложите ясный объём

«Можно сначала собрать ограниченное сравнение, а после вашего решения обсудить дальнейший поиск. Какой результат вам нужен для выбора направления?»

Согласуйте до начала

«Зафиксируем объём, сроки и условия дополнительной работы до её выполнения. Я пришлю предложение; обсуждение пока не означает, что вы его приняли».

Оставьте выбор

«Если новое направление сейчас не подходит по объёму работы, можем продолжить прежнюю задачу или сделать паузу. Важно, чтобы дальнейший план был понятен обоим».