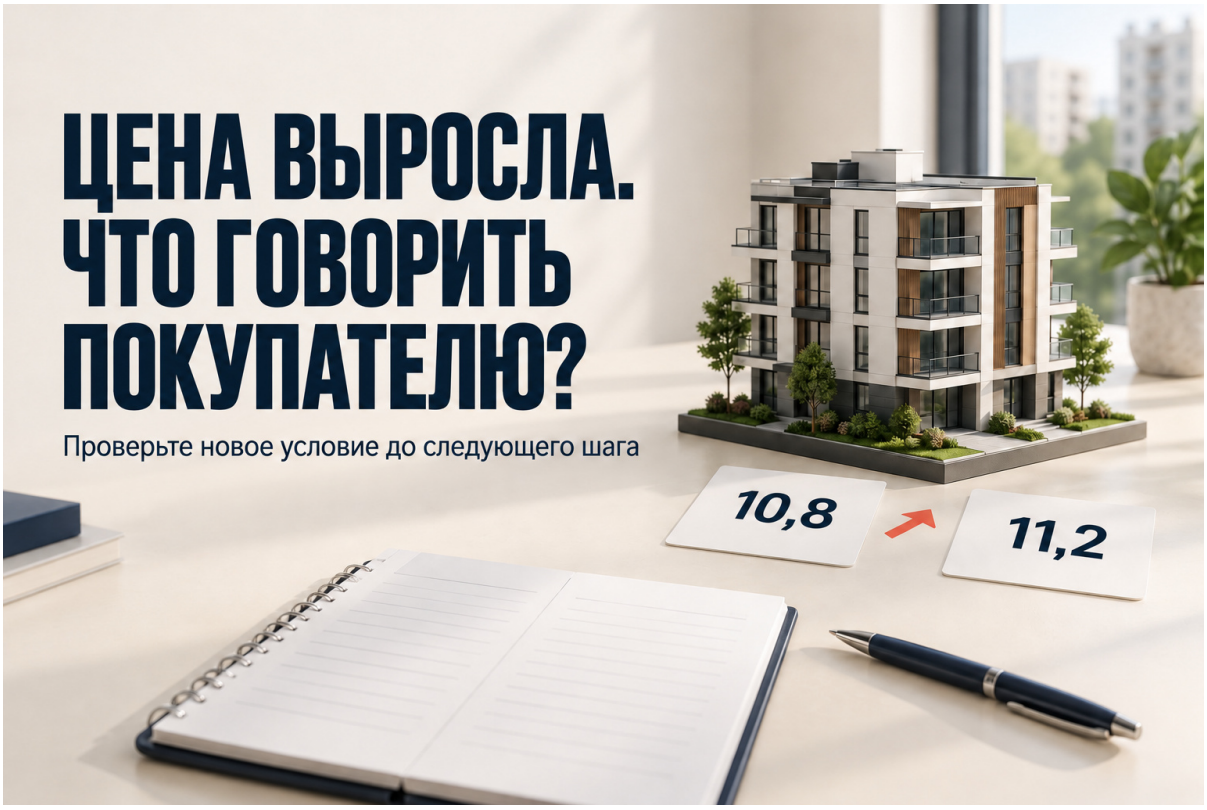
Цена изменилась: протокол уточнения

Сравните прежнюю и новую версии условий, передайте изменение без давления и зафиксируйте точный ответ каждой стороны.



12 страниц · 6 шагов · 18 проверок

Пример 10,8 / 11,2 / 11 миллионов, перенос передачи на 15 дней, журнал версий, сценарии двух разговоров и 18 проверок согласования.

Авторский протокол передачи и сравнения условий. Он не устанавливает право менять цену и последствия изменения подписанного документа.

Сравнивайте полные версии

Собственник повышает цену после начала обсуждения, а участники уже опираются на прежние сведения.

Параметр	Прежняя версия	Новое предложение
Цена	10,8 млн	11,2 млн
Передача	20 ноября	5 декабря
Шкаф	Остаётся	Остаётся

Что проверить до передачи новости

- Прежняя полная версия условий.
- Её автор, дата и ответ адресата.
- Точное содержание нового предложения.
- Основание изменения и его источник.
- Стадия документов и платежей.
- Полномочия агента и порядок передачи ответа.

Исходное, новое и основание

1. Восстановите исходную запись

Найдите сумму вместе с датой, имуществом и остальными условиями. Укажите, что это: объявление, предложение, ответ или оформленный документ.

Готово: Стороны сверяют одну исходную версию.

Не делайте так: Взять число из чата без связанных условий.

2. Разберите новое предложение по строкам

Спросите, остаются ли прежними дата, имущество и другие параметры. Каждую перемену запишите отдельно от того, что сохранено.

Готово: Полный состав изменения виден.

Не делайте так: Сохранённый шкаф представить новой уступкой.

3. Уточните причину и степень подтверждения

Отделите слова владельца от проверенного факта. Объявление конкурента не называйте сделкой, а интерес третьего лица готовым предложением.

Готово: Основание передаётся без усиления.

Не делайте так: Выдумать конкуренцию или последний срок.

Какие изменения действительно есть

Сообщение, ответ и журнал

4. Передайте предложение без подмены согласия

Назовите прежнее и новое значения, сохранённые условия и открытые ответы. Не преуменьшайте величину изменения словом «всего».

Готово: Покупатель понимает, что именно рассматривает.

Не делайте так: Объявить новую цену общей договорённостью.

5. Верните полный ответ владельцу

Передайте сумму вместе с условиями, на которых она предложена. Отдельно отметьте отказ, готовность обсуждать и подтверждение.

Готово: Условия не исчезли при сокращении сообщения.

Не делайте так: Сказать только «добавляет двести», убрав дату.

6. Обновите статусы и сохраните версии

Проверьте документы, объявления, задачи и ответы по согласованному порядку. При споре о последствиях передайте хронологию специалисту.

Готово: Новый статус не затёр старую историю.

Не делайте так: Считать обновлённое объявление доказательством согласия покупателя.

Как сохранить условия при передаче

400 тысяч и 15 дней: разные изменения

Учебный Андрей обсуждал 10,8 млн, передачу 20 ноября и оставляемый шкаф. Просит 11,2 млн и 5 декабря, шкаф сохраняет. Покупатель отвечает: готов обсуждать 11 млн при передаче 20 ноября. Документов и платежей в этом примере нет.

Параметр	Ранее	Просьба владельца	Ответ покупателя
Цена	10,8 млн	11,2 млн	11 млн, обсуждается
Разница к прежней	База сравнения	+400 тыс.	+200 тыс.
Передача	20 ноября	5 декабря	20 ноября
Разница даты	База сравнения	15 календарных дней	Прежняя дата
Шкаф	Остаётся	Остаётся	Условие сохранено

Между новой просьбой владельца и ответом покупателя остаются 200 тысяч и разногласие по дате. 400 тысяч не являются оценкой переноса, а шкаф не стал новой уступкой.

Как сделать запись полезной

Общая оценка	Проверяемая запись
Цена рынка выросла на 400 тысяч	Владелец повысил запрашиваемую сумму на 400 тысяч
Покупатель согласен доплатить	Готов обсуждать 11 млн при прежней дате
Почти договорились	Открыты сумма и дата, подтверждения владельца нет

Ответ должен иметь точный статус

Полученный ответ	Как записать	Что дальше
Готов обсудить	Обсуждение, не принятие	Сверить все условия
Принимает только сумму	Частичный ответ	Уточнить дату и имущество
Предлагает свой вариант	Новая версия целиком	Передать другой стороне
Отказывается от изменения	Отказ с точным предметом	Уточнить допустимость продолжения
Спорит по прежнему документу	Есть вопрос о последствиях	Собрать факты специалисту

Три вопроса к новой цене

1. С чем сравнивается новая сумма?
2. Какие условия изменились вместе с ценой?
3. На какую полную версию получен ответ?

18 проверок нового условия

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

Исходная и новая версии

- [ ] **База определена.** Не смешаны объявление и документ. Назовите статус.
- [ ] **Источник найден.** Есть дата и автор. Поднимите запись.
- [ ] **Состав полный.** Сумма не отделена от условий. Добавьте параметры.
- [ ] **Новая просьба точна.** Нет пересказа по памяти. Сверьте сообщение.
- [ ] **Сохранённое отмечено.** Старое не названо новой уступкой. Разделите изменения.
- [ ] **Стадия проверена.** Документы и платежи учтены. Уточните факты.

Основание и расчёт

- [ ] **Причина указана.** Слова отделены от подтверждения. Подпишите источник.
- [ ] **Нет фиктивной конкуренции.** Интерес не назван готовой сделкой. Исправьте статус.
- [ ] **Разница цены верна.** 11,2 минус 10,8 равно 0,4 млн. Пересчитайте.
- [ ] **Дата посчитана отдельно.** 20 ноября до 5 декабря: 15 дней. Сверьте календарь.
- [ ] **Нет ложной оценки.** 400 тысяч не цена переноса. Разделите параметры.
- [ ] **Срочность подтверждена.** Нет выдуманного дедлайна. Уберите давление.

Ответы и передача

- [ ] **Покупателю передана полная версия.** Нет скрытого изменения срока. Дополните сообщение.
- [ ] **Реакция не названа решением.** Настроение отдельно от ответа. Запишите слова.
- [ ] **Ответ сохранён с условиями.** 11 млн привязаны к 20 ноября. Не сокращайте смысл.
- [ ] **Подтверждение не придумано.** Обсуждение не равно согласию. Уточните статус.
- [ ] **Старая история сохранена.** Видно движение версий. Не затирайте запись.
- [ ] **Спор о последствиях передан точно.** Нет универсального правового вывода. Соберите хронологию.

Лист сравнения условий

Вносите фактические значения, не оценки вроде «лучше». Сохраняйте связь суммы с условиями, на которых она предложена.

Объект: _____ Дата сверки: _____

Параметр предложения	Прежнее / новое значение	Источник / ответ
Цена		
Дата передачи		
Имущество		
Другие условия		
Статус документа		

Исходная версия и источник: _____

Что осталось неизвестным: _____

Кто должен ответить и на что: _____

Журнал предложений и ответов

Готовность обсудить, частичное согласие и принятие полной версии различаются. Не ставьте общий статус по реакции на одну строку.

Версия и отправитель	Ответ адресата целиком	Что остаётся открытым

Пять сигналов, при которых нужно уточнение

Объявление названо рыночной сделкой. исправьте основание.

Повышение передано как свершившееся соглашение. верните статус предложения.

Пропала зависимость от даты. восстановите полную версию.

Старый шкаф стал новой уступкой. сравните исходные условия.

Крупная сумма названа незначительной. уберите оценку за покупателя.

Согласуйте следующий шаг

Сообщение о повышении цены

Собственник предложил 11,2 миллиона и передачу 5 декабря вместо прежних 10,8 миллиона и 20 ноября. Шкаф остаётся. Вашего согласия пока нет. Уточним, какие изменения вы готовы рассматривать, и передадим полный ответ.

Первое действие после чтения

Сверьте последнее изменение условий по журналу. Если версии теряются между участниками, диагностическая карта поможет определить, где нужна единая запись и проверка ответа.

Ответственный за полную передачу: _____

Открытые условия и следующий шаг: _____

Другие материалы Нейросистемы →

Участники помнят разные версии условий?

Проверьте, где сохраняются предложения, ответы и согласованные следующие действия.

Разобрать согласования →

Проверено 16.10.2026. Использован краткий принцип прозрачного объяснения изменения интересов из материала Арвида Белла от 03.09.2020. Все суммы и события учебные.

Davis Center: Arvid Bell, Renegotiate Commitments Without Letting People Down

Три версии учебного предложения

Журнал показывает движение обсуждения. Ни одну строку нельзя назвать договором или окончательным соглашением только потому, что она появилась в таблице.

Версия	Содержание	Текущий статус
А: исходная	10,8 млн; 20 ноября; шкаф	Прежние обсуждавшиеся условия
Б: владелец	11,2 млн; 5 декабря; шкаф	Новое предложение
В: покупатель	11 млн; 20 ноября; шкаф	Ответ для обсуждения
Открыто	200 тыс. и дата передачи	Ответ владельца ещё нужен

200 тысяч между Б и В считаются как 11,2 минус 11 миллионов. Другая разница в 200 тысяч, между А и В, показывает изменение обсуждаемой суммы покупателя. Совпадение чисел не делает эти сравнения одним и тем же событием.

15 дней относятся к разнице дат передачи. Не назначайте им денежную стоимость по разнице общих предложений. Для такой оценки потребовались бы отдельные данные и явно согласованный предмет расчёта.

Если появилась версия Г, добавьте новую строку. Не переписывайте Б так, будто владелец изначально просил 11 миллионов. История нужна для точного понимания, что и когда обсуждалось.

Ответы на напряжённые реплики и проверка нейросетью

Сначала признайте фактическое изменение, затем вернитесь к конкретному предмету ответа.

«Вы же называли другую цену». Ответ: «Да, в прежней версии обсуждалась другая сумма. Сейчас передаю новое предложение владельца. Вашего согласия на него пока нет. Давайте сверим все изменения и ваш ответ».

«Скажите ему, что согласен на одиннадцать». Уточнение: «Подтвердите, это 11 миллионов при передаче 20 ноября и сохранении шкафа? Передам именно полную версию, затем получу ответ».

Промпт: «Сравни обезличенные версии предложений. Выдели цену, дату, имущество и статус ответа. Посчитай только явные арифметические разницы. Не оценивай рынок, юридическую силу и мотивы участников».

Сверьте вычисления и каждое слово о согласии вручную. Модель может превратить готовность обсуждать в принятие. При споре о документах используйте точную хронологию для вопроса профильному специалисту.