От личного спора к условию сделки

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

Восстановить предмет

- [ ] **Назвать роль.** Представляемая сторона понятна. Не изображать судью.
- [ ] **Остановить выпады.** Помеха названа спокойно. Не усиливать нападку.
- [ ] **Сохранить вопрос.** Суть не удалена. Не просить всё забыть.
- [ ] **Дать очередь.** Можно услышать ответ. Не перекрикивать.
- [ ] **Пересказать смысл.** Есть место для исправления. Не навязывать трактовку.
- [ ] **Признать беспокойство.** Человек услышан. Не подменять это уступкой.

Уточнить содержание

- [ ] **Разделить типы.** Факт, вкус и предложение различены. Не спорить с предпочтением.
- [ ] **Проверить источник.** Сведения имеют основание. Не выбирать по уверенности.
- [ ] **Уточнить предложение.** Видны все условия. Не назначать скидку за эмоцию.
- [ ] **Принять поправку.** Смысл обновлён. Не возвращаться к удобному скрипту.
- [ ] **Не приписывать мотив.** Записаны слова и действия. Не объяснять нечестностью без данных.
- [ ] **Сохранить отказ.** Решение названо точно. Не переименовывать в возражение.

Закрепить следующий шаг

- [ ] **Разделить результаты.** Порядок и сделка не смешаны. Не писать согласие раньше решения.
- [ ] **Собрать открытое.** Вопросы перечислены. Не закрывать карточку общим «хорошо».
- [ ] **Назвать ответственного.** Понятно, кто уточняет. Не обещать чужой срок.
- [ ] **Согласовать паузу.** Есть цель продолжения. Не исчезать без контекста.
- [ ] **Сохранить границы сведений.** Внутреннее не передаётся случайно. Не пересказывать раздражение.
- [ ] **Учитывать безопасность.** Угрозы останавливают встречу. Не спасать сделку любой ценой.

Запишите факты и следующий шаг

Признание беспокойства не является согласием. Порядок разговора и условия сделки фиксируются отдельно; решения не принимаются агентом за обе стороны.

Объект: _____ Предмет спора: _____

Пункт / тип	Подтверждено / открыто	Кто уточняет / продолжение

Агент присоединился к личной атаке. вернитесь к своей рабочей роли.

Успокоение заменило ответ. восстановите конкретный вопрос.

Предпочтение объявлено ошибкой. уточните потребность.

Пауза названа принятием условий. разделите процесс и решение.

Участникам небезопасно. прекратите встречу.

Следующее действие: _____

Ответственный: _____ Срок: _____

Другие материалы Нейросистемы →

После сложного разговора непонятно, о чём договорились?

Проверьте фиксацию ответов, открытых условий и следующих контактов в диагностической карте. Найдите, где спокойный тон ошибочно принимается за решение клиента.

Проверить передачу договорённостей →

Восстановить порядок разговора не означает согласовать сделку. Пересказ позиции помогает проверить понимание; признание беспокойства не равно принятию требования. Подготовлено 2026-10-17.