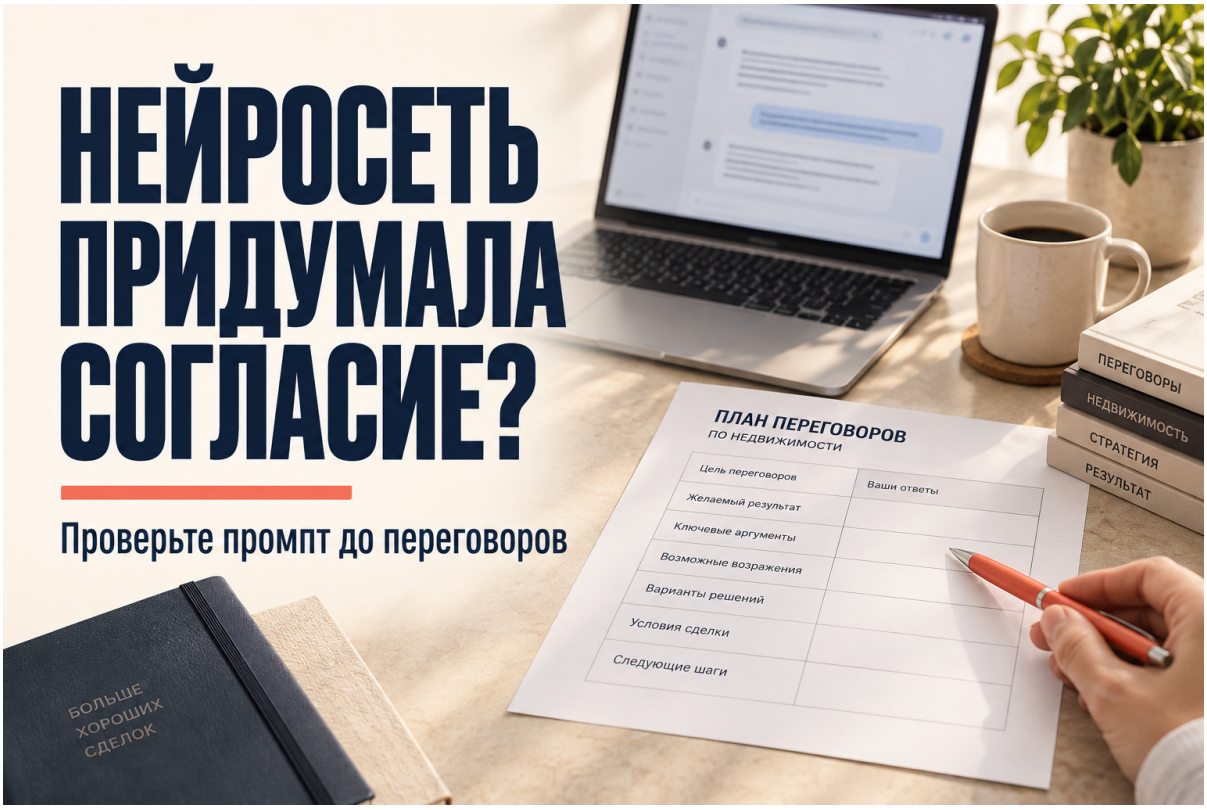
Нейросеть как редактор подготовки

Подготовьте точные вопросы к разговору о цене и уберите из ответа выдуманные факты и согласия.



12 страниц · 6 шагов · 18 проверок

Полный промпт, заполненный ввод, учебный ответ, проверка ошибок, два рабочих листа и 18 критериев допуска текста к разговору.

Редактирование подготовки на обезличенной карточке. Не автоматическая оценка рынка, решение клиента или юридический документ.

Две суммы, несколько неизвестных

Нужно подготовить разговор по предложению цены, а данные о сроках и других условиях ещё неполные.

Факт	Данные	Неизвестно
Цена продавца	12 400 000 ₽	Готовность её менять
Предложение покупателя	12 000 000 ₽	Готовность повысить
Разница	400 000 ₽	Передача и расчёт

Из чего собрать точный запрос

- Одна задача разговора.
- Подтверждённые сведения с происхождением.
- Отдельный список неизвестного.
- Роли без ненужных персональных данных.
- Запрет выдавать предположение за факт.
- Формат ответа и критерии проверки.

Задача, ввод и ограничения

1. Определите задачу

Попросите подготовить разговор о позиции продавца, а не добиться согласия любой ценой.

Готово: Результат подготовки описан как вопросы и точное резюме.

Не делайте так: Поставить чужое решение целью модели.

2. Разделите ввод

Запишите известное и неизвестное отдельно. Замените имена ролями и исключите лишние данные.

Готово: Указаны 12,4 млн, 12 млн и отсутствие ответа продавца.

Не делайте так: Вставить всю переписку без необходимости.

3. Задайте ограничения

Запретите придумывать мотивы, согласия, сроки, документы и рыночные данные.

Готово: При нехватке информации ожидается вопрос.

Не делайте так: Попросить только убедительный текст.

Что нельзя добавлять за клиента

Формат, проверка и реальный результат

4. Получите проверяемый формат

Запросите резюме, расчёт, неизвестное, вопросы и начало разговора.

Готово: Каждую часть можно сравнить с карточкой.

Не делайте так: Принять длинную речь без структуры.

5. Сверьте основания

Проверьте суммы и каждое утверждение о чужой готовности. Удалите то, чего нет во вводе.

Готово: 400 тысяч верны; быстрый расчёт не выдуман.

Не делайте так: Считать самопроверку модели независимым доказательством.

6. Отделите подготовку от результата

Сохраните проверенную версию. После разговора внесите реальные ответы отдельной записью.

Готово: Учебные варианты не превратились в события CRM.

Не делайте так: Отметить согласие по готовому скрипту.

Не перепутайте подготовку с событием

Разница известна, согласие нет

Учебный кейс Ольги и Кирилла. Продавец указал 12 400 000 ₽, покупатель предложил 12 000 000 ₽. Продавец ещё не ответил. Срок передачи, способ расчёта и готовность менять суммы не известны.

Утверждение	Основание	Оценка	Действие
Разница 400 000 ₽	12 400 000 минус 12 000 000	Верно	Оставить
Продавец согласен	Ответа нет	Необоснованно	Спросить позицию
Покупатель быстро платит	Расчёт неизвестен	Добавленный факт	Уточнить условие
12 млн рыночная цена	Нет анализа рынка	Вывод без данных	Убрать
Срок передачи неизвестен	Во вводе указан пробел	Верно	Сформулировать вопрос

Проверка допускает точную разницу и список вопросов, но не согласие продавца или оценку рыночной цены.

Как сделать запись полезной

Общая оценка	Проверяемая запись
Убеди его принять 12 млн	Помоги выяснить позицию по предложению
Покупатель точно быстро платит	Какой расчёт предложен?
Модель сама проверила, значит верно	Сверю ответ с исходной карточкой

Проверяйте каждое утверждение

Часть ответа	Что проверить	Что исправить
Сумма	Совпадает с вводом	Вернуть исходное число
Мотив	Есть слова участника	Заменить вопросом
Согласие	Есть реальный ответ	Сохранить неизвестное
Рыночный вывод	Есть подходящие данные	Не выводить из двух сумм
Следующий шаг	Есть подтверждение сторон	Оставить предложением

Три вопроса к ответу модели

1. Какие данные я действительно дал?
2. Что модель добавила сама?
3. Какой вопрос поможет получить недостающее?

18 проверок подготовленного текста

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

Подготовить ввод

- [ ] **Задача конкретная.** Позиция по предложению. Сузьте.
- [ ] **Факты отделены.** Две суммы и отсутствие ответа. Разделите.
- [ ] **Неизвестное перечислено.** Передача и расчёт. Добавьте.
- [ ] **Мотивы не угаданы.** Нет «очень хочет» без основания. Уточните.
- [ ] **Лишние данные убраны.** Роли вместо идентификаторов. Обезличьте.
- [ ] **Правила сервиса учтены.** Допустимость данных проверена. Проверьте.

Проверить ответ

- [ ] **Числа сохранены.** 12 400 000 и 12 000 000. Сверьте.
- [ ] **Разница посчитана.** 400 000 ₽. Пересчитайте.
- [ ] **Согласия не придуманы.** Продавец ещё не ответил. Уберите вывод.
- [ ] **Расчёт не выдуман.** Скорость неизвестна. Задайте вопрос.
- [ ] **Рынок не угадан.** Двух сумм недостаточно. Уберите оценку.
- [ ] **Вопросы нейтральны.** Нет «вы ведь понимаете». Перепишите.

Допустить к разговору

- [ ] **Каждый факт имеет основание.** Есть карточка или источник. Проверьте.
- [ ] **Самопроверка не доказательство.** Агент сверил ввод. Сверьте сами.
- [ ] **Прогноз не гарантия.** Нет обещания сделки. Уберите.
- [ ] **Гипотеза обозначена.** Не событие. Подпишите.
- [ ] **Ответы клиента отдельны.** Не из учебного скрипта. Разделите.
- [ ] **Версия сохранена.** Понятно, что использовали. Зафиксируйте.

Бриф для промпта

Передайте необходимый минимум. Пустое поле должно стать вопросом, а не выдуманным фактом.

Роли / тема разговора: _____

Блок ввода	Ваши данные	Что исключить / уточнить
Задача		
Известно		
Неизвестно		
Ограничения		
Формат ответа		

Что нужно получить от подготовки: _____

Что осталось неизвестным: _____

Когда проверю текст перед разговором: _____

Редакторская карта ответа

Проверяйте смысл, а не только слова «точно» и «гарантированно». Неподтверждённое может быть написано мягко.

Фраза модели	Основание во вводе	Оставить / заменить вопросом
Число		
Мотив		
Готовность		
Условие		
Следующий шаг		

Пять сигналов, при которых нужно уточнение

Модель решила за продавца. верните вопрос.

Добавлен быстрый расчёт. уточните источник.

Рынок оценён по двум суммам. уберите вывод.

Самопроверка заменяет факты. сверьте карточку.

Подготовка попала в CRM как событие. разделите записи.

Согласуйте следующий шаг

Начало без выдуманного согласия

Кирилл, получили предложение 12 млн при вашей цене 12,4 млн. Разница 400 тысяч. Срок передачи и порядок расчёта пока не уточнены. Хочу обсудить вашу позицию и понять, какие условия нужно проверить до ответа.

Первое действие после чтения

Подготовьте один разговор по обезличенной карточке. Если исходные сведения теряются между заметками и CRM, диагностическая карта поможет найти этот разрыв.

Кто подтвердит недостающее условие: _____

Что осталось неизвестным: _____

Другие материалы Нейросистемы →

Помощнику не хватает точных данных о клиенте?

Разберите, где факты теряются между заметками, перепиской и подготовкой к разговору.

Проверить подготовку →

Проверено 16.10.2026. NIST AI 600-1 описывает риск уверенно поданных неверных сведений. Промпт и примеры ниже авторские; учебный ответ не является журналом конкретной модели.

NIST AI 600-1: Generative Artificial Intelligence Profile, раздел 2.2 Confabulation, 26.07.2024

Полный промпт с заполненным вводом

Скопируйте запрос и замените исходные факты своей ситуацией. Не отправляйте ненужные персональные данные.

Ты редактор подготовки риелтора к переговорам. Работай только с данными ниже. Не принимай решения за участников, не придумывай статистику, мотивы, документы или согласия. Неизвестное укажи прямо. Известно: продавец указал 12 400 000 ₽, покупатель предложил 12 000 000 ₽, продавец ещё не ответил. Неизвестно: передача, расчёт, готовность покупателя менять сумму, ограничения продавца. Задача: подготовить разговор с продавцом о его позиции. Выдай резюме до трёх предложений, расчёт разницы, список неизвестного, четыре нейтральных вопроса, короткое начало разговора. Перечисли утверждения, для которых нет оснований. Не назначай встреч и не обещай продажу.

Для другой стороны переговоров измените задачу. Подготовка разговора с покупателем не должна содержать предполагаемое согласие продавца.

После ответа выполните проверку на соседней странице. Этот запрос снижает неоднозначность задания, но не гарантирует отсутствие ошибок модели.

Учебный ответ и редакторская проверка

Это авторский образец результата, а не фактический ответ определённой нейросети.

Резюме: покупатель предложил 12 млн при указанной продавцом цене 12,4 млн. Разница 400 тысяч. Позиция продавца по этому предложению неизвестна.

Вопросы: «Как вы относитесь к сумме?»; «Какие условия нужны для ответа?»; «Есть ли важное ограничение по передаче?»; «Хотите сначала уточнить предложение или сформулировать ответ?» Выбирайте по ходу разговора, не зачитывайте весь список автоматически.

Нельзя утверждать: покупатель готов повысить цену, быстро рассчитаться; продавец готов уступить; 12 млн являются рыночной ценой; отказ обязательно сорвёт продажу. Ни одно из этих утверждений не следует из ввода.

Редакторский тест: найдите в исходной карточке основание каждого предложения. Если основания нет, запросите сведения либо удалите фразу. После разговора запишите реальные ответы отдельно.