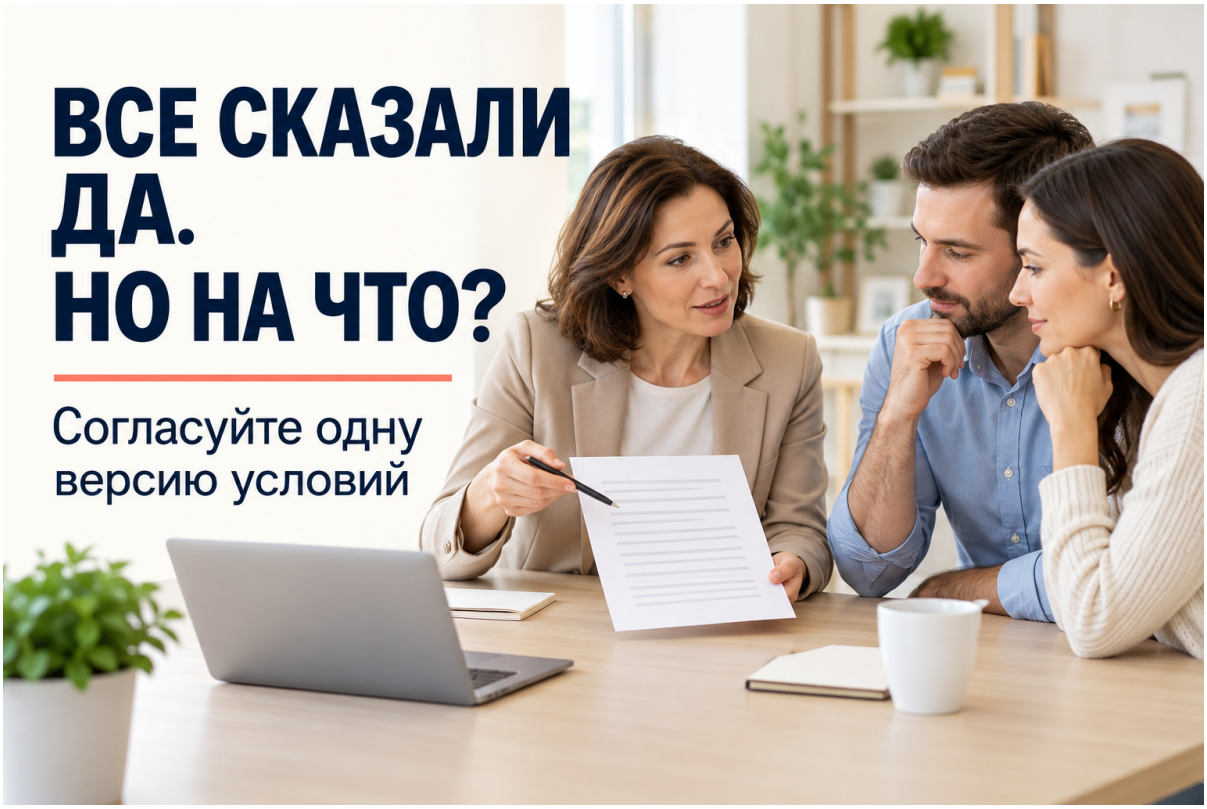
Общее решение: отдельные позиции и порядок согласования

Сопоставьте ответы участников с одинаковыми условиями. Выявите расхождение и согласуйте следующий вопрос, не объединяя разные обсуждения в общее решение.



12 страниц · 6 шагов · 18 проверок

Две версии БШ, карта ответов Влады и Дениса, шесть шагов, 18 проверок, журнал изменений, рабочие формы и реплики для сверки.

Рабочая организация группового обсуждения. Не договор, не определение юридического акцепта и не способ заменить нужное полномочие ответом в чате.

Четыре поля общего рабочего протокола

Состав участников уже известен, ответы приходят по отдельности, условия меняются или агенту кажется, что все уже согласились.

Поле протокола	Что сохранить	Зачем
Версия	Предмет и действующие условия	Не склеить разные предложения
Ответ	Автор, время и точный объём	Не потерять оговорку
Расхождение	Конкретный параметр	Не повторять спор обо всём
Шаг	Кто и что уточняет	Не обещать незавершённое решение

Что собрать перед сверкой ответов

• Состав участников текущего решения.

• Роль консультантов и координатора.

• Действующая версия условий с датой.

• Отдельные ответы и их источники.

• Открытые проверки и расхождения.

• Допустимый внешний вопрос и следующий контакт.

Состав, единая версия и личные ответы

1. Уточните состав текущего решения

Назовите предмет и нужных участников. Консультант отвечает в своей компетенции, координатор передаёт информацию. Не назначайте им право выбирать за клиента.

Готово: Понятно, чей ответ относится к обсуждаемому вопросу.

Не делайте так: Ввести голосование большинством или убрать молчаливого участника.

2. Соберите одну версию условий

На одном листе запишите существенные для этого разговора параметры. Укажите дату и номер. При изменении покажите разницу, оставляя неизвестное открытым.

Готово: Все обсуждают одинаковый набор данных.

Не делайте так: Назвать снижение цены улучшением, скрыв более позднюю передачу.

3. Получите отдельные ответы

Спросите, что подходит, что не подходит и что надо уточнить по текущей версии. Сохраните условие и источник ответа. Пересказ не выдавайте за прямую позицию.

Готово: Каждый ответ связан со своей версией и автором.

Не делайте так: Сократить условное «если получится» до согласия.

Какая версия сейчас действительно обсуждается

Расхождение, история и следующий шаг

4. Выделите конкретное расхождение

Назовите один параметр, по которому общего варианта нет. Разделите необходимость проверки факта и личное предпочтение. Не принимайте компромисс за участников.

Готово: Следующий вопрос адресован реальному предмету спора.

Не делайте так: Снова продавать всю квартиру вместо уточнения срока.

5. Сохраните историю и обновите текущую версию

Не меняйте прошлый текст под уже полученными ответами. Дайте новой версии номер и отметьте, какие ответы ещё нужны. Проверьте допустимый состав общей сводки.

Готово: Видно, какой набор условий человек видел при ответе.

Не делайте так: Перенести прежнее одобрение на изменённую дату.

6. Подтвердите следующий шаг в его объёме

Назовите действие, исполнителя, открытые проверки и следующий контакт. Разделите вопрос продавцу, продолжение проверки и решение о покупке. Юридическую оценку выполняйте отдельно.

Готово: Рабочий протокол не обещает больше согласованного.

Не делайте так: Объявить договор заключённым или невозможным по одному журналу.

Что остаётся открытым после встречи

БШ: два ответа на разные условия

Учебная квартира БШ. Влада и Денис согласуют выбор совместно. Олег помогает проверить кровлю и не решает за покупателей. Ответы относятся к разным версиям.

Версия / участник	Что обсуждалось или получено	Что остаётся открытым
Версия 1	8,6 млн ₽; передача 10 ноября	Ответ Дениса не получен
Влада о версии 1	Такой вариант ей подходит	Это не ответ на версию 2
Версия 2	8,5 млн ₽; передача 1 декабря	Нужны отдельные ответы
Денис о версии 2	Готов рассматривать эти условия	Не общий итог покупателей
Влада о версии 2	Нужна передача не позднее 15 ноября	Расхождение по сроку
Следующий вопрос	8,5 млн ₽ и передача до 15 ноября?	Ответ продавца и проверка кровли

Покупатели согласовали уточнение у продавца, а не покупку. Снижение на 100 тысяч ₽ не устранило расхождение по сроку. Работа Олега ещё не завершена.

Как сделать запись полезной

Общая оценка	Проверяемая запись
«Оба согласны, переходим дальше»	«Их ответы относятся к разным версиям»
«Цена ниже, значит условия лучше»	«Цена ниже, но передача позже»
«Олег всё одобрил»	«Проверка кровли Олегом ещё открыта»

Что проверить до общего вывода

Наблюдение	Что уточнить	Какой вывод преждевременен
Два положительных ответа	На одинаковую ли версию?	Общее решение получено
Ответ с оговоркой	Какое условие должно выполниться?	Можно удалить оговорку
Клиент молчит	Нужен ли дополнительный контакт?	Он подтвердил весь план
Изменился срок	Как отвечают на новую версию?	Прежнее одобрение действует на всё
Специалист проверяет	Какой факт и результат ожидаются?	Он решает за покупателей
Согласован вопрос	Что именно допустимо уточнить?	Покупка уже подтверждена

Перед передачей общего итога

1. У каждого ответа совпадает версия условий?
2. Какое расхождение осталось и кто получает ответ?
3. Не заменили ли вы проверку факта решением клиента?

18 проверок группового согласования

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

Подготовить общее обсуждение

- [ ] **Назвать предмет.** Обсуждается конкретный шаг. Не согласовывать всё сразу.
- [ ] **Сверить состав.** Нужные участники определены. Не исключать тихого собеседника.
- [ ] **Разделить роли.** Консультант и координатор понятны. Не передавать им чужое решение.
- [ ] **Уточнить порядок.** Участники знают, как соберут ответы. Не вводить большинство от себя.
- [ ] **Обозначить версию.** Есть дата и набор условий. Не обсуждать разные листы.
- [ ] **Показать изменения.** Разница описана прямо. Не скрывать неудобный параметр.

Собрать ответы без подмены

- [ ] **Получить личный ответ.** Автор и источник сохранены. Не считать пересказ прямым ответом.
- [ ] **Привязать версию.** Понятно, что человек видел. Не переносить согласие автоматически.
- [ ] **Сохранить оговорку.** Условие видно в карточке. Не сокращать его до да.
- [ ] **Отметить отсутствие.** Ответ пока не получен. Не додумывать решение.
- [ ] **Назвать расхождение.** Выделен конкретный параметр. Не спорить обо всей покупке.
- [ ] **Разделить факт и вкус.** Проверка и предпочтение различаются. Не подменять выбор заключением специалиста.

Зафиксировать последующий шаг

- [ ] **Сохранить историю.** Старая версия остаётся узнаваемой. Не менять прошлый текст под ответами.
- [ ] **Указать текущую.** Номер и условия доступны всем нужным. Не оставлять несколько действующих версий.
- [ ] **Проверить сводку.** Передаётся допустимая информация. Не раскрывать личные детали без основания.
- [ ] **Назвать действие.** Вопрос и решение различаются. Не обещать покупку вместо уточнения.
- [ ] **Оставить проверки.** Незавершённые вопросы видны. Не закрывать кровлю ответом по цене.
- [ ] **Сверить итог.** Участники понимают следующий шаг. Не делать правовой вывод из рабочего журнала.

Журнал версий и отдельных ответов

Записывайте вместе номер версии и ответ. Если условия изменились, отметьте, какие подтверждения нужно получить по новому предмету.

Объект / текущая версия: _____

Версия / дата / условия	Участник / точный ответ / источник	Оговорка / открытое / нужный вопрос
Предыдущая версия		
Текущая версия		
Первый участник		
Второй участник		
Проверка специалиста		

Общее подтверждённое действие: _____

Что осталось неизвестным: _____

Открытые расхождения: _____

Карта расхождения и следующего вопроса

Разрешение задать вопрос продавцу не равно подтверждению покупки. Внешнее сообщение готовится под согласованную цель и проверяется перед отправкой.

Расхождение / параметр	Что уточнить / адресат / предел	Ответ / действие / следующая сверка

Пять сигналов, при которых нужно уточнение

Согласия взяты из разных обсуждений. сопоставьте их с версиями.

Неудобная оговорка исчезла. верните точный ответ.

Старая сводка изменена задним числом. восстановите историю условий.

Специалист выбирает за клиента. разделите факт и решение.

Уточнение стало готовой покупкой. исправьте объём следующего шага.

Согласуйте следующий шаг

Сводка по БШ

По БШ версия 2 содержит цену 8,5 млн ₽ и передачу 1 декабря. Денис готов её рассматривать, Владе нужна передача не позднее 15 ноября. Согласован вопрос продавцу о возможности обсуждать 8,5 млн ₽ с передачей до 15 ноября. Ответ пока не получен. Проверка кровли Олегом открыта. Общее решение о покупке не записано.

Первое действие после чтения

Возьмите одно обсуждение с двумя участниками. Поставьте ответы рядом с версиями, выделите расхождение и согласуйте один вопрос, который даст нужную информацию.

Кто получает ответ / о чём: _____

Время следующей сверки: _____

Другие материалы Нейросистемы →

Обсуждения идут по кругу, потому что ответы теряются?

Проверьте, как фиксируете версии условий, вопросы участников и следующий шаг, чтобы разговоры давали понятный рабочий результат.

Проверить порядок согласований →

17.10.2026 проверена статья 438 ГК РФ в редакции части первой от 10.06.2026. Правовая оценка зависит от содержания, формы, обстоятельств и действий. Статусы и журнал ниже являются авторским рабочим инструментом.

ГК РФ, статья 438: принятие оферты и предусмотренные законом случаи

Реплики для сверки одной версии

Прежде чем просить общее решение, проверьте, что участники отвечают на один вопрос. Не скрывайте изменение за положительной оценкой.

Не превращайте проверочный вопрос в формулу юридического согласия. Содержание внешнего сообщения, права участников и требуемая форма рассматриваются по конкретной задаче.

Перед ответом

«Сейчас обсуждаем версию 2: такая цена и такая передача. Что вам подходит, что нет и что хотите уточнить?»

При разных ответах

«Вижу расхождение по сроку. Давайте отдельно назовём допустимую границу каждого, не возвращаясь ко всем параметрам сразу».

После изменения

«В новой версии изменился этот пункт. Ваш прежний ответ относился к старым условиям; нужно уточнить позицию по новым».

Перед внешним вопросом

«Правильно понимаю, что согласовано только выяснить возможность такого варианта, а затем вернуться к обсуждению?»

Проверка версий с нейросетью

Модель должна сопоставить записи и найти отсутствующее подтверждение. Она не определяет, заключён ли договор, и не выбирает условия вместо клиентов.

Запись	Ошибка объединения	Что проверить
Влада: версия 1 подходит	Ей подходит передача 1 декабря	Дата в её версии 10 ноября
Денис: рассматриваю версию 2	Все приняли версию 2	Ответ Влады другой
Вопрос о 15 ноября	Новый срок принят продавцом	Его ответ отсутствует
Олег проверяет кровлю	Проверка завершена	Результата пока нет

Вручную проверьте суммы и даты. Снижение 8,6 до 8,5 млн ₽ равно 100 тысячам ₽, но не показывает, приемлема ли более поздняя передача.

Промпт

«Сопоставь ответы с номерами версий. Не объединяй разные условия, не удаляй оговорки и не считай консультацию решением клиента. Отметь отсутствующие ответы и дай вопрос по каждому расхождению. Не делай юридического вывода о договоре».