После сложной встречи: факты, версии и следующая попытка

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

Восстановление эпизода

- [ ] **Предложение.** Названо точно. Если нет: сузьте предмет.
- [ ] **Итог.** Наблюдаемый. Если нет: уберите ярлык.
- [ ] **Реплики.** Последовательны. Если нет: восстановите линию.
- [ ] **Источник.** Указан. Если нет: пометьте воспоминание.
- [ ] **Данные того момента.** Отделены. Если нет: уберите знание задним числом.
- [ ] **Неизвестное.** Сохранено. Если нет: не дописывайте мотив.

Объяснение и развилка

- [ ] **Факты.** Отделены от оценок. Если нет: разведите колонки.
- [ ] **Версии.** Названы гипотезами. Если нет: укажите степень уверенности.
- [ ] **Альтернатива.** Рассмотрена. Если нет: проверьте другое объяснение.
- [ ] **Вопрос.** Проверяет версию. Если нет: свяжите с неизвестным.
- [ ] **Действия.** Были доступны. Если нет: учтите тогдашние условия.
- [ ] **Правка.** Одна конкретная. Если нет: выберите для повтора.

Новая попытка и процесс

- [ ] **Роли.** Условия записаны. Если нет: подготовьте карточки.
- [ ] **Критерий.** Уточнение, не уступка. Если нет: смените цель.
- [ ] **Граница клиента.** Уважена. Если нет: не навязывайте контакт.
- [ ] **Препятствие процесса.** Имеет владельца. Если нет: назначьте ответственного.
- [ ] **Задание.** Выполнимо. Если нет: уточните действие.
- [ ] **Контроль.** Имеет дату. Если нет: запланируйте разбор.

Запишите факты и следующий шаг

Объяснение клиента важнее удобной догадки команды. Если человек не готов обсуждать причину, сохраняйте неизвестное и уважайте границу.

Задача: _____ Проверил: _____

Факт	Версия	Проверочный вопрос	Следующее действие

Ярлык вместо реплики. Вернитесь к наблюдению..

Воспоминание как цитата. Укажите неточность..

Мотив объявлен фактом. Запишите гипотезу..

Обещание убедить любого. Уберите гарантию..

Игнорируется просьба клиента. Сохраните границу..

Следующее действие: _____

Ответственный: _____ Срок: _____

Другие материалы Нейросистемы →

Одно затруднение повторяется в разных сделках?

Пройдите диагностическую карту для риелторов и рассмотрите путь обращения, встречи и последующие действия. Выберите процесс, которому не хватает ясного продолжения.

Разобрать свой рабочий процесс →

Разбор выявляет доступные действия и неизвестные условия. Он не доказывает мотивы клиента и не обещает согласие при другой формулировке. Подготовлено 26.09.2026.