Розв’яжи свою проблему з усмішкою

# ШІ підсумував договір. Договір має іншу думку

## Як порівнювати резюме ШІ з оригінальним документом і виявляти пропущені винятки



**Max Paradox**

# ШІ підсумував договір. Договір має іншу думку

Як порівнювати резюме ШІ з оригінальним документом і виявляти пропущені винятки

Max Paradox

Rozwiąż swój problem z przymrużeniem oka

ISBN: 9788384906354

ALL-IN Rafał Płonkowski



# ЗМІСТ

INTRO ..... 5

Розділ 1 - Резюме виглядає чудово. Чому це ще нічого не доводить? ..... 11

Розділ 2 - Куди зникає виняток, або анатомія невинного пропуску.....19

Розділ 3 - ШІ не бреше? Познайомся з помилками, які виглядають як правда ..... 28

Розділ 4 - Більше тексту, більше впевненості? Пастки нібито детального аналізу..... 37

Розділ 5 - Спочатку впорядкуй документи. ШІ не вміє ясновидіння, коли йдеться про додатки ..... 47

Розділ 6 - Не став ШІ запитання так, щоб він мусив із тобою погодитися..... 56

Розділ 7 - Я перевірив три пункти, отже, решта теж правильна. На жаль, не обов'язково..... 66

Розділ 8 - Договір пройшов через п'ятьох людей. Кожен думав, що його перевірив хтось інший ..... 75

Розділ 9 - Кожне важливе речення повинно мати адресу. Метод порівняння ШІ з договором..... 85

Розділ 10 - Перевір договір у складних ситуаціях, перш ніж це зробить життя ..... 95

Розділ 11 - Карта винятків, або як знайти умови, приховані між параграфами.....106

Розділ 12 - Від аналізу до рішення. Як підготувати висновок, про зміст якого не доведеться здогадуватися ..... 115

Розділ 13 - Два договори, одне рішення. Як порівнювати пропозиції, не змішуючи яблука з параграфами.....126

Розділ 14 - Виправляй резюме, а не договір. Як підготувати безпечну робочу версію .....136

Розділ 15 - Коли документ суперечить сам собі, або проблеми без простих відповідей .....147

Розділ 16 - У тебе п'ятнадцять хвилин і сорок сторінок. Як перевіряти договір під тиском часу?.....157

Розділ 17 - Коли ШІ не справляється, а договір не збирається співпрацювати.....167

Розділ 18 - Хороший аналіз не завершується після підписання. Як зберігати контроль над домовленостями .....177

Розділ 19 - Тривожні сигнали, які не варто ігнорувати. Як розпізнати повернення старих помилок .....187

Розділ 20 - Рішення ухвалюєш ти. ШІ може подати ліхтарик, але не підписує договір.....198

# INTRO

Уяви, що тобі надсилають договір на тридцять сім сторінок. Тридцять сім сторінок, написаних мовою, яка, очевидно, виникла під час конкурсу на найдовше речення без жодної крапки. Тобі потрібно все це прочитати, зрозуміти й, бажано, ще й ухвалити розумне рішення. Термін? Звісно, учора. Тож ти відкриваєш інструмент штучного інтелекту, завантажуєш документ і пишеш: «Підсумуй найважливіші положення простою мовою».

За кільканадцять секунд отримуєш елегантне резюме. Сума винагороди збігається. Строк дії договору теж. Умови розірвання виглядають розумними. Відповідальність сторін викладено в трьох зрозумілих пунктах. Усе настільки ясно, що на мить ти замислюєшся, навіщо юристи взагалі пишуть довгі договори. Адже вистачило б кількох абзаців і краплі доброї волі.

Задоволений, ти відкладаєш документ. ШІ зробив свою роботу. А ти повернув собі пів години життя, які можна витратити на щось приємніше. Наприклад, на відповіді на повідомлення з позначкою «терміново», хоча йдеться в них про колір заголовка в презентації.

Проблема виникає пізніше.

З'ясовується, що договір справді можна розірвати, попередивши за місяць, але виключно після завершення першого періоду його дії. Відповідальність виконавця обмежена, якщо тільки не виникне одна з кількох ситуацій, описаних на наступній сторінці. Винагорода охоплює визначений обсяг робіт, за винятком дій,

перелічених у додатку, який ШІ, очевидно, не вважав вартим уваги.

Резюме зовсім не обов'язково містило відверту брехню. Достатньо було того, що воно повідомило неповну правду. А неповна правда в договірних питаннях може коштувати значно дорожче, ніж додаткові пів години читання.

Ласкаво просимо у світ, де штучний інтелект здатний блискуче розповісти, що міститься в документі, а іноді так само блискуче промовчати про фрагмент, який змінює зміст усієї історії.

Коли коротке резюме створює довгу проблему

Найбільша перевага резюме, створених ШІ, водночас є їхньою найбільшою пасткою: спрощення. Коли ти просиш коротку версію великого документа, система мусить вирішити, яку інформацію зберегти, яку об'єднати, а яку пропустити. Без цього не було б жодного резюме. Був би другий договір, тільки набраний іншим шрифтом.

От тільки не вся інформація має однакову вагу. Речення, яке описує загальне правило, може займати пів сторінки, тоді як виняток, що фактично перевертає його значення, уміщується в семи словах. Для людини, яка ухвалює рішення, саме ці сім слів можуть виявитися найважливішою частиною документа.

Розгляньмо простий приклад. Договір передбачає, що клієнт може відмовитися від послуги без додаткової плати. Звучить чудово. ШІ вносить це до резюме, і його важко за це звинувачувати. Лише далі в документі з'являється умова: можливість безкоштовної відмови діє виключно протягом перших чотирнадцяти днів після

укладення договору. Після цього строку застосовуються інші правила розрахунків.

Усі ці положення можуть бути сформульовані цілком правильно. ШІ також може правильно визначити основне правило й попри це створити резюме, яке підштовхує до хибного висновку. Читач отримує інформацію, що звучить переконливо, але не дозволяє безпечно ухвалити рішення.

Це трохи схоже на ситуацію, коли хтось підсумував інструкцію з користування ліфтом словами: «Пристрій перевозить людей між поверхами», пропустивши інформацію про те, що саме цей ліфт виведено з експлуатації. Технічно опис функції правильний. Практично краще пошукати сходи.

Чому ми довіряємо тексту, який виглядає впорядкованим?

Добре підготовлене резюме заспокоює. У ньому є заголовки, логічна послідовність, зрозумілі пункти й речення без юридичних лабіринтів. Людина бачить порядок і інстинктивно починає вірити, що за цим порядком стоїть повнота інформації.

Але це зовсім не обов'язково так.

Мовна модель формує відповідь на основі опрацьованого тексту та запиту користувача, проте не дає автоматичної гарантії, що кожна інформація, важлива для конкретного рішення, була збережена. Вона може спростити застереження, об'єднати різні умови або викласти тлумачення настільки плавно, що воно перестане виглядати як тлумачення. Ба більше, навіть резюме з посиланнями на фрагменти документа потребує перевірки. Сам по собі номер сторінки ще не

доводить, що висновок точно передає зміст усього положення.

Особливо небезпечна ситуація, коли резюме відповідає тому, що ми хотіли почути. Якщо ми сподіваємося легко розірвати договір, то охоче приймемо речення, яке підтверджує таку можливість. Якщо прагнемо обмежити витрати, із задоволенням прочитаємо, що додаткових платежів немає. Наш мозок у цей момент не створює слідчу комісію. Він радше відкриває шампанське, навіть не перевіривши, чи є привід святкувати.

Це не означає, що ШІ марний. Навпаки. Він може допомогти швидше зорієнтуватися в структурі документа, пояснити складні формулювання, вказати на фрагменти, які потребують уваги, і підготувати запитання перед підписанням договору. Проблема починається тоді, коли допоміжний інструмент отримує підвищення до посади остаточного арбітра, а оригінальний документ починають сприймати як зайвий додаток до його власного резюме.

Документ - це джерело, а резюме - карта

У цій книжці ти навчишся сприймати відповідь ШІ як карту, а не як саму місцевість. Карта може показати шлях до потрібного положення. Вона може допомогти знайти зони ризику й упорядкувати складні взаємозв'язки. Проте вона не замінить перевірки того, що насправді записано в договорі.

Ідеться не про те, щоб після кожного резюме читати все від першої до останньої коми з виразом обличчя людини, яка перевіряє податкову декларацію власного

кота. Ідеться про усвідомлене порівняння інформації, особливо тієї, на основі якої ти збираєшся діяти.

Ти навчишся відрізняти загальні правила від винятків, звертати увагу на умови, за яких виникають певні права та обов'язки, і перевіряти, чи ШІ не загубив строки, обмеження або посилання на інші положення. Ти також побачиш, чому слова на кшталт «виключно», «якщо тільки не», «з урахуванням застережень» або «не поширюється» іноді заслуговують на більше уваги, ніж ціле ефектне резюме.

Ми потренуємося ставити запитання так, щоб ШІ не лише формулював висновки, а й указував конкретні фрагменти, на яких вони ґрунтуються. Ти зрозумієш різницю між інформацією, знайденою в документі, її тлумаченням і твердженням, яке не вдалося підтвердити. Ця навичка стане в пригоді незалежно від того, чи аналізуєш ти договір про співпрацю, правила надання послуг, умови замовлення або документ, підготовлений контрагентом.

Ми не вдаватимемо, ніби будь-який сумнів можна розвіяти достатньо хитромудрим промптом. Деякі положення потребують юридичного аналізу, знання контексту або оцінки документів, яких у тебе ще немає перед очима. У питаннях, що можуть мати серйозні фінансові чи правові наслідки, допомога кваліфікованого фахівця залишається розумним рішенням. ШІ може допомогти підготуватися до такої консультації, але не повинен замінювати професійну оцінку.

Однак найважливіша зміна буде простішою: ти перестанеш запитувати лише «Що ШІ сказав про договір?» і почнеш запитувати «Де саме договір це підтверджує і що може змінити зміст цього речення?».

Це невелика зміна способу мислення, але величезна різниця в якості перевірки. Тобі не потрібно знати напам'ять увесь документ. Потрібно вміти знайти місце, на якому ґрунтується твій висновок, і перевірити, чи не стоїть поруч виняток, який терпляче чекає своєї черги.

Бо якщо ШІ стверджує, що все просто, варто переконатися, що договір теж про це повідомили.

# Розділ 1 - Резюме виглядає чудово. Чому це ще нічого не доводить?

О 9:17 керівник проєкту отримує повідомлення від контрагента. У вкладенні - договір щодо впровадження нової системи. Документ займає сорок дві сторінки, містить три додатки й був підготовлений кимось, хто, очевидно, вважає кому ознакою слабкості характеру. О десятій у керівника нарада, тому він просить ШІ підсумувати найважливіші умови. За мить отримує впорядковану відповідь. Обсяг послуг, графік виконання, винагорода, відповідальність і розірвання договору. П'ять елегантних розділів. Усе виглядає професійно, а головне - зрозуміло. Людина починає підозрювати, що щойно відкрила спосіб повернути собі кілька років життя.

На нараді він спокійно повідомляє команді, що постачальник зобов'язався усувати всі несправності протягом двадцяти чотирьох годин. Саме так випливає з резюме. Учасники кивають головами, хтось занотовує домовленість, а хтось уже планує на цій основі робочий графік. Лише за тиждень з'ясовується, що договір розрізняє три категорії несправностей, а двадцятичотиригодинний строк стосується виключно початку робіт із критичними аваріями. Для решти звернень передбачено інші строки реагування. Ніхто не збирався нікого обманювати. ШІ просто перетворив кілька різних правил на одне, надзвичайно привабливе.

Це вигадана сцена, але вона демонструє цілком реальний механізм. Резюме може містити більшість важливих відомостей, бути написаним грамотною мовою і водночас не підходити як самостійна підстава для

ухвалення рішення. Воно навіть не обов'язково має містити цілковито неправдиве речення. Достатньо прибрати розрізнення, від якого залежить застосування конкретного обов'язку. Тоді читач бачить просте правило, хоча документ установлює правило, що залежить від кількох умов.

Найскладніше в цій ситуації те, що гарно оформлене резюме не подає жодного попереджувального сигналу. Воно не починається повідомленням: «Увага, нижче наведено елегантно відформатовану невизначеність». Навпаки, воно справляє враження готового результату аналізу. Заголовки логічні, мова ділова, а окремі пункти складаються в послідовну історію. Тим часом послідовність викладу й відповідність документу - це дві різні властивості. Можна мати першу без другої.

Три речі, які легко переплутати

Коли ти дивишся на резюме договору, то зазвичай оцінюєш три складові одночасно, хоча їх варто розділити. Перша - зрозумілість. Чи розумієш ти написане? Друга - переконливість. Чи звучить відповідь розумно й професійно? Третя - вірність джерелу. Чи всі суттєві твердження справді випливають із документа з урахуванням обмежень і винятків?

Зрозумілість можна оцінити майже миттєво. Переконливість ми часто визначаємо за стилем, хоча це ненадійний критерій. Натомість вірність джерелу потребує порівняння відповіді з вихідним матеріалом. І саме цей третій елемент найпростіше випустити з уваги, оскільки він вимагає додаткової роботи. Адже ми скористалися ШІ саме для того, щоб цієї роботи уникнути. Це трохи схоже на ситуацію, коли ти наймаєш когось перевірити замки у квартирі, а потім вважаєш його

охайний звіт достатнім доказом того, що двері справді були замкнені.

Припустімо, що документ містить таке вигадане для прикладу положення: «Виконавець забезпечує доступність послуги на рівні 99,5% протягом календарного місяця, за винятком запланованих технічних робіт, про які було повідомлено з належним завчасним попередженням, а також перерв, спричинених обставинами, зазначеними в параграфі 12». ШІ відповідає: «Постачальник гарантує доступність системи на рівні 99,5%».

На перший погляд усе збігається. Число правильне, предмет зобов'язання також. Однак із відповіді зникли винятки, які можуть мати істотне значення під час оцінювання невиконання договору. Крім того, слово «гарантує» може створювати враження сильнішої або менш умовної обіцянки, ніж випливає з усього документа. Отже, самої подібності слів недостатньо, щоб підтвердити відповідність змісту.

На практиці варто прийняти просте правило: кожне речення резюме, на підставі якого ти збираєшся щось підписати, заплатити, пообіцяти або від чогось відмовитися, повинно мати відповідник у документі, який можна точно вказати. Це не завжди буде одне речення. Іноді відповідь випливає з кількох параграфів, які потрібно читати разом. Важливо, щоб ти міг визначити, де закінчується зміст джерела й починається тлумачення.

Це не означає, що всі відомості потрібно перевіряти з однаковою ретельністю. Якщо резюме називає сторону договору або дату його підписання, перевірка може бути швидкою. Якщо ж воно стверджує, що ти можеш припинити співпрацю без наслідків, потрібен значно

уважніший контроль. Помилка в назві посади буває дратівливою. Помилка в умовах розірвання договору здатна перетворити спокійний понеділок на багатомісячне листування.

Що насправді означає «найважливіше»?

Запит «Підсумуй найважливіші положення» звучить цілком розумно, але приховує істотну неоднозначність. Найважливіші для кого? Людина, відповідальна за бюджет, зверне увагу на винагороду, додаткові платежі та порядок розрахунків. Операційний керівник шукатиме строки, обсяг послуг і відповідальність за затримки. Фахівця з інформаційної безпеки цікавитимуть доступ до даних, обмеження їх використання та обов'язки щодо інцидентів.

Усі ці люди можуть аналізувати той самий документ і потребувати різних резюме. Якщо ти не визначиш мету, ШІ муситиме самостійно обрати критерій важливості. Результат може бути корисним, але не обов'язково відповідатиме рішенню, яке тобі насправді потрібно ухвалити. Модель не знає автоматично твоїх бізнес-пріоритетів, попередніх домовленостей чи умов, від яких ти не можеш відмовитися.

Уяви договір оренди офісного приміщення. ШІ повідомляє розмір орендної плати, строк дії договору, суму застави та загальні правила розірвання. Керівництво задоволене, оскільки суми вкладаються в бюджет. Однак для команди, яка планує переїзд, вирішальним виявляється положення про дату передання приміщення та умови, які мають бути виконані до цього. Документ може передбачати, що дата залежить від завершення певних робіт. Без цієї інформації компанія запланує

переїзд на день, який існує лише в графіку її власного оптимізму.

Тому ще до початку аналізу варто розуміти, яке рішення має підтримати резюме. Ти намагаєшся зрозуміти загальний характер співпраці? Порівняти дві пропозиції? Перевірити можливість дострокового припинення зобов'язання? Оцінити, які витрати можуть виникнути понад базову ціну? Відповідь на це запитання змінює спосіб читання документа, а також характер інформації, яку слід вимагати від ШІ.

Для першого перегляду достатньо навіть короткої нотатки: «Мене насамперед цікавлять загальні витрати, строк завершення та ситуації, у яких інша сторона може відмовитися від надання послуги». Завдяки цьому резюме не перетворюється на випадковий набір пунктів, відібраних за невідомим критерієм. Його все одно потрібно перевірити, але принаймні зрозуміло, що саме ми шукаємо. Це значне покращення порівняно із ситуацією, коли людина замовляє «все важливе», а потім дивується, що машина не вгадала її особисте визначення слова «важливе».

Перша перевірка без повторного читання всього документа

Існує корисний спосіб швидко перевірити резюме, перш ніж витрачати час на детальний аналіз. Обери три твердження, які найбільше впливають на твоє рішення. Не вибирай ті, які найлегше підтвердити. Обери ті, неправильне розуміння яких коштувало б тобі найдорожче.

Припустімо, що ШІ підсумував договір на маркетингове обслуговування так: «Клієнт може

припинити співпрацю з попередженням за місяць. Виконавець відповідає за своєчасне надання матеріалів. Винагорода охоплює всі послуги, зазначені в пропозиції». Кожне з цих речень варто розглядати як гіпотезу, що потребує підтвердження. Де міститься положення про розірвання? Чи місячний строк діє протягом усього періоду співпраці? Що саме означає відповідальність за дотримання строків? Чи є пропозиція додатком до договору і чи всі перелічені в ній послуги входять у ціну?

Уже цей короткий перегляд може показати, що резюме не розрізняє інформацію, безпосередньо записану в договорі, і висновки, зроблені з кількох положень. Якщо ти не можеш указати підставу важливого твердження, це не означає автоматично, що воно неправильне. Це означає, що воно залишається непідтвердженим. І цього достатньо, щоб не передавати його далі як достовірно встановлений факт.

Ти також можеш попросити ШІ повторно опрацювати вибрані пункти з точними посиланнями на документ. Корисний запит звучить так: «Для кожного з трьох зазначених тверджень наведи відповідний фрагмент джерела, номер параграфа або сторінки, пов'язані обмеження та інформацію про те, чи висновок безпосередньо випливає з тексту, чи є його тлумаченням. Якщо не можеш підтвердити твердження, познач це».

Така відповідь не завершує перевірку. Номер сторінки може бути неправильним, цитата - неповною, а тлумачення - надто сміливим. Однак вона дозволяє перейти від загального переконання до матеріалу, який можна перевірити. Замість сперечатися, чи ШІ «здається,

має рацію», ти відкриваєш конкретний параграф і порівнюєш зміст.

Якщо ти користуєшся системою, яка не дозволяє надійно посилатися на сторінки або фрагменти, можеш самостійно знайти характерні вислови з відповіді. Важливішим за елегантність інструмента є збереження зв'язку між висновком і документом. Також потрібно переконатися, що для аналізу було використано правильну й повну версію договору, а передавання його вибраному інструменту відповідає вимогам конфіденційності. Навіть блискучий аналіз неправильного файлу залишається аналізом неправильного файлу.

Коли резюме заслуговує на довіру?

Довіра не обов'язково має бути рішенням, яке ухвалюють раз і назавжди. Ти можеш визнати, що резюме добре відображає загальну структуру документа, але його ще не перевірено щодо фінансової відповідальності. Можеш прийняти правильно підтверджені строки й водночас залишити відкритим питання розірвання договору. Такий спосіб роботи значно розумніший, ніж виставляти всій відповіді одну оцінку: «добре» або «погано».

Варто також пам'ятати, що проблема не завжди полягає в самій моделі. Іноді документ погано читається, у ньому бракує сторінок або він посилається на додаток, якого не надали. Буває й так, що дві частини договору, здається, встановлюють різні правила. Тоді навіть дуже ретельне резюме не повинно вдавати, що неоднозначність зникла. Воно має її виявити. Відповідь «це неможливо однозначно встановити на підставі наданих матеріалів» може бути ціннішою за

самовпевнене речення, яке звучить чудово, але не має достатнього обґрунтування.

Особливої обережності потребують рішення з високими ставками: підписання багаторічного зобов'язання, прийняття відповідальності за значні суми, надання доступу до чутливих даних або відмова від певних прав. У таких випадках перевірка джерела й відповідна консультація фахівця не є перебільшенням. Вони становлять частину ціни відповідального рішення. Жоден посібник чи мовна модель не замінить аналізу конкретної правової ситуації.

Отже, добре резюме - це початок розумного процесу, а не його урочисте завершення. Воно може заощадити час, допомогти визначити пріоритети й указати місця, які потребують уваги. Проте воно має дозволяти відрізнити підтверджену інформацію від припущення, а загальне правило - від умови, яка його обмежує.

Якщо наступного разу ти отримаєш від ШІ прекрасно оформлене резюме, не обов'язково реагувати з підозріливістю детектива, який допитує підозрілий параграф. Достатньо обрати одне важливе твердження й перевірити, чи документ справді говорить те саме. Після кількох таких перевірок ти швидко зрозумієш, що надійність резюме визначається не його зовнішнім виглядом. Вона залежить від можливості перевірити те, що в ньому стверджується.

А п'ять елегантних пунктів? Вони й далі можуть бути дуже корисними. За умови, що шостий, невидимий пункт не звучить так: «Усе наведене вище діє, якщо договором не передбачено інше».

# Розділ 2 - Куди зникає виняток, або анатомія невинного пропуску

Найпідозріліше речення в багатьох договорах не починається грізним попередженням і не написане великими літерами. Часто воно звучить цілком спокійно: «Положення першого пункту не застосовуються у випадку...». Далі йдуть кілька слів, здатних змінити зміст попередньої сторінки документа. Читач, який уже дістався цього місця, має повне право відчути, що пунктуація напала особисто на нього. Спочатку він отримав зрозуміле правило, а тепер дізнається, що правило прийшло на зустріч із власним відділом винятків.

У мові договорів виняток, однак, не є декоративним елементом. Він може вказувати, коли певне право не надається, коли обов'язок обмежується, яких додаткових умов потрібно дотриматися або хто несе відповідальність у конкретній ситуації. Нерідко саме там міститься інформація, яка визначає справжній зміст зобов'язання.

Штучний інтелект може сприйняти такий фрагмент як деталь, особливо коли ти просиш коротке, загальне резюме. Основне правило зазвичай звучить зрозуміліше, і його легше викласти одним реченням. Виняток ускладнює повідомлення, потребує додаткового пояснення, а іноді посилається на кілька інших положень. З погляду стислості він незручний. З погляду людини, яка підписує договір, він може бути найважливішим.

Розгляньмо вигадане положення: «Замовник може вимагати усунення недоліків протягом п'яти робочих днів із моменту передання повідомлення, за винятком недоліків, що виникли внаслідок змін, внесених третіми

особами без згоди виконавця». ШІ подає його так: «Виконавець усуває повідомлені недоліки протягом п'яти робочих днів».

Різниця видається незначною лише тому, кому ніколи не доводилося з'ясовувати, хто відповідає за аварію. Перше речення описує право замовника, визначений строк і виняток, пов'язаний із причиною недоліку. Друге створює враження загального обов'язку виконавця. Зникає тип події, від якого залежить можливість скористатися правом. Змінюється також характер висловлювання: вимогу усунути недолік представлено як безумовне забезпечення результату.

Саме тому пропуск винятку - це не лише проблема обсягу резюме. Він може призвести до зміни логічної конструкції зобов'язання.

Правило, умова й виняток - це не одна родина речень

Щоб правильно читати договори, варто розрізняти три основні елементи. Правило говорить, яке право загалом надається або який обов'язок діє. Умова визначає, що має відбутися, аби можна було застосувати певне положення. Виняток установлює ситуації, у яких правило не застосовується або діє в зміненому обсязі.

Ці елементи часто трапляються разом, але не завжди розташовані поруч. Правило може бути описане в параграфі про винагороду, умова - у частині, присвяченій прийманню робіт, а виняток - у прикінцевих положеннях. Автор документа, найімовірніше, бачить у цьому логічну систему. Людина, яка читає його вперше, радше бачить квест, у якому призом стає віднайдення змісту власних обов'язків.

Припустімо, що договір передбачає виплату премії за дострокове завершення проєкту. У параграфі про винагороду міститься речення: «Виконавець має право на додаткову винагороду в розмірі десяти відсотків вартості замовлення у випадку завершення робіт раніше встановленого строку». Звучить однозначно. Однак у частині, присвяченій прийманню робіт, зазначено, що завершення робіт означає підписання акта приймання без зауважень. Ще далі записано, що премія не виплачується, якщо дострокове завершення стало наслідком зменшення погодженого обсягу замовлення.

Резюме, яке повідомляє лише «Виконавець отримає премію за дострокове завершення робіт», пропускає два елементи, що впливають на можливість її отримання. Перший - значення поняття «завершення», другий - виняток, пов'язаний зі зменшенням обсягу. Людина, яка планує бюджет, може вважати премію майже гарантованою, хоча документ передбачає складніший механізм.

Саме тут стає в пригоді звичка ставити три запитання: що є загальним правилом, від чого залежить його застосування і коли воно перестає діяти? Не потрібно щоразу створювати величезну таблицю. Достатньо на мить перестати читати документ як розповідь і почати сприймати його як сукупність пов'язаних між собою умов.

Маленькі слова з великими амбіціями

Деякі слова в договорах заслуговують на особливу увагу, оскільки часто сигналізують про зміну меж попереднього твердження. До них належать, зокрема, «виключно», «за умови», «якщо тільки не», «за