

ИГОРЬ ЧЕПЕЛЕВ

ДАЛЬШЕ ЧАТА

От первых запросов к **ИИ-агентам**
и **реальным результатам**

Для новичков и тех, кто уже пробовал ChatGPT



ПОШАГОВО • БЕЗ СЛОЖНОГО КОДА

Игорь Чепелев

**Дальше чата. ChatGPT и ИИ-
агенты: от первых запросов
к реальным результатам**

«Автор»

2026

Чепелев И.

Дальше чата. ChatGPT и ИИ-агенты: от первых запросов к реальным результатам / И. Чепелев — «Автор», 2026

Вы пишете ChatGPT или другой нейросети каждый день — и всё равно кажется, что пользуетесь на десять процентов. Где-то есть настоящий уровень: промпты, агенты, автоматизации. Надо изучать, надо на курсы. Секретного уровня не существует. Игорь Чепелев — директор ИТ-компании, в прошлом программист — разбирает изнутри то, что продают как тайну. Всё умещается в конечный список: четыре привычки, семь стратегий, пять типов агентов и несколько правил безопасности. Почему первый ответ — всегда черновик. Что делать, когда чат «поплыл». Как заказать себе рабочий инструмент, не написав ни строчки кода. Как поручить дело агенту и не отдать ему ключи от денег. Как узнать письмо мошенника теперь, когда оно стало грамотным. Примеры — для продавцов, руководителей, учителей, бухгалтеров, мастеров и для обычной жизни. Сорок коротких глав и шестнадцать готовых формулировок: копируйте и пользуйтесь. Всё делается словами, в любом помощнике. Для тех, кто устал подозревать, что делает это неправильно.

© Чепелев И., 2026

© Автор, 2026

Содержание

Введение. Колодец, у которого есть дно	6
Часть 1. От болтовни к результату	8
Глава 1. Сто разговоров, ни одного результата	9
Глава 2. Гороскоп по цене ужина	10
Глава 3. Красивая упаковка первого ответа	11
Глава 4. Специалист за одну строчку	12
Глава 5. Разговор, который устал	14
Глава 6. Стол, который можно завалить	15
Глава 7. Куда девается то, что съехало со стола	17
Глава 8. Сфотографируйте это немедленно	19
Часть 2. Стратегии	20
Глава 9. Собеседник, который слишком любит вас	21
Глава 10. Сорок страниц уверенной воды	23
Конец ознакомительного фрагмента.	24

Игорь Чепелев

Дальше чата. ChatGPT и ИИ-агенты: от первых запросов к реальным результатам

ДАЛЬШЕ ЧАТА

Стратегии, агенты и реальные примеры для тех, кто уже пишет ИИ каждый день

Короткие главы: история из жизни, рабочий приём, пять минут практики. Секретного уровня не существует — и это хорошая новость.

Игорь Чепелев

Введение. Колодец, у которого есть дно

Сосед по этажу поймал меня у лифта.

Лао Ван, шестьдесят с небольшим, тридцать лет держит мастерскую в двух кварталах отсюда. Мы здороваемся четыре года, и весь наш общий язык — мой ломаный китайский, его ломаный английский и переводчик в телефоне.

«Слушай, у тебя же ИТ-компания. Какие курсы пройти, чтобы нормально освоить эти нейросети?»

Лао Ван прав. Я директор ИТ-компании и в прошлом программист: сначала десять лет писал код руками, теперь руковожу людьми, которые строят на этих самых системах продукты для клиентов. И книга у меня не первая.

То есть я ровно тот человек «по ту сторону», у которого, по всеобщему убеждению, хранится настоящее знание. Глубокое. Секретное.

Лао Ван ждал название курса. И, судя по лицу, пароль от закрытого клуба.

Так вот, правда из первых рук: секретного уровня не существует.

Проверьте себя, это займёт минуту. Отметьте честно, что из этого вы делаете:

1. Даёте ИИ свой материал — файлы, тексты, фото — а не только вопросы.
2. Просите три варианта и критику, а не берёте первый ответ.
3. Назначаете ему роль под задачу: эксперта, противника, тренера.
4. Начинаете новый чат, когда старый «поплыл», перенося суть брифом.
5. Держите готовое описание себя или проекта и подключаете его.
6. Пользовались режимом глубокого исследования.
7. Поручали ему построить инструмент — таблицу, калькулятор, страницу.
8. Настраивали задачу по расписанию, которая приходит сама.
9. Проверяете важные факты снаружи, а не переспрашиванием.
10. Знаете, какие слова должны оставаться корявыми и своими.

Сколько получилось?

У Лао Вана был один. И то с натяжкой.

А теперь главное.

В этом списке — всё. Больше ничего нет: ни за ним, ни под ним, ни в закрытом клубе, пароль от которого ждал Лао Ван.

Почему же нас всех это тревожит?

Тут работает старый фокус, на котором держится половина рекламы курсов: тревога питается неизвестностью. Когда мы не видим дна колодца, мозг услужливо дорисовывает бездну.

«Промпт-инжиниринг». «Агенты». «Автоматизации».

Слова звучат как названия дисциплин, которые надо изучать годами.

И мы охотно достраиваем картинку: где-то есть люди, которые Знают, а мы — нет.

Ирония в том, что формально я как раз из «знающих». Поэтому и могу разобрать эту картинку изнутри.

Я в этом колодце не турист с фонариком. Я в нём работаю.

И дно — вот оно. Вы его только что прочитали: десять пунктов.

Не сто. Не тайное знание. Не курс за сто тысяч. Четыре привычки, семь стратегий, пять типов агентов, несколько правил безопасности. Эта книга — весь колодец целиком, с примерами из моей жизни и готовыми формулировками, которые можно красть не глядя.

Как читать. Главы короткие, каждая устроена одинаково: история — приём — действие на пять минут. Можно с любого места.

Единственная просьба: не читайте больше одной части подряд без практики. Я пробовал читать про плавание, не залезая в воду. Плавать не научился. Зато отлично узнавал бассейны на картинках.

И одна подсказка для тех, кому мешает непонимание, как эта штука вообще устроена внутри.

В самом конце книги есть глава «Как это работает на самом деле» — десять минут, без формул. Пользоваться можно и без неё, поэтому она в конце. Но если вам спокойнее сначала понять механизм — идите туда сразу, а потом возвращайтесь.

И последнее.

Когда дочитаете, вопрос «достаточно ли я знаю про ИИ» исчезнет сам. Его место займёт нормальный рабочий вопрос: «какой приём применить вот к этой задаче».

Лао Ван, кстати, теперь спрашивает у меня не про курсы. Он спрашивает: «А как ты сделал вот это?»

Но об этом в конце.

Часть 1. От болтовни к результату

Всё в этой части умещается в одну мысль, которая переворачивает опыт большинства: ИИ отвечает ровно на том уровне, на котором с ним разговаривают.

Не «модель слабая». Разговор слабый.

Четыре привычки ниже — это и есть разница между «спросил и разочаровался» и «сделал за вечер то, что откладывал месяц».

Глава 1. Сто разговоров, ни одного результата

Откройте свою историю чатов.

Нет, серьёзно, откройте. Я подожду.

Что вы там видите?

Признаюсь в постыдном. У меня, при всей моей профессии, история одно время выглядела как лента из чеков.

Вопрос — ответ — закрыл. Вопрос — ответ — закрыл.

Сто сорок разговоров. Ни один не дожил до результата.

Классический сапожник без сапог: на работе конвейеры, дома справочное бюро на вокзале.

Сапожника разбудил арендодатель.

Прошлой весной он поднял аренду за офис, и я неделю собирался написать письмо. Наконец сел, открыл чат и напечатал: «Напиши письмо арендодателю с просьбой снизить аренду».

Получил вежливую воду. «В связи со сложившейся ситуацией», «надеюсь на понимание».

Закрыл. Сделал вывод, что ИИ пишет шаблонно.

Заметили подвох? Шаблонным был не ИИ.

Через пару дней я попробовал иначе — не спросить, а поработать. Вот та сессия, почти дословно:

Вы: Мне нужно письмо арендодателю. Ситуация: снимаю офис три года, плачу всегда вовремя, отношения ровные. Рядом освободились два похожих помещения, сдаются на двадцать процентов дешевле. Хочу снижение на пятнадцать процентов, при отказе реально готов переехать, но переезд мне неудобен. Сначала задай вопросы, которых тебе не хватает.

Он спросил про срок договора. И про то, что для арендодателя важнее — деньги или стабильный жилец.

Хорошие, между прочим, вопросы. Я сам о втором не думал.

Вы: Теперь черновик. Спокойный тон, без просительности, одна страница максимум.

Вышло прилично. Но мягковато.

Вы: Твёрже. Убери извиняющиеся обороты, оставь уважительный тон.

А дальше я сделал ход, который поменял всё:

Вы: Сыграй арендодателя, который получил это письмо и не хочет снижать цену.
Ответь его словами.

И «арендодатель» ответил: «Переезд обойдётся вам дороже годовой разницы, и мы оба это понимаем».

Я сидел и смотрел на экран.

Он был прав. Моё красивое письмо разбивалось об это возражение. И настоящий арендодатель сказал бы то же самое — только уже в разговоре, где я стоял бы и хлопал глазами.

Вы: Хороший удар. Усиль письмо: покажи, что я посчитал стоимость переезда и всё равно готов.

Десять минут.

Скидку, если интересно, я получил. Не пятнадцать процентов, но десять.

И дело не в скидке. Дело в том, что я впервые не спросил, а доработал вместе с ним одно дело до конца — с вопросами, правками и репетицией ответного хода.

С тех пор у меня правило из четырёх слов: не спрашивайте — работайте.

Одно дело. Один чат. До готового результата.

Попробуйте сейчас. Возьмите дело, которое висит: письмо, объявление, неприятный разговор. Откройте чат и запретите себе закрывать его, пока в руках не будет готового результата — с его вопросами, вашими правками и хотя бы одним «сыграй вторую сторону».

Глава 2. Гороскоп по цене ужина

Как-то вечером я решил, что ужин мне подберёт искусственный интеллект.

Напечатал: «Что приготовить на ужин?»

Паста. Куриная грудка с овощами. Омлет.

Спасибо. Примерно это же мне отвечает холодильник, когда я в него смотрю.

Знаете, почему его ответы бывают такими? Гладкими, правильными и ни о чём?

Тут работает механизм, который психологи называют эффектом Барнума. Гороскопы кажутся точными, потому что написаны так, чтобы подходить всем. «Вы общительны, но иногда вам нужно побыть одному» — ну да. Как и всем восьми миллиардам.

Так вот, ИИ без вашего материала вынужден писать гороскопы.

У него просто нет выбора. Он не видит вашу жизнь, ваш холодильник, вашего арендодателя. Всё, что он знает о вас, — это то, что вы вставили в окошко.

Пустое окошко — ответ для всех восьми миллиардов сразу.

Через неделю я сделал вторую попытку:

Вы: *Вот фото холодильника и полки с крупами. Нас четверо, дети не едят острое, у меня сорок минут и нет духовки. Дай три варианта от простого к интересному, к каждому — порядок действий в пять шагов.*

Ответ был не «рецепты». Ответ был ужин. Наш ужин, из наших продуктов, в наши сорок минут.

С тех пор перед каждым серьёзным запросом я мысленно проверяю четыре вещи.

Ситуация. Кто я и что происходит. Не «напиши отзыв сотруднику», а «я руковожу командой из шести человек, сотрудник сильный, но третий месяц срывает сроки, терять его не хочу».

Материал. Само письмо. Сам договор. Сами цифры. Всё, что можно показать, — показывайте, а не пересказывайте.

Одна оговорка, о ней позже: больше — не значит всё подряд. Глава про заваленный стол расскажет, как я на этом обжёлся.

Формат. «Пять предложений, по-человечески, без канцелярита». Не скажете — он выберет сам. И выберет длинно.

Рамки. Что важно, чего нельзя. «Не обещать сроков». «Без мотивационных лозунгов».

Кстати, о гладких обещаниях. Помните надписи на упаковках?

«Улучшенный рецепт!»

«Новая формула!»

Улучшенный по сравнению с чем? Вот и его «полезные советы» без вашего контекста — советы по сравнению с чем? С чьей жизнью?

Разные люди читают такие ответы по-разному. И каждый уверен, что понял единственно верно.

Попробуйте сейчас. Найдите свой последний запрос, на который он ответил «средне». Отправьте заново, добавив три недостающие детали: ситуацию, материал, формат. Сравните два ответа — это будет ваша личная демонстрация всей главы.

Глава 3. Красивая упаковка первого ответа

Лао Ван однажды показал мне план поездки, который «сделал ему ИИ». Своим, местным — у него на телефоне китайский помощник, и это, забегая вперёд, ничего не меняет: приёмы работают одинаково.

Юньнань: Куньмин, Дали, Лицзян.

Я спросил: «А почему именно это?»

Он пожал плечами: «Ну, он же так ответил. Красиво расписал, с пунктами».

Вот оно, ключевое слово. Красиво.

Люди берут первый ответ, потому что он выглядит законченным. А теперь неприятная правда: он всегда выглядит законченным.

Гладкие абзацы, уверенные формулировки, аккуратные списки — это упаковка. И она одинаково блестящая что у отличного ответа, что у посредственного.

Наш мозг путает беглость с качеством: то, что легко читается, кажется правильным. Продавцы знают этот фокус давно. Теперь его знаете и вы.

Что же лежит внутри первого ответа?

Среднее. Самое ожидаемое из всего, что машина видела по вашей теме. Маршрут «как у всех» — потому что он и собран из «как у всех».

Ценность начинается со второго хода. Ходов всего четыре, я их выбил на внутренней стороне черепа.

«Дай три варианта, непохожих друг на друга». Первый — шаблон. Второй — вариация шаблона. А третий, когда вы прямо потребовали непохожести, обычно живой.

«Разбери слабые места. Честно, без комплиментов». Тут надо знать одну вещь про его характер: он натаскан быть приятным. Спросите «как тебе мой текст?» — получите комплимент. Не потому что текст хорош. Потому что так его воспитали.

«Короче в два раза, смысл сохрани». Он многословен, как тамада. Лечится одной командой.

«Задай мне вопросы, которых не хватает». Мой любимый. Вместо того чтобы угадывать, что я забыл сказать, — пусть спросит сам.

Его поездку мы переиграли за пятнадцать минут.

«Задай пять вопросов» — он спросил про темп, еду, детей, бюджет, машину. «Три непохожих плана» — вокруг еды, вокруг гор, ленивый. Лао Ван выбрал горный, попросил вклеить один «едовой» день. «Разбери слабые места без комплиментов» — и машина честно заметила, что переезд в третий день слишком длинный для внуков, а на канатную дорогу в высокий сезон очередь на два часа.

Лао Ван посмотрел на итог и сказал фразу, которую я потом слышал от многих:

«Так это же совсем другое дело. А чего он сразу так не может?»

Может. Просто первый ответ — это сырьё. С сырья и начинают.

Сделайте сегодня. К следующему же ответу примените связку: «дай три непохожих варианта», потом к выбранному — «разбери слабые места без комплиментов». Две минуты. Ощущение — будто у машины открылась вторая передача.

Глава 4. Специалист за одну строчку

Один мой знакомый три месяца собирался просить повышение.

Три месяца! За это время можно выучить сносно играть на укулеле.

Вместо этого он прокручивал в голове разговор с начальником. И каждый раз проигрывал.

Я предложил ему странную вещь: отрепетировать. Не передо мной — перед машиной.

Вы: *Сыграй моего начальника — занятого, резкого, который считает, что повышение я не заслужил. Я захожу просить о повышении. Отвечай только в роли, не поддавайся. В конце разбери мои ошибки как тренер.*

Он провёл три раунда.

«Начальник» перебивал, ссылаясь на бюджет, припоминал сорванный дедлайн двухлетней давности. Знакомый потом клялся, что настоящий припомнил тот же самый.

После разбора — «вы извиняетесь в каждой второй фразе и просите, вместо того чтобы предлагать» — он переписал свою речь.

Через неделю получил повышение.

Не благодаря машине. Благодаря тому, что пришёл на разговор, в котором уже трижды побывал.

Почему одна строчка «сыграй начальника» так меняет дело?

Потому что без роли он отвечает «ассистентом вообще». Существом без профессии, без позиции, без угла зрения. Вежливая амёба.

А роль — это фокусировка. Вы указываете, из какой части его начитанности отвечать: «ты юрист» подтягивает лексику, структуру и то, на что вообще принято смотреть в договорах.

Это не театр. Это настройка прицела.

И сразу честная оговорка, без которой глава была бы враньём.

Роль меняет угол, тон и формат. Она не добавляет знаний.

Это проверяли всерьёз: в исследованиях последних лет добавление «ты эксперт» не улучшало точность ответов на фактические вопросы, а на некоторых задачах даже слегка ухудшало. Работает роль там, где важны стиль, структура и точка зрения, — и не работает там, где нужна правда.

Отсюда практический вывод, который стоит запомнить.

Из четырёх ролей ниже три — про взгляд. Оппонент, тренер, аудитория меняют то, с какой стороны на задачу смотрят, и в этом их сила.

А «эксперт» нужен не для того, чтобы он знал больше. Он нужен, чтобы разговор шёл предметно и чтобы вы получили правильные вопросы к живому специалисту.

Факты всё равно проверяются снаружи. Всегда.

Четыре роли закрывают почти всё, что нужно в жизни.

Эксперт — когда нужна предметность. «Ты опытный юрист по аренде. Вот договор. Что в нём нестандартного и о чём спросить до подписи?» Получите разбор по пунктам вместо «внимательно читайте договор».

Одна оговорка: он эксперт для подготовки. Подпись — после живого специалиста, к которому вы придёте уже с вопросами.

Оппонент — когда нужна правда. «Ты скептик, который считает мой план наивным. Найди дыры». Помните про его воспитанную вежливость? Роль противника — единственное надёжное лекарство.

Тренер — когда предстоит страшный разговор. История из начала главы. Работает с любым: с клиентом, с подростком, с подрядчиком, с покупателем вашей машины.

Аудитория — когда текст пойдёт людям. «Прочитай глазами уставшей мамы двоих детей, которая листает ленту в очереди. На какой строке она бросит?» Проверка на живых людях до живых людей.

А теперь смотрите, что происходит, когда роли складываются.

Готовите презентацию: эксперт выстраивает логику, оппонент разносит аргументы, аудитория говорит, где скучно, тренер играет комиссию.

Четыре специалиста. Каждый нанят одной строчкой. Счёт за всех — ноль.

Попробуйте сейчас. Вспомните разговор, который откладываете. У всех такой есть, не притворяйтесь. Наймите тренера формулировкой выше, проведите один раунд, попросите разбор. Следующая ваша мысль будет: «Почему я не делал так раньше?»

Глава 5. Разговор, который устал

В двадцать три сорок я поймал себя на том, что ругаюсь вслух.

Я ругался с чатом.

Сообщением номер шестьдесят какое-то я печатал: «НЕТ, я же говорил ВЫШЕ, что вариант с рассрочкой мы ОТМЕНИЛИ». Машина извинялась и через два хода снова предлагала рассрочку.

Я злился. Она извинялась. Я цитировал сам себя. Она соглашалась и опять тащила рассрочку.

Полноценный скандал. Только вместо человека — программа.

Знаете, чего я тогда не понимал? Что это не тупость, а устройство.

У любого диалога есть предел объёма внимания. В длинном разговоре старое постепенно выпадает или тускнеет. А весь мусор — отменённые идеи, «сделай длиннее», «нет, короче», «вернём как было» — продолжает лежать в общей куче.

И он перечитывает эту кучу целиком перед каждым ответом.

Представьте, что вам надо отвечать на вопрос, держа в голове стенограмму двухчасового совещания, где половину решений отменили, но из протокола не вычеркнули.

Вот его вечер со мной примерно так и выглядел.

Опытные люди с уставшим чатом не спорят. Они его перезапускают. Приём из двух шагов, и он стоил мне того испорченного вечера.

Шаг первый, в старом чате:

Вы: *Собери из нашего разговора бриф: что делаем, что уже решили, какие требования, что отвергли и почему, на чём остановились. Коротко, списком.*

Шаг второй: новый чат, бриф — первым сообщением. Дальше с чистой головой, но со всей сутью.

Тридцать секунд против часа препирательств.

У брифа есть и второй фокус, ещё ценнее. Он решает вечное «завтра всё по новой»: без включённой памяти машина не помнит вчерашних разговоров. А бриф помнит за неё.

Я теперь заканчиваю каждую большую сессию брифом и кидаю его в заметки. Это сохранёнки, как в игре: вернулся через неделю — загрузился с того же места, а не с начала уровня.

Как понять, что чат устал, не дожидаясь скандала? Три сигнала.

Он второй раз предлагает отклонённое. Он отвечает на позапрошлый вопрос. Вы спорите с ним третье сообщение подряд.

Особенно последнее. Спор с программой — это спор с эхом: громче кричишь — громче возвращается.

Бриф и новый чат.

Попробуйте сейчас. Найдите свой самый длинный недавний чат и попросите бриф формулировкой выше — просто чтобы увидеть, как часовая беседа сворачивается в десять строк. Сохраните. Вдруг вернётесь.

А почему длинные разговоры вообще устают — следующая глава. Заодно выяснится, что и щедрость с материалами имеет предел.

Глава 6. Стол, который можно завалить

У мастера, который делал у меня ремонт, в мастерской верстак.

На верстаке всегда лежит ровно то, что нужно для текущей работы: три инструмента, деталь, чертёж.

Я как-то спросил, почему он убирает всё остальное — полка же рядом.

Он посмотрел на меня как на человека, который никогда ничего не чинил, и сказал: «Потому что иначе я час ищу отвёртку среди того, что „пусть полежит на всякий случай“».

Запомните эту фразу. Она объясняет про ИИ больше, чем половина статей.

К тому моменту я уже споткнулся дважды, сам того не понимая.

Глава про холодильник убеждала: кладите больше своего материала. Глава про уставший чат признавалась: длинные разговоры портятся.

Звучит как противоречие? Это одно и то же явление. И у него есть имя.

Контекст — это всё, что помощник видит в момент ответа: постоянные инструкции, файл о вас, вся история диалога, вложенные документы, сам вопрос.

Больше — ничего.

Не «помнит вас вообще», не «знает по прошлым разговорам». Только то, что лежит на столе прямо сейчас.

У стола есть размер. Он называется контекстным окном.

И — вот к чему был мастер с верстаком — стол можно завалить.

Больше контекста не значит лучше. Я узнал это, вывалив однажды в чат десять документов «для полноты картины» и получив ответ настолько размытый, будто отвечали сразу на всё и ни на что.

Четыре причины, почему так выходит.

Стол конечен. Кладёте новое — старое сползает с края. Отсюда «забывчивость» длинных чатов: он не тупит, у него физически съехало.

Середина тускнеет. Начало и конец стола видны отчётливо, середина — хуже. Важный абзац, зарытый в середину сорокастраничного файла, работает слабее, чем тот же абзац отдельно.

Практический вывод, которым я пользуюсь ежедневно: критичное — в конец запроса, последним, перед самым вопросом.

Шум топит сигнал. Каждая нерелевантная страница конкурирует за внимание с нужной. Мои десять документов честно уцелили все. В этом и была беда.

Противоречия суммируются. Всё отменённое лежит на столе и тянет ответ в разные стороны. Вечер с рассрочкой, привет.

Формула — повесьте рядом с «показывайте, а не пересказывайте»: не больше материала, а нужный материал.

Договор целиком — да. Договор плюс три старых версии плюс переписка «для фона» — уже завал, в котором час ищут отвёртку.

Три приёма от мастера, переведённые на язык машины.

Выжимки вместо папок. Большой источник сначала сожмите им же — «сделай выжимку фактов, относящихся к такому-то вопросу» — и в работу несите выжимку.

Спросите, что лишнее, — до ответа:

Вы: Вот материалы к задаче: [перечень]. Прежде чем отвечать, скажи: что из этого лишнее и будет только мешать, чего, наоборот, не хватает, и на что ты обопрёшься в первую очередь.

Он отлично фильтрует чужой завал, если назначить его фильтром до того, как он начал отвечать.

Одна сессия — одна задача. Не приклеивайте к рабочему разговору «и заодно про отпуск». Отпуск заслуживает отдельного чистого верстака.

Приятный бонус: эта глава задним числом объясняет полкниги.

Почему устают чаты и работает бриф — стол расчищается, суть остаётся. Почему дальше, в «Конвейере», большие дела будут резаться на куски — каждому куску свой стол.

Понимание причины надёжнее заученных приёмов. Мастер про контекстные окна не слышал, а верстаком пользуется правильно.

Пять минут прямо сейчас. Возьмите задачу, к которой скопилось больше трёх документов. Не вставляйте их. Сначала — фильтр из этой главы, списком названий. Посмотрите, что он забракует, и работайте только с одобренным.

Глава 7. Куда девается то, что съехало со стола

Три часа мы с моделью разбирали техзадание клиента. Сорок страниц, ворох требований, цифры, сроки.

В конце я попросил свести смету. Она свела — красиво, по разделам.

И в одном разделе стояла цена, которую я не называл никогда.

Это была не ошибка в арифметике. Это была выдуманная строка, оформленная ровно как мои.

Я полез искать концы. Кусок ТЗ, из которого бралась та цена, я давал в самом начале — часа за два до.

Вот что произошло на самом деле. И это, пожалуй, самое полезное знание во всей первой части.

Когда материал съезжает со стола, модель не говорит «я это потеряла».

Она достраивает похожим.

Не из вредности — она так устроена: машина правдоподобного продолжения. Нет данных — будет складно достроено. И достроенное выглядит как настоящее, потому что делается тем же самым механизмом, что и настоящее.

Формула, которую стоит выписать отдельно: переполненный контекст — это фабрика выдумок.

Не «модель забыла». А «модель заменила забытое похожим и не предупредила».

Симптомы, по которым видно, что стол поехал:

повторяет идею, которую вы отменили;

путает участников, даты, детали;

цифры «плывут» — были одни, стали соседние;

стиль съехал: вы просили коротко, а снова пошли простыни;

и самый коварный — отвечает общо там, где раньше отвечал по вашему материалу.

Последний симптом надо знать в лицо.

Пока перед моделью лежат ваши документы, ответы конкретные. Как только документы съехали — ответы становятся гладкими и общими. Теми самыми гороскопными.

Ощущение качества не падает. Качество падает.

Поэтому в каждой длинной сессии я делаю ревизию стола:

Вы: *Не продолжай пока. Перечисли, что ты сейчас знаешь по этой задаче: требования, цифры, решения, ограничения. Только то, что реально есть в нашем разговоре. Чего не хватает или помнишь смутно — так и скажи.*

Пятнадцать секунд. И вы видите, что выпало, — до того, как выпавшее превратится в выдуманную строку сметы.

А дальше — четыре способа сжать контекст, по возрастанию усилий и надёжности.

Первый: автосжатие. Инструменты умеют подрезать разговор сами: упёрлись в предел — старое свернулось в краткий пересказ, работа поехала дальше.

Удобно, происходит незаметно. В этом же и беда.

Сворачивает он по своему разумению. А первым делом теряется то, что для пересказа выглядит деталями: цифры, точные формулировки, имена. То есть ровно то, ради чего вы всё затевали.

Вывод простой: автосжатие — для болтовни. Для сессии с документами и цифрами на него не опираются.

Второй: ручной компакт. Тот же бриф из прошлой главы, но с добавлением, которое всё меняет:

Вы: *Собери бриф: что делаем, что решили, что отвергли, на чём остановились. Цифры, имена, формулировки требований и цены перенеси дословно, не пересказывай. Что помнишь неточно — помечай в квадратных скобках как «уточнить», не восстанавливай по смыслу.*

«Не восстанавливай по смыслу» — противоядие от фабрики. Вы прямо разрешаете ему сказать «не знаю» — и он говорит.

Без этого разрешения он вежливо достроит.

Третий: внешняя память. Источник правды живёт не в чате, а снаружи: файл проекта, заметки, документ. В сессию заносится нужный кусок, а не всё подряд.

Чат — рабочий стол, а не сейф. Сгорел стол — сейф цел.

Четвёртый: нарезка. Одна сессия — одна задача. Не «заодно ещё вот это»: чужеродный кусок ляжет на стол и будет подмешиваться в каждый следующий ответ до самого конца.

И два честных замечания, чтобы вас не купили маркетингом.

Первое. Качество падает не тогда, когда стол переполнился, а задолго до этого. Исследования на полутора десятках современных моделей показали одно и то же: чем длиннее вход, тем ниже надёжность — даже на простых задачах и даже когда до предела окна ещё далеко.

То есть «влезло» и «сработает хорошо» — разные вещи.

Второе, и оно практичнее. Опаснее всего не просто лишнее, а лишнее похожее.

Случайный посторонний текст модель отличит легко. А вот три старые версии того же договора, черновик рядом с финалом, прошлогодний прайс рядом с новым — это худший вид завала: отличить нужное от почти-нужного трудно, и здесь она ошибается чаще всего.

И третье, из того же ряда: попавшая в разговор ошибка потом тиражируется. Модель принимает её за установленный факт и строит на ней следующие ответы. Ещё одна причина не спорить с уставшим чатом, а перезапускать его.

Окна при этом растут — миллион знаков, два миллиона. Но растёт вместимость, а не внимание.

Попробуйте сейчас. Откройте самый длинный из текущих чатов и проведите ревизию стола — формулировкой выше. Посмотрите на список того, что модель «знает» о вашей задаче. Найдёте там хотя бы одну неточность — считайте, что поймали выдумку до того, как она попала в вашу смету. У меня в тот раз не поймалась.

Глава 8. Сфотографируйте это немедленно

Лао Ван позвонил в воскресенье с интонацией, с которой обычно сообщают о наводнении.

«Пришёл счёт за квартиру, а там строчка какая-то незнакомая. Это что, опять новые поборы?»

Раньше такой звонок означал сорок минут: найти очки, продиктовать по буквам, погуглить, перезвонить.

В этот раз я сказал: «Сфотографируйте квитанцию и отправьте мне».

Переслал фото в чат с одной строчкой: «объясни простыми словами, что это за начисление и нормальная ли сумма». Через пятнадцать секунд перезвонил ему с ответом.

Она помолчала и спросила: «А раньше ты почему так не делал?»

Хороший вопрос.

Потому что я, как большинство, общался с машиной только печатным текстом. И оставлял за бортом половину её возможностей.

Все крупные помощники давно принимают фото, голос и файлы.

Фото: сфотографируй — и спрашивай. Правило одно: стойте и не понимаете, что перед вами, — снимайте.

Этикетка лекарства за границей. Схема сборки шкафа на том шаге, где у вас осталось три лишних болта: «я вот здесь, что я делаю не так?» Экран с ошибкой — вместо мучительного «там что-то по-английски написано». Доска после совещания — «преврати в список задач». Полка магазина: «какой из этих кормов подходит стерилизованному коту?»

Состав на упаковке. Растение с подозрительными пятнами. Ржавая деталь, название которой вы не знаете, — он знает.

Голос: наговаривайте сырьё. Печатать мысль — значит уже формулировать. А если мысль сырая?

Я по дороге домой наговариваю пятиминутный сумбур — про проект, про конфликт, про планы — и добавляю: «преврати в структурированный список: что меня беспокоит, что я уже решил, какие вопросы открыты».

Хаос в голове становится документом за то время, пока я паркуюсь.

Это, кстати, лучший ответ людям, которые говорят «я не умею формулировать». Не умеете — и не надо. Формулировать его работа. Ваша — честно вывалить.

Файлы: вставляйте целиком. Договор — «что необычного и о чём спросить перед подписью». Отчёт на тридцать страниц — «выжимка на страницу и три вопроса автору».

Своя таблица расходов за полгода — «где я трачу больше, чем думаю». Не делайте этого перед сном. Спойлер: на доставку.

Инструкция к котлу на сорок листов — «как включить режим против замерзания, скажи страницу».

Общее правило вы уже знаете из главы про холодильник. Теперь оно полное: его ответ ровно настолько хорош, насколько хорош материал перед ним.

А фото, голос и файлы — способ положить перед ним в десять раз больше, потратив в десять раз меньше сил.

Попробуйте сейчас. Сфотографируйте первую попавшуюся бытовую бумагу — квитанцию, письмо из банка, инструкцию — и спросите: «объясни простыми словами, что это и надо ли мне что-то делать». Минута. После неё привычка «показывать, а не пересказывать» включается сама.

Часть 2. Стратегии

Привычки из первой части — это техника. Как держать инструмент.

Стратегии — это когда из техники собирается система под целый класс задач. Их семь.

Я расскажу каждую так, как они появились у меня: через истории, в которых я сначала наступал на грабли, а потом понимал, что грабли лежат у всех в одном и том же месте.

Глава 9. Собеседник, который слишком любит вас

Есть продавцы, у которых всё вам идёт.

Любая куртка — «ваша». Любого цвет — «ваш». Стоишь перед зеркалом в явно чужом пиджаке, а он: «Ну это же совсем другое дело!»

Приятно? Приятно.

Полезно? Ни капли.

Так вот, у вашего ИИ по умолчанию характер этого продавца.

Спросите «как тебе моя идея?» — получите комплимент. Надавите «ты уверен?» — он извинится и согласится с вами, даже если был прав.

Это не баг. Это воспитание: его настраивали на людях, а людям нравятся приятные ответы.

И это измерено, а не ощущение. В работах последних лет модели соглашались с неверным утверждением пользователя — обычным «мне кажется, правильный ответ такой» — примерно в шести случаях из десяти. А после простого возражения отказывались от собственного верного ответа примерно в каждом седьмом случае.

Для болтовни — нормально. Для важных решений — катастрофа: вы советуетесь с зеркалом, которое всегда говорит «ты прекрасен».

Мы с партнёром чуть не вложились в кондитерскую-студию.

Красивый план: мастер-классы по выходным, уютный зал, запах ванили. Машина мой план хвалила — ну а как иначе.

И тогда я вытащил приём из инженерной культуры. Серьёзные команды пользуются им перед запусками, а я на запусках съел собаку.

Три хода, по нарастанию жёсткости.

Ход первый, разнос:

Вы: Вот мой план: [план]. Ты — жёсткий критик, который видел сто таких планов. Найди слабые места, наивные допущения и то, о чём я вообще не подумал. Без комплиментов.

Нашёл сезонность, которую мы не считали.

Нашёл, что мастер-классы съедают именно выходные — ради которых всё и затевалось.

Нашёл аренду, посчитанную без коммуналки.

Неприятно. Дёшево. Вовремя.

Ход второй — жемчужина, из-за которой стоило покупать эту книгу. Называется *pre-mortem*:

Вы: Представь: прошёл год. Кондитерская закрылась. Напиши историю провала — что пошло не так, по шагам, с самого начала. Без утешений.

Почему это работает лучше вопроса «какие есть риски»?

Потому что на «какие риски» мозг отвечает вяло и общо. А историю уже случившегося провала выдаёт пугающе конкретной: с месяцами, с последовательностью, с той самой ошибкой в марте.

Я прочитал нашу историю провала и в двух местах почувствовал холодок узнавания.

Эти два места мы проверили до, а не после. Кондитерскую не открыли — и по сей день считаем это лучшей сделкой года.

Ход третий, адвокат другой стороны:

Вы: Я склоняюсь к [А]. Приведи самые сильные доводы за [Б] — так, как их привёл бы умный сторонник Б. Потом наоборот.

Тут есть тонкость, которую мы все за собой знаем, но признаём неохотно.

Своей любимой версии мы даём лучшего адвоката. А второй стороне — соломенное чучело, которое легко повалить.

Эта формулировка выравнивает бой. Оба варианта получают по сильному защитнику.

Решение в конце всё равно ваше. Спарринг не выбирает за вас — он делает так, что вы выбираете зрячим, а не под комплименты продавца пиджаков.

Проверьте на себе. Возьмите решение, которое крутится в голове, — хоть «менять ли машину». Прогоните через pre-mortem. Пять минут. Отметьте момент холода — и что вы можете проверить заранее.

Глава 10. Сорок страниц уверенной воды

Приятель показал мне бизнес-план, который «написал ИИ за десять минут».

Сорок страниц. Графики. Разделы с римскими цифрами. Выглядело как документ, за который консультанты берут как за подержанную машину.

Я открыл наугад страницу семнадцать и прочитал абзац. Потом ещё один.

Знаете, что там было?

Ничего. Гладкие обороты, уверенные обобщения, ноль фактов про его конкретное дело.

Сорок страниц упаковки. Помните главу про подарок с бантом? Только теперь бант был размером с простыню.

Большое не делается одним запросом. Ни у людей, ни у машин.

Большое делается конвейером. И у конвейера четыре станции.

Станция первая: скелет.

***Вы:** Составь структуру презентации для руководства о переходе отдела на новую систему учёта. Семь-десять слайдов, по каждому — одна фраза, что на нём. Потом задай вопросы, которых тебе не хватает.*

И вот тут — спорьте. Двигайте, выкидывайте, меняйте порядок.

На скелете правка стоит секунды. На готовом тексте — часы.

Пропустить эту станцию — всё равно что перестраивать дом с жильцами.

Станция вторая: наполнение по куску. Здесь живёт золотая фраза, ради которой писалась глава:

***Вы:** Пишем слайд три — «что нам это даст в цифрах». Вот мой материал: время на отчёт сейчас и после, стоимость ошибок за прошлый год. Чего не хватает — ставь вопрос в квадратных скобках. Не выдумывай.*

«Не выдумывай, ставь вопрос» переключает его из режима «сочинить красиво» в режим «честный черновик».

Вместо гладкой выдуманной цифры вы получаете пометку: [нужна стоимость лицензии — уточнить у поставщика]. И заполняете правдой.

Приятелевы сорок страниц потому и были водой, что никто не запретил машине выдумывать. Она услужливо навывдумывала на весь объём.

Станция третья: сборка. «Вот все куски вместе. Проверь стыки: повторы, противоречия, где скачет тон. Выровняй, но моих формулировок из кусков два и пять не трогай».

Станция четвёртая: чужие глаза. «Прочитай глазами финансового директора — занятого, скептического к любым внедрениям. После какого слайда он посмотрит в телефон?»

И финальный проход руками. Вашими.

Моя последняя презентация таким конвейером собралась за два часа вместо двух вечеров.

И в ней не было ни одного выдуманного факта. Станция два физически не давала выдумывать.

Конвейер растягивается в обе стороны. Вниз — до сложного письма: скелет из трёх пунктов, наполнение, чужие глаза. Вверх — хоть до книги.

Эта, которую вы держите, собрана ровно так. А я пишу не первую и знаю цену вопроса: раньше на такую уходил год, эта заняла полтора месяца.

Теперь вы знаете мой секрет. Он оказался коротким.

Попробуйте сейчас.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.