

ИИ

КАК БИЗНЕС-СИСТЕМА



Практическое руководство
для предпринимателя

18+

Максим Смирнов

ИИ как бизнес система

<https://litres.ru/74246703>

SelfPub; 2026

Аннотация

ИИ может экономить десятки часов, ускорять маркетинг и помогать руководителю принимать решения. Но только если встроен в понятный процесс. Эта книга — практическая система для предпринимателя, который не хочет зависеть от случайных промптов и бесконечной смены сервисов. Вы научитесь проводить аудит задач, выбирать выгодные пилоты, создавать рабочий контекст компании, строить библиотеку запросов и измерять результат. Отдельные разделы посвящены продажам, поддержке, продукту, финансам, команде, конфиденциальности и рискам. В финале — пошаговый план на 90 дней, который помогает запустить первые сценарии без дорогой и хаотичной трансформации.

Содержание

Введение	5
Почему предпринимателю уже мало просто попробовать ИИ	5
Что даст эта книга	7
ИИ не заменяет предпринимательское мышление	9
Три результата, ради которых стоит внедрять ИИ	11
Глава 1. ИИ без шума и магии	13
Что именно мы называем искусственным интеллектом	13
Пять сильных сторон современных моделей	15
Где ИИ слаб и почему это нормально	17
Четыре роли ИИ в компании	19
От разового ответа к повторяемому сценарию	21
Модель, инструмент и процесс — не одно и то же	23
Первый принцип: ИИ усиливает уже существующую систему	25
Глава 2. Аудит процессов и экономика	27
Начните с карты рабочего времени	27
Признаки хорошего кандидата	29
Матрица влияния и сложности	31

Считаем стоимость текущего процесса	33
Полная стоимость ИИ	35
Метрики до и после	37
Паспорт пилота	39
Глава 3. Постановка задач и сильные запросы	41
Запрос к ИИ — это управленческий бриф	41
Контекст: что модель должна знать	43
Задача, границы и запреты	45
Формат результата	47
Конец ознакомительного фрагмента.	48

Максим Смирнов

ИИ как бизнес система

Введение

**Почему предпринимателю уже
мало просто попробовать ИИ**



От отдельных задач к управляемой системе

Искусственный интеллект перестал быть игрушкой для технологических компаний. Он стал рабочим слоем бизнеса: помогает быстрее собирать информацию, готовить решения, общаться с клиентами и превращать опыт команды в повторяемые процессы.

Но между разовым удачным ответом в чате и устойчивым результатом лежит большая дистанция. Бизнесу важны не красивые формулировки, а скорость цикла, качество, контроль, безопасность и понятная экономика.

Владелец небольшой компании просит ИИ написать рекламный текст и радуется сэкономленному часу. Через неделю сотрудники делают десятки похожих запросов, получают разный тон, спорят о фактах и снова правят всё вручную. Инструмент есть, системы нет.

Практический шаг. Сформулируйте одну бизнес-задачу, которая повторяется не реже раза в неделю, и запишите, сколько времени она занимает сейчас. Эта цифра станет первой точкой отсчёта.

Рабочий запрос. Помогите описать повторяющийся процесс [название]. Задайте мне вопросы о входных данных, шагах, результате, участниках, времени и типичных ошибках. Затем предложите, где ИИ может помогать, а где нужен человек.

Важно. Не начинайте с покупки десятка сервисов. Сначала найдите процесс и критерий успеха.

Что даст эта книга

Цель книги не в том, чтобы превратить предпринимателя в специалиста по машинному обучению. Задача практичнее: научить видеть подходящие процессы, ставить ИИ ясные задачи, считать выгоду и строить контур контроля.

Вы пройдёте путь от первичного аудита до девятидневного плана внедрения. Отдельные главы посвящены маркетингу, продажам, сервису, продукту, финансам, управлению командой и рискам.

Представьте, что через три месяца у компании есть не набор случайных переписок, а пять проверенных сценариев. У каждого указан владелец, входные данные, шаблон запроса, правило проверки, метрика и перечень запрещённой информации. Именно к такому результату стоит стремиться.

Разделяйте полезность ответа и зрелость процесса. Даже сильный черновик ещё не означает, что сценарий готов для команды. Нужны понятный владелец, повторяемый вход, критерий качества и безопасный способ остановить работу.

Практический шаг. Создайте отдельный рабочий документ под названием «Карта внедрения ИИ». Вносите туда процессы, гипотезы, метрики, решения и выводы из экспериментов.

Рабочий запрос. Составь для меня структуру карты

внедрения ИИ в компании. Нужны разделы: процесс, проблема, текущие затраты, гипотеза, риск, ответственный, метрика, срок пилота и решение после теста.

Важно. Любая рекомендация из книги требует адаптации к отрасли, данным и масштабу конкретной компании.

Вопрос для решения. *Что должно измениться в вашем процессе после применения принципа «что даст эта книга», и какой наблюдаемый факт подтвердит это изменение?*

ИИ не заменяет предпринимательское мышление

Сильный предприниматель ценен не скоростью набора текста. Он выбирает направление, принимает риск, понимает клиента и отвечает за последствия. ИИ может расширить поле зрения, но не получает право на окончательное решение автоматически.

Модель умеет предложить варианты, найти структуру, заметить противоречие и сыграть роль требовательного оппонента. Она не знает скрытого контекста, не чувствует цену ошибки и может уверенно продолжить неверную предпосылку.

Если спросить, стоит ли закрывать убыточный продукт, ИИ построит убедительный разбор. Но он не знает, что продукт приводит самых прибыльных клиентов в другое направление или что команда готовит новую версию. Решение без контекста будет логичным только на бумаге.

Смотрите на изменение всего цикла. Если сотрудник экономит десять минут на создании, но тратит пятнадцать на проверку и исправление, улучшение оказалось только визуальным. Измеряйте полную работу от входа до принятого результата.

Практический шаг. Разделяйте генерацию и решение. Сначала используйте ИИ для расширения списка вариантов,

затем задайте критерии, проверьте данные и выберите сами.

Рабочий запрос. Не принимай решение за меня. Помоги расширить поле вариантов по ситуации [описание]. Сначала перечисли недостающие данные, затем предложи не менее пяти вариантов и риски каждого.

Важно. Чем выше цена ошибки, тем больше независимых проверок требуется.

Вопрос для решения. *Что должно измениться в вашем процессе после применения принципа «иш не заменяет предпринимательское мышление», и какой наблюдаемый факт подтвердит это изменение?*

Три результата, ради которых стоит внедрять ИИ

У большинства полезных проектов с ИИ есть один из трёх результатов: экономия времени, рост качества или появление новой возможности. Иногда проект даёт всё сразу, но для управления лучше выбрать главный эффект.

Экономия измеряется часами и стоимостью цикла. Качество можно оценить долей ошибок, скоростью ответа, полнотой документа или конверсией. Новая возможность появляется, когда компания начинает делать то, что раньше было слишком дорого или медленно.

Автоматический черновик ответа клиенту может сократить время оператора. Анализ причин отказа улучшает качество управления продажами. Персонализированные рекомендации для сотен клиентов создают возможность, которой у малого бизнеса раньше не было.

Хороший сценарий оставляет след: версию запроса, использованные данные, решение человека и замеченные ошибки. Такая память позволяет улучшать систему, обучать новых сотрудников и понимать, почему качество изменилось.

Практический шаг. Для первой гипотезы выберите только одну главную метрику. Дополнительные показатели оставьте как ограничения: например, экономим время, но не

снижаем оценку качества.

Рабочий запрос. Помоги определить главную метрику для проекта [описание]. Раздели показатели на результат, качество, скорость, стоимость и риск. Предложи простую формулу измерения до и после.

Важно. Если успех нельзя измерить, пилот легко превращается в бесконечную демонстрацию.

Вопрос для решения. *Что должно измениться в вашем процессе после применения принципа «три результата, ради которых стоит внедрять ии», и какой наблюдаемый факт подтвердит это изменение?*

Глава 1. ИИ без шума и магии

Что именно мы называем искусственным интеллектом

В предпринимательской практике под ИИ часто смешивают разные технологии. Генеративные модели создают текст, изображения и код. Аналитические модели ищут закономерности. Автоматизация переносит данные и запускает действия по правилам.

Различие важно, потому что каждая задача требует своего механизма. Генератор текста не заменяет точный бухгалтерский расчёт, а жёсткое правило не справится с неоднозначным письмом клиента.

Когда письмо нужно классифицировать по смыслу, полезна модель. Когда после категории «возврат» надо создать задачу и поставить срок, подходит автоматизация. Когда надо посчитать сумму, применяется детерминированная формула.

Задайте команде два вопроса: какая часть работы требует вариативности, а какая должна выполняться строго? Первую можно поручать модели под контролем, вторую лучше закрепить правилом, формулой или обязательной проверкой.

Практический шаг. Разложите будущий процесс на три слоя: понимание или генерация, точный расчёт, действие в системе. Не заставляйте один инструмент делать всё.

Рабочий запрос. Разбери процесс [описание] на три слоя: задачи для генеративной модели, задачи для точных правил или формул, задачи для автоматизации. Объясни границы каждого слоя.

Важно. Текст, похожий на расчёт, ещё не является надёжным расчётом.

Вопрос для решения. *Что должно измениться в вашем процессе после применения принципа «что именно мы называем искусственным интеллектом», и какой наблюдаемый факт подтвердит это изменение?*

Пять сильных сторон современных моделей

ИИ особенно полезен там, где нужно быстро обработать много неструктурированной информации: писем, заметок, отзывов, документов, расшифровок и идей.

Пять сильных сторон повторяются чаще всего: сжатие материала, преобразование формата, генерация вариантов, классификация по смыслу и диалоговое исследование проблемы.

Из часовой встречи можно получить протокол, список решений, задачи и письмо клиенту. Из сотни отзывов — карту повторяющихся проблем. Из одного интервью — несколько гипотез позиционирования.

Перед расширением спросите, что произойдёт при ошибке. Если результат легко отменить и быстро проверить, допустим смелый эксперимент. Если затронуты деньги, права, безопасность или репутация, границы должны быть значительно жёстче.

Практический шаг. Ищите задачи, где сотрудник читает, сравнивает, переписывает, структурирует или начинает с пустого листа. Это лучшие кандидаты для первого эксперимента.

Рабочий запрос. Ниже будет описание моей рабочей недели. Найди задачи, где я читаю, сравниваю, структури-

рую, переписываю или создаю варианты. Оцени частоту и потенциальную экономию времени.

Важно. Сильная сторона модели не отменяет проверку фактов и соответствия задаче.

Вопрос для решения. *Что должно измениться в вашем процессе после применения принципа «пять сильных сторон современных моделей», и какой наблюдаемый факт подтвердит это изменение?*

Где ИИ слаб и почему это нормально



Рост зрелости: от помощника к бизнес-процессу

Модель не хранит истину как справочник. Она строит вероятное продолжение на основе контекста. Поэтому убедительный тон, подробность и аккуратная структура не гарантируют правильность.

Слабые зоны: свежие факты без доступа к источникам, редкие отраслевые детали, точные числа, скрытые условия, причинность и ситуации, где правильный ответ зависит от ценностей владельца.

ИИ может придумать несуществующую норму договора,

перепутать показатель в отчёте или предложить скидку, не зная ограничений маржи. Ошибка выглядит правдоподобно и поэтому опаснее явной бессмыслицы.

Практический шаг. Для каждого сценария заранее определите, что проверяется автоматически, что сверяется с первичным источником и кто ставит финальное одобрение.

Рабочий запрос. Перед ответом перечисли утверждения, которые потребуют внешней проверки. После ответа составь таблицу: утверждение, тип источника, уровень уверенности, риск ошибки.

Важно. Если модель не может назвать источник, относитесь к факту как к гипотезе.

Четыре роли ИИ в компании

Удобно рассматривать ИИ в четырёх ролях: ассистент, редактор, аналитик и оператор процесса. Чем ближе роль к самостоятельному действию, тем строже должен быть контроль.

Ассистент готовит черновик. Редактор улучшает готовый материал. Аналитик сравнивает и выявляет закономерности. Оператор получает данные, выполняет цепочку шагов и передаёт результат человеку или системе.

Один и тот же ИИ может предложить ответ клиенту, проверить тон менеджера, сгруппировать причины обращений и автоматически создать задачи. Это четыре разных уровня ответственности.

Разделяйте полезность ответа и зрелость процесса. Даже сильный черновик ещё не означает, что сценарий готов для команды. Нужны понятный владелец, повторяемый вход, критерий качества и безопасный способ остановить работу.

Практический шаг. Назовите роль в описании каждого пилота. Это сразу прояснит доступ к данным, глубину проверки и допустимые действия.

Рабочий запрос. Для процесса [описание] предложи варианты использования ИИ в ролях ассистента, редактора, аналитика и оператора. Для каждой роли укажи выгоду, риск

и обязательный контроль.

Важно. Не давайте системе право действовать только потому, что она хорошо пишет черновики.

Вопрос для решения. *Что должно измениться в вашем процессе после применения принципа «четыре роли ии в компании», и какой наблюдаемый факт подтвердит это изменение?*

От разового ответа к повторяемому сценарию

Ценность появляется, когда удачный способ работы можно повторить другим сотрудником и получить сопоставимый результат. Для этого переписку превращают в сценарий.

Сценарий включает цель, входные данные, контекст, шаги, формат результата, критерии качества, правила проверки и место сохранения. Без этих элементов каждый сотрудник заново изобретает способ разговора с моделью.

Менеджер однажды подготовил отличное коммерческое предложение. Если сохранить только финальный текст, опыт не переносится. Если сохранить структуру входных данных, запрос и чек-лист проверки, процесс становится активом.

Смотрите на изменение всего цикла. Если сотрудник экономит десять минут на создании, но тратит пятнадцать на проверку и исправление, улучшение оказалось только визуальным. Измеряйте полную работу от входа до принятого результата.

Практический шаг. Возьмите одну удачную переписку и превратите её в одностраничную инструкцию. Уберите случайные детали и оставьте переменные поля.

Рабочий запрос. Преобразуй эту переписку в повторяемый рабочий сценарий. Выдели цель, обязательные входные данные, последовательность действий, шаблон запроса, фор-

мат результата и чек-лист проверки.

Важно. Шаблон без примеров хорошего результата остаётся слишком абстрактным.

Вопрос для решения. *Что должно измениться в вашем процессе после применения принципа «от разового ответа к повторяемому сценарию», и какой наблюдаемый факт подтвердит это изменение?*

Модель, инструмент и процесс — не одно и то же

Модель отвечает за интеллектуальную часть, сервис даёт интерфейс и функции, а процесс соединяет людей, данные, правила и результат. Бизнес покупает не модель, а способность процесса работать лучше.

Смена сервиса не исправит неясную задачу. Более мощная модель не компенсирует плохие исходные данные. Интеграция не поможет, если никто не отвечает за качество результата.

Компания меняет три платформы для генерации контента, но публикации всё равно слабые. Причина оказывается в отсутствии позиционирования, редакционной политики и данных о реакции аудитории.

Хороший сценарий оставляет след: версию запроса, использованные данные, решение человека и замеченные ошибки. Такая память позволяет улучшать систему, обучать новых сотрудников и понимать, почему качество изменилось.

Практический шаг. При проблеме задавайте три отдельных вопроса: достаточно ли способна модель, удобен ли инструмент, правильно ли устроен процесс.

Рабочий запрос. Диагностируй проблему [описание] на трёх уровнях: возможности модели, ограничения инстру-

мента, дефекты процесса. Не предлагай новый сервис, пока не проверишь остальные причины.

Важно. Погоня за новинками часто маскирует отсутствие управленческой дисциплины.

Вопрос для решения. *Что должно измениться в вашем процессе после применения принципа «модель, инструмент и процесс — не одно и то же», и какой наблюдаемый факт подтвердит это изменение?*

Первый принцип: ИИ усиливает уже существующую систему

Если в компании ясны продукт, клиент, стандарты и ответственность, ИИ ускоряет сильную систему. Если процессы хаотичны, он позволяет быстрее производить хаос.

Модель легко масштабирует тон, шаблон и решение. Поэтому до автоматизации важно решить, что именно достойно масштабирования.

Слабый скрипт продаж, размноженный на тысячи персональных сообщений, не становится сильным. Он лишь быстрее раздражает больше людей. Хорошая диагностика клиента, напротив, получает мощный рычаг.

Задайте команде два вопроса: какая часть работы требует вариативности, а какая должна выполняться строго? Первую можно поручать модели под контролем, вторую лучше закрепить правилом, формулой или обязательной проверкой.

Практический шаг. Перед внедрением оцените зрелость процесса по пяти пунктам: цель, владелец, вход, стандарт результата, обратная связь.

Рабочий запрос. Оцени зрелость процесса [описание] по шкале от 1 до 5: цель, владелец, входные данные, стандарт результата, обратная связь. Назови пробелы, которые надо закрыть до автоматизации.

Важно. Не автоматизируйте процесс, который команда

ещё не умеет выполнять вручную.

Вопрос для решения. *Что должно измениться в вашем процессе после применения принципа «первый принцип: ии усиливает уже существующую систему», и какой наблюдаемый факт подтвердит это изменение?*

Глава 2. Аудит процессов и экономика

Начните с карты рабочего времени

Самый надёжный источник идей для ИИ — не список модных кейсов, а реальная неделя владельца и команды. Записи показывают, где время уходит на повторение, поиск, согласование и исправление.

Достаточно пяти рабочих дней. Участники фиксируют задачу, длительность, частоту, результат, раздражение и цену ошибки. Уже этого хватает, чтобы увидеть первые кандидаты.

Руководитель уверен, что больше всего времени забирают переговоры. Аудит показывает: семь часов уходит на сбор статусов и переписывание отчётов, которые никто не читает полностью.

Перед расширением спросите, что произойдёт при ошибке. Если результат легко отменить и быстро проверить, допустим смелый эксперимент. Если затронуты деньги, права, безопасность или репутация, границы должны быть значительно жёстче.

Практический шаг. Не просите сотрудников оценивать

«в среднем». Пусть записывают конкретные эпизоды сразу после завершения задачи.

Рабочий запрос. Сделай шаблон аудита рабочего времени на пять дней. Поля: задача, начало, конец, частота, входные данные, результат, ручные повторы, цена ошибки, уровень раздражения.

Важно. Цель аудита — найти потери процесса, а не доказать, что кто-то работает медленно.

Вопрос для решения. *Что должно измениться в вашем процессе после применения принципа «начните с карты рабочего времени», и какой наблюдаемый факт подтвердит это изменение?*

Признаки хорошего кандидата

Хороший кандидат для пилота повторяется, имеет понятный вход и выход, занимает заметное время, допускает быструю проверку и не несёт критического риска.

Особенно привлекательны задачи с текстом и документами: сводки, классификация, первичные черновики, сравнение предложений, подготовка вопросов и извлечение обязательств.

Разбор входящих заявок по типу и срочности подходит лучше, чем окончательное решение о кредите клиенту. В первом случае ошибка быстро исправляется, во втором может иметь серьёзные последствия.

Проверяйте этот подход не на лучшем примере, а на обычных, сложных и пограничных случаях. Лучший образец показывает потенциал, а разнообразная выборка показывает надёжность. Сохраняйте исходный материал и результат, чтобы спор можно было решить по данным.

Практический шаг. Оцените кандидатов по пятибалльной шкале: частота, трудозатраты, стандартизируемость, проверяемость и безопасность.

Рабочий запрос. Оцени список процессов по пяти критериям: частота, затраты времени, повторяемость входа, простота проверки, цена ошибки. Ранжируй и объясни выбор первого пилота.

Важно. Высокая трудоёмкость не делает задачу подходящей, если результат невозможно проверить.

Вопрос для решения. *Что должно измениться в вашем процессе после применения принципа «признаки хорошего кандидата», и какой наблюдаемый факт подтвердит это изменение?*

Матрица влияния и сложности

Простая матрица помогает не выбирать проекты по эффективности. По одной оси размещают ожидаемое влияние, по другой — сложность внедрения.

В верхнем левом секторе находятся быстрые победы: высокая польза при низкой сложности. Высокая польза и высокая сложность формируют стратегические проекты. Низкое влияние стоит отложить.

Автоматическая сводка встреч даёт умеренную пользу и запускается за день. Полностью автономный отдел поддержки обещает большой эффект, но требует данных, интеграций, политики безопасности и длительного теста.

Разделяйте полезность ответа и зрелость процесса. Даже сильный черновик ещё не означает, что сценарий готов для команды. Нужны понятный владелец, повторяемый вход, критерий качества и безопасный способ остановить работу.

Практический шаг. Поместите на матрицу не менее десяти гипотез. Первый пилот выбирайте среди быстрых побед, а не среди самых громких идей.

Рабочий запрос. Построй матрицу влияния и сложности для гипотез ниже. Учитывай экономию, качество, риск, данные, интеграции, обучение и время до первого результата.

Важно. Оценка влияния должна опираться на объём про-

цесса, а не на личный интерес руководителя.

Вопрос для решения. *Что должно измениться в вашем процессе после применения принципа «матрица влияния и сложности», и какой наблюдаемый факт подтвердит это изменение?*

Считаем стоимость текущего процесса

До пилота нужно знать базовую стоимость. Иначе предприниматель замечает яркий результат, но не понимает, окупается ли он.

Минимальная формула: количество циклов умножить на среднее время и стоимость часа. Добавьте стоимость ошибок, задержек, согласований и упущенных возможностей, если их можно оценить.

Подготовка отчёта занимает два часа у трёх руководителей каждую неделю. Видимая стоимость — шесть часов. Скрытая — задержка решений и переключение внимания в конце дня.

Смотрите на изменение всего цикла. Если сотрудник экономит десять минут на создании, но тратит пятнадцать на проверку и исправление, улучшение оказалось только визуальным. Измеряйте полную работу от входа до принятого результата.

Практический шаг. Посчитайте низкую, среднюю и высокую оценку. Диапазон честнее одной точной цифры, если исходные данные приблизительны.

Рабочий запрос. Рассчитай диапазон текущей стоимости процесса по данным [данные]. Отдельно покажи труд, ошибки, задержки и упущенную выручку. Все допущения

перечисли явно.

Важно. Не приписывайте проекту всю выручку, если ИИ влияет лишь на один этап воронки.

Вопрос для решения. *Что должно измениться в вашем процессе после применения принципа «считаем стоимость текущего процесса», и какой наблюдаемый факт подтвердит это изменение?*

Полная стоимость ИИ

Цена подписки — только малая часть. Полная стоимость включает настройку, интеграции, подготовку данных, обучение, проверку, поддержку и исправление ошибок.

На первых этапах время сильного сотрудника часто дороже самой технологии. Это нормально, если знания превращаются в повторяемый сценарий и затем масштабируются.

Сервис стоит недорого, но каждую неделю руководитель два часа чинит шаблоны и проверяет результаты. Без учёта этой работы эксперимент кажется прибыльнее, чем есть.

Хороший сценарий оставляет след: версию запроса, использованные данные, решение человека и замеченные ошибки. Такая память позволяет улучшать систему, обучать новых сотрудников и понимать, почему качество изменилось.

Практический шаг. Ведите журнал затрат пилота: деньги, часы, привлечение специалистов, доработки и стоимость контроля.

Рабочий запрос. Составь модель полной стоимости владения для сценария [описание]. Включи лицензии, внедрение, данные, обучение, контроль качества, поддержку, ошибки и возможную смену поставщика.

Важно. Бесплатный инструмент может оказаться самым дорогим, если требует постоянной ручной компенсации.

Вопрос для решения. *Что должно измениться в вашем процессе после применения принципа «полная стоимость ии», и какой наблюдаемый факт подтвердит это изменение?*

Метрики до и после

Пилот сравнивают не с идеалом, а с текущим процессом. Нужны одинаковые задачи, похожая сложность и заранее определённые критерии.

Обычно измеряют время цикла, долю принятых без правок результатов, количество ошибок, стоимость, скорость ответа и удовлетворённость сотрудника или клиента.

Если новая система отвечает быстрее, но менеджеры переписывают половину текста, экономия иллюзорна. Если качество выросло, а цикл стал немного дольше, проект может быть выгоден в дорогих продажах.

Задайте команде два вопроса: какая часть работы требует вариативности, а какая должна выполняться строго? Первую можно поручать модели под контролем, вторую лучше закрепить правилом, формулой или обязательной проверкой.

Практический шаг. Соберите минимум десять примеров старого процесса и десять результатов пилота. Сравните вслепую там, где это возможно.

Рабочий запрос. Предложи план сравнения старого и нового процесса [описание]. Определи выборку, критерии, способ слепой оценки и правило принятия решения.

Важно. Не меняйте критерии после того, как увидели неудобный результат.

Вопрос для решения. *Что должно измениться в вашем*

*процессе после применения принципа «метрики до и после»,
и какой наблюдаемый факт подтвердит это изменение?*

Паспорт пилота

Короткий паспорт удерживает эксперимент в границах. Он отвечает на вопросы: зачем, для кого, на каких данных, сколько времени, кто проверяет и что будет считаться успехом.

Хороший паспорт помещается на одной странице. Если проект невозможно описать кратко, скорее всего, его границы ещё не определены.

Фраза «внедрить ИИ в продажи» не является пилотом. «Готовить черновик итогового письма после первой встречи для двух менеджеров в течение четырёх недель» — уже проверяемая гипотеза.

Перед расширением спросите, что произойдёт при ошибке. Если результат легко отменить и быстро проверить, допустим смелый эксперимент. Если затронуты деньги, права, безопасность или репутация, границы должны быть значительно жёстче.

Практический шаг. Установите дату окончания и заранее выберите одно из трёх решений: остановить, доработать или масштабировать.

Рабочий запрос. Подготовь одностраничный паспорт пилота для гипотезы [описание]. Включи цель, границы, пользователей, данные, риски, метрики, владельца, срок и критерий остановки.

Важно. Пилот без даты решения почти всегда превращается в постоянный незавершённый проект.

Вопрос для решения. *Что должно измениться в вашем процессе после применения принципа «паспорт пилота», и какой наблюдаемый факт подтвердит это изменение?*

Глава 3. Постановка задач и сильные запросы

Запрос к ИИ — это управленческий бриф

Хороший запрос похож не на заклинание, а на задачу сильному сотруднику. В нём есть контекст, результат, ограничения, формат и критерии качества.

Если руководитель сам не понимает, что хочет получить, модель лишь замаскирует неопределённость аккуратным текстом. Поэтому работа над запросом одновременно улучшает управленческое мышление.

Команда просит «написать продающий текст» и получает клише. После уточнения аудитории, ситуации покупки, доказательств, возражений и следующего действия появляется материал, который можно тестировать.

Проверяйте этот подход не на лучшем примере, а на обычных, сложных и пограничных случаях. Лучший образец показывает потенциал, а разнообразная выборка показывает надёжность. Сохраняйте исходный материал и результат, чтобы спор можно было решить по данным.

Практический шаг. Перед отправкой запроса ответьте

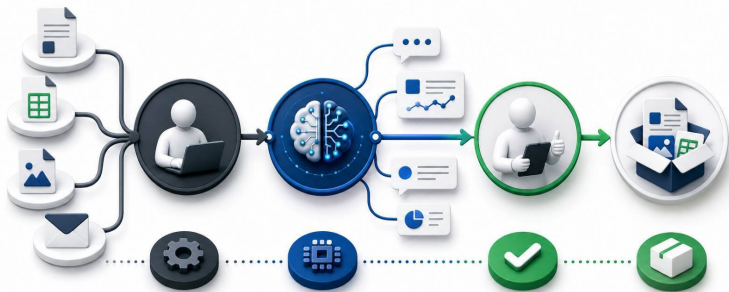
на пять вопросов: для кого, зачем, на основе чего, в каком виде, по каким признакам хорошо.

Рабочий запрос. Помогите превратить мою сырую просьбу в управленческий бриф. Сначала задай до семи уточняющих вопросов, затем составь финальный запрос с критериями качества.

Важно. Длина запроса не гарантирует ясность. Убирайте детали, которые не влияют на результат.

Вопрос для решения. *Что должно измениться в вашем процессе после применения принципа «запрос к ии — это управленческий бриф», и какой наблюдаемый факт подтвердит это изменение?*

Контекст: что модель должна знать



Человек, модель, правила и готовый результат

Контекст определяет качество сильнее, чем украшенные формулировки. Модели нужны факты о бизнесе, клиенте, продукте, ситуации и доступных материалах.

Контекст должен быть релевантным. Огромная свалка документов снижает управляемость: важные ограничения теряются среди второстепенных деталей.

Для ответа на претензию важны история заказа, политика возврата, тон бренда и желаемое решение. Финансовый план компании за три года лишь перегружает задачу.

Практический шаг. Разделяйте постоянный контекст и

контекст конкретного случая. Первый храните в утверждённом профиле, второй добавляйте при каждом запуске.

Рабочий запрос. Определи, какой контекст нужен для задачи [описание]. Раздели его на постоянный, ситуационный и лишний. Для каждого пункта объясни влияние на результат.

Важно. Не вставляйте конфиденциальные данные только ради ощущения полноты.

Задача, границы и запреты

Модель лучше работает, когда знает не только что сделать, но и чего не делать. Границы сокращают число красивых, но непригодных вариантов.

Полезно указать допустимый объём, тон, обязательные элементы, запрещённые обещания, юридические ограничения и уровень свободы.

Текст для рекламы БАДов нельзя оценивать только по выразительности. В запросе должны быть запреты на медицинские обещания, неподтверждённые гарантии и давление на страх.

Смотрите на изменение всего цикла. Если сотрудник экономит десять минут на создании, но тратит пятнадцать на проверку и исправление, улучшение оказалось только визуальным. Измеряйте полную работу от входа до принятого результата.

Практический шаг. Составьте для повторяющейся задачи короткий список «обязательно» и «нельзя». Согласуйте его с ответственным за результат.

Рабочий запрос. Выполни задачу [описание]. Обязательно: [список]. Нельзя: [список]. Если требования конфликтуют или данных мало, остановись и задай вопросы.

Важно. Запрет без объяснения причины работает хуже, чем запрет с ясным риском.

Вопрос для решения. *Что должно измениться в вашем процессе после применения принципа «задача, границы и запреты», и какой наблюдаемый факт подтвердит это изменение?*

Формат результата

Формат превращает ответ в рабочий объект. Таблица, письмо, чек-лист, карточка задачи и аналитическая записка используются по-разному.

Укажите структуру, объём, порядок блоков, поля и способ маркировки неопределённости. Это снижает ручную переработку и упрощает интеграцию.

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.