

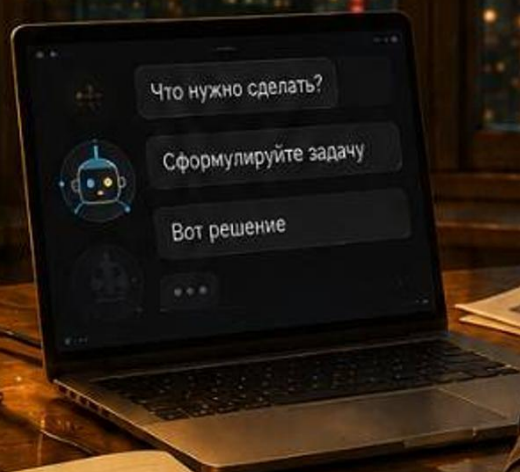
САВЕЛИЙ ОРЛОВ

НЕЙРОСЕТИ ДЛЯ РАБОТЫ

Как ставить задачи ИИ и получать
результат, который можно использовать



Задача
↓
Запрос
↓
Результат
↓
Проверка
↓
Улучшение



- ☒ ПОНЯТЬ ЗАДАЧУ
- ☒ СФОРМУЛИРОВАТЬ ЗАПРОС
- ☒ ПОЛУЧИТЬ РЕЗУЛЬТАТ
- ☒ ПРОВЕРИТЬ И УЛУЧШИТЬ

Савелий Орлов

**Нейросети для работы.
Как ставить задачи ИИ и
получать результат, который
можно использовать.**

«Автор»

2026

Орлов С.

Нейросети для работы. Как ставить задачи ИИ и получать результат, который можно использовать. / С. Орлов — «Автор», 2026

«Напиши письмо клиенту» — и в ответ приходит вежливый текст, который невозможно отправить. Знакомо? Дело не в том, что вы недостаточно технический человек. Просто никто не объяснил правила. Эта книга — практикум для тех, кто не программист. Никакой теории про устройство нейросетей, никаких прогнозов и обещаний лёгких денег. Только рабочая рутина: письма, отчёты, протоколы, презентации, договоры, таблицы — и схема из пяти элементов, которая превращает мусор на выходе в результат, пригодный к отправке. Отдельные главы — о том, где инструмент врёт особенно уверенно, как это ловить и чего не стоит доверять ему никогда. Потому что человек, знающий границы инструмента, пользуется им увереннее того, кто верит в его всемогущество. В финале — сорок готовых запросов, которые можно скопировать и применить сегодня. Первая книга серии «Нейросети на практике».

Содержание

Введение. Почему у вас не получилось	7
Что это за книга	8
Чего в этой книге нет	9
Как читать	10
Две недели, которые я потратил зря	11
Глава 1. Почему ИИ отвечает вам глупостями	12
Ситуация	12
Почему обычно не получается	13
Следствие первое: она достраивает то, чего вы не сказали	13
Следствие второе: она склонна с вами соглашаться	13
Следствие третье: она не скажет «я не знаю»	13
Пять ошибок, которые делают все	14
1. Запрос слишком короткий	14
2. Не сказано, кто она в этой задаче	14
3. Не сказано, как должен выглядеть результат	14
4. Вопрос вместо задачи	14
5. Не сказано, чего делать не надо	14
Разбор: три запроса, которые не работают	15
«Напиши письмо клиенту»	15
«Сделай отчёт по продажам за квартал»	15
«Как мне поступить с сотрудником, который срывает сроки?»	15
Где это объяснение не поможет	16
Итог главы	17
Глава 2. Три модели, которых достаточно	18
Ситуация	18
Почему обычно не получается	19
Ошибка первая: искать лучшую модель	19
Ошибка вторая: гнаться за новостями	19
Ошибка третья: сначала платить	19
Как выбирать: пять критериев	20
1. На каком языке вы работаете	20
2. Насколько длинные документы вы обрабатываете	20
3. Работаете ли вы с файлами	20
4. Где хранятся ваши данные	20
5. Насколько легко вам платить	21
Комплект, а не единственный инструмент	22
Разбор: как это выглядит у разных людей	23
Как проверить инструмент за десять минут	24
Где эта глава не поможет	25
Итог главы	26
Глава 3. Анатомия рабочего запроса	27
Чем закончились те две недели	27
Почему обычно не получается	28
Схема из пяти элементов	29
Элемент 1. Роль	29

Элемент 2. Задача	29
Элемент 3. Контекст	30
Конец ознакомительного фрагмента.	31

Савелий Орлов
Нейросети для работы. Как ставить
задачи ИИ и получать результат,
который можно использовать.

Нейросети для работы

Практикум для тех, кто не программист

Савелий Орлов

Серия «Нейросети на практике», книга первая

Введение. Почему у вас не получилось

Скорее всего, вы уже пробовали.

Открыли чат с моделью, набрали что-то вроде «напиши письмо клиенту» или «сделай отчёт по продажам», получили аккуратный, вежливый и абсолютно бесполезный текст. Посмотрели на него, подумали «ну и зачем это всё» и закрыли вкладку. Может быть, вернулись через месяц, попробовали ещё раз, получили примерно то же самое.

А вокруг при этом не смолкает шум. Статьи о том, как всё изменилось. Коллега, который зачем-то делает за час то, на что вы тратите день. Знакомый, который рассказывает, что у него теперь «ассистент». И где-то внутри поселяется неприятное ощущение: похоже, все разобрались, а вы нет.

Я хочу снять это ощущение прямо на первой странице.

Вы не разобрались не потому, что вы недостаточно технический человек. И не потому, что вам не хватает какого-то склада ума. Вы не разобрались, потому что никто не объяснил правила. А правила есть, они простые, их можно уместить в одну схему, и большинство тех, у кого «получается», пришли к ним методом тыка за несколько месяцев, а не прочитали где-то.

Я тоже пришёл к ним методом тыка. Об этом — через два абзаца.

Что это за книга

Это практикум. Не обзор технологий, не размышление о будущем и не сборник восторгов.

Задача книги узкая и измеримая: **научить вас ставить задачи так, чтобы получить пригодный результат.** Не «познакомить с возможностями», а сделать так, чтобы через неделю вы сняли с себя примерно треть рутины — писем, отчётов, протоколов, сводок, документов, которые вы делаете руками и от которых устаёте.

Треть — это не фигура речи. Это то, что реально уходит на автоматiku у человека, который освоил несколько приёмов. Не половина, не девяносто процентов, как обещают в рекламе. Треть. Но треть рабочего дня — это много.

Побочный эффект, о котором стоит сказать сразу: навык, которому учит эта книга, вообще-то не про технологии. Это навык внятно формулировать задачу — описывать, что нужно сделать, зачем, в каком виде и чего делать не надо. С людьми он работает не хуже. Некоторые читатели потом обнаруживают, что стали лучше ставить задачи подчинённым, и это, честно говоря, самый ценный результат из всех.

Чего в этой книге нет

Чтобы вы не искали и не разочаровывались.

Нет объяснения, как устроены нейросети. Ни нейронов, ни слоёв, ни параметров. Вам не нужно понимать устройство двигателя внутреннего сгорания, чтобы ездить на машине. Единственное, что нужно знать про механику, — это одна особенность поведения модели, из-за которой она отвечает вам глупостями. Ей посвящена первая глава, и в ней нет ни одного технического термина.

Нет прогнозов. Кого заменят, что будет через пять лет, наступит ли сингулярность. Я не знаю. Никто не знает, включая тех, кто уверенно пишет об этом колонки.

Нет обещаний заработка. Эта книга не о том, как построить бизнес на нейросетях. Она о том, как перестать тратить час на то, что делается за десять минут.

Нет привязки к конкретным версиям. Модели обновляются каждые несколько месяцев, и книга, написанная про конкретную версию, устаревает раньше, чем выходит из печати. Поэтому в основном тексте вы почти не встретите названий и цифр — только принципы. Всё, что устаревает, вынесено в приложение в конце.

Нет восторгов. Инструмент полезный и сильно переоценённый одновременно. Я буду настойчиво показывать вам, где он врёт, ломается и подводит, — потому что человек, который знает границы инструмента, пользуется им гораздо увереннее того, кто верит в его всемогущество.

Как читать

Первые три главы — подряд, они базовые. Особенно третья: это ядро книги, всё остальное растёт из неё. Если у вас есть время только на одну главу — читайте третью.

Дальше — по своим задачам. Пишете много писем и документов — вам в четвертую. Работаете с таблицами и цифрами — в пятую. Готовите выступления, презентации и коммерческие предложения — в шестую. Тонете в длинных документах и переписках — в седьмую.

Восьмая и девятая — обязательные для всех. Восьмая про то, как модель уверенно врёт и как это ловить. Девятая про то, чего не стоит делать никогда. Пропустите их — рано или поздно попадёте в неприятную историю.

Десятая — это сорок готовых запросов, которые можно скопировать и использовать. Если вы из тех, кто учится с конца, начинайте с неё, а потом возвращайтесь к третьей за объяснением, почему они устроены именно так.

Две недели, которые я потратил зря

Обещанная история.

Когда я только начинал, я две недели пытался заставить модель писать нормальные рабочие письма. Обычные — перенос сроков, ответ на претензию, уточнение по счёту. Те самые, которых набирается по пятнадцать в день и от которых к вечеру звенит в голове.

Получалось плохо. Письма выходили гладкие, вежливые и никакие. Их нельзя было отправить.

И я делал то, что делают почти все: усложнял формулировку. Добавлял прилагательные, подбирал эпитеты, пробовал разные заклинания про опытных специалистов, менял порядок слов. Я был уверен, что где-то есть волшебное сочетание, которое включит понимание.

Волшебного сочетания не существует. Проблема была совершенно в другом месте, и решение заняло три минуты, когда я наконец до него додумался.

Что это было — расскажу в третьей главе, на своём месте, где это будет иметь смысл. Пока скажу только, что решение оказалось до обидного простым и что почти все, кому я его потом объяснял, реагировали одинаково: «и всё?»

Да. И всё.

Начнём с того, почему вообще получается плохо.

Глава 1. Почему ИИ отвечает вам глупостями

Ситуация

Вы просите: «Напиши письмо клиенту о задержке поставки».

Вы получаете: четыре абзаца безупречно вежливого текста. «Уважаемый клиент! Мы с сожалением сообщаем...» Далее — извинения за доставленные неудобства, заверения в том, что ваша компания делает всё возможное, обещание держать в курсе и надежда на дальнейшее плодотворное сотрудничество.

Всё грамотно. Ни одной ошибки. И отправить это невозможно.

Не потому что плохо написано. Потому что это письмо ниоткуда и ни от кого. Оно не про вашего клиента, не про вашу задержку и не про то, чего вы на самом деле хотите добиться.

Первая реакция обычно такая: инструмент переоценён, это генератор канцелярита, ничего он не умеет.

Реакция понятная и неверная. Сейчас объясню, что произошло на самом деле.

Почему обычно не получается

Начну с одной особенности, которую нужно понять. Это единственный кусок теории во всей книге, и он занимает три абзаца.

Модель не понимает вашу задачу. Она достраивает вероятное продолжение текста.

Представьте человека, который прочитал невероятное количество текстов — писем, статей, инструкций, договоров, книг — и научился очень хорошо угадывать, что обычно идёт дальше. Вы даёте ему начало, он продолжает так, как продолжали бы в большинстве прочитанных им текстов.

Теперь смотрите, что происходит, когда вы пишете «напиши письмо клиенту о задержке поставки». Это начало. Модель достраивает наиболее вероятное продолжение — то есть **самое среднее письмо из всех возможных писем о задержке поставки**. Усреднённое по всем компаниям, всем клиентам и всем ситуациям на свете.

Вы получили ровно то, что просили. Проблема в том, что вам нужно было не среднее письмо, а конкретное. Но об этом вы не сказали.

Из этой особенности вытекают три следствия, которые определяют всё дальнейшее.

Следствие первое: она достраивает то, чего вы не сказали

Всё, чего нет в вашем тексте, модель **додумает** — не спросит, а именно додумает, выбрав наиболее вероятный вариант.

Не сказали, кто клиент — будет абстрактный клиент. Не сказали причину задержки — будет размытая формулировка про обстоятельства. Не сказали, на сколько задержка, — модель либо оставит пропуск, либо, что гораздо хуже, впишет правдоподобное число. Десять дней, например. Красивое, вероятное, взятое из воздуха.

Это не сбой. Это ровно то, для чего она устроена: достраивать вероятное.

Следствие второе: она склонна с вами соглашаться

Скажите ей, что ваш текст хорош, — она найдёт, за что похвалить. Скажите, что плох, — найдёт недостатки в том же самом тексте. Спросите «правда же, что...» — и она с высокой вероятностью подтвердит.

Причина та же: в текстах, на которых она училась, за вопросом «правда же, что X» чаще всего следует подтверждение, а не спор. Она достраивает вероятное.

Практический вывод: **не ищите у неё подтверждения своим гипотезам**. Вы его получите независимо от того, правы вы или нет. Если нужна честная оценка, задачу надо ставить наоборот: «найди три слабых места в этой идее».

Следствие третье: она не скажет «я не знаю»

Тексты, на которых она училась, состоят из ответов. Фраза «я не знаю» встречается в них редко. Поэтому на вопрос, ответа на который у неё нет, она сгенерирует наиболее правдоподобный текст — с той же уверенной интонацией, что и на вопрос, ответ на который она знает.

Выглядят эти два случая одинаково. Разницы в тоне нет. Это самая опасная её черта, и ей посвящена вся восьмая глава.

Пока запомните одно: **уверенность в ответе ничего не говорит о его правильности**.

Пять ошибок, которые делают все

Теперь конкретно — что именно вы делаете не так. Почти каждый бесполезный ответ объясняется одним из этих пяти пунктов.

1. Запрос слишком короткий

Главная ошибка и самая массовая.

Она происходит из привычки: мы полжизни пользовались поисковиками, где длинный запрос действительно ухудшает результат. Там нужно было угадать ключевые слова. Здесь всё наоборот — чем больше вы рассказали, тем точнее ответ.

Ориентир: **если вашу задачу можно выполнить десятью разными способами, вы получите один из десяти наугад.** Каждое добавленное предложение отсекает часть неподходящих вариантов.

2. Не сказано, кто она в этой задаче

Один и тот же договор юрист, продавец и бухгалтер прочитают по-разному. Юрист будет искать риски, продавец — возражения клиента, бухгалтер — сроки и суммы.

Не назначив роль, вы получаете взгляд «вообще ниоткуда» — то есть усреднённый. Это не про повышение качества ответа магическим словом «эксперт». Это про выбор точки зрения.

3. Не сказано, как должен выглядеть результат

Вам нужен абзац или три страницы? Список или связный текст? Готовый документ или варианты на выбор?

Не сказали — получите средний вариант. Средний вариант почти никогда не совпадает с нужным, и вы будете переделывать руками.

4. Вопрос вместо задачи

«Как мне лучше ответить на эту претензию?» — вопрос. В ответ придёт рассуждение о том, что важно сохранять спокойствие, признавать проблему клиента и предлагать решение. Спасибо, это вы и так знали.

«Напиши ответ на эту претензию» — задача. В ответ придёт текст, который можно использовать.

Проверка: если после ответа вам придётся делать ещё какую-то работу, чтобы получить нужное, — вы задали вопрос.

5. Не сказано, чего делать не надо

Модель по умолчанию тяготеет к среднему стилю: вежливо, обтекаемо, с вводными оборотами, с извинениями и обязательным оптимистичным финалом. Именно поэтому её тексты узнаваемы.

Выбить её из этой колеи можно только явным запретом. «Не извиняйся». «Без восклицательных знаков». «Не обещай сроков». Без запретов вы получаете шаблон — не потому, что она не умеет иначе, а потому, что шаблон и есть самое вероятное продолжение.

Разбор: три запроса, которые не работают

«Напиши письмо клиенту»

Что получите: усреднённое деловое письмо. «Уважаемый клиент», «рады сообщить», «в кратчайшие сроки», «надеемся на дальнейшее сотрудничество».

Что не так: не сказано ничего. Ни кто клиент, ни о чём письмо, ни чего вы хотите добиться, ни какой длины, ни в каком тоне. Модель достроила самое вероятное письмо на свете.

Что забыли: всё, кроме глагола.

«Сделай отчёт по продажам за квартал»

Что получите: структуру отчёта с заголовками разделов и текстом-заглушкой. Или, если вы приложили данные, — текст с выводами, среди которых будет несколько верных, несколько банальных и, возможно, одно уверенно посчитанное неправильное число.

Что не так: слово «отчёт» означает в вашей компании что-то конкретное. Определённые разделы, определённого объёма, для определённого читателя. Модель этого не знает и подставит общепринятое.

Что забыли: образец. Одна фраза «сделай по структуре прошлого отчёта, вот он» — и результат меняется полностью.

«Как мне поступить с сотрудником, который срывает сроки?»

Что получите: список из пяти пунктов. Поговорить один на один, выяснить причины, обозначить ожидания, зафиксировать договорённости, установить контрольные точки.

Что не так: это правильный, но абсолютно бесполезный ответ. Он не учитывает ничего из того, что важно: что это за человек, что было раньше, сколько раз вы уже говорили, ценный ли он специалист, что происходит в отделе, чего вы сами хотите — исправить ситуацию или подготовить почву для увольнения.

Что забыли: контекст и себя. Модель ответила абстрактному руководителю про абстрактного сотрудника.

Обратите внимание: во всех трёх случаях ответ формально корректный. Это важно. Плохой ответ модели редко выглядит плохо — он выглядит нормально и просто не решает вашу задачу.

Где это объяснение не поможет

Честно про границы главы.

Понимание механики не заменяет практику. Вы можете прочитать эту главу и согласиться с каждым словом, а потом снова написать «напиши письмо клиенту» — по привычке, торопясь. Привычка ломается не пониманием, а повторением.

Не все проблемы от плохого запроса. Иногда задача просто не по адресу: модель не знает ваших внутренних данных, не имеет доступа к вашей почте, не в курсе событий последних месяцев. Идеальный запрос про то, чего она не знает, даст идеально сформулированную выдумку.

Разные модели ведут себя по-разному. Всё описанное — общая механика, но конкретные проявления отличаются. Об этом следующая глава.

Итог главы

Модель не понимает вашу задачу — она достраивает вероятное продолжение. Отсюда всё остальное.

Всё, чего вы не сказали, будет додумано, а не уточнено. В том числе цифры и факты.

Она склонна соглашаться. Не ищите у неё подтверждения — просите найти слабые места.

Она не скажет «не знаю». Уверенность ответа ничего не значит.

Пять типовых ошибок: слишком коротко, нет роли, нет формата, вопрос вместо задачи, нет запретов.

Плохой ответ выглядит нормально. В этом главная ловушка.

Что сделать сегодня. Откройте последний запрос, на который вы получили бесполезный ответ. Найдите в нём эти пять ошибок — их там будет минимум три. Пока не исправляйте, просто посмотрите. В третьей главе будет схема, по которой это чинится за минуту.

А перед этим — короткая глава о том, каким инструментом вообще пользоваться, чтобы не тратить время на выбор.

Глава 2. Три модели, которых достаточно

Ситуация

Вы решили разобраться. Открыли статью «20 лучших нейросетей 2026 года» и через десять минут закрыли её с ощущением, что стало только хуже.

Двадцать названий. У каждого свои сильные стороны, свои тарифы, свои оговорки. Часть требует зарубежной карты. Ещё часть упоминается с пометкой «нужен VPN». В комментариях спорят, что лучше, и спорят убедительно с обеих сторон.

И вы делаете совершенно логичную вещь: откладываете решение. Потому что прежде чем начать пользоваться, кажется, надо выбрать. А выбрать невозможно, потому что вы не разбираетесь.

Эта глава существует, чтобы снять паралич выбора за пятнадцать минут чтения. Дальше я объясню, почему вопрос «какая нейросеть лучше» поставлен неправильно, и как выбрать себе рабочий комплект из двух-трёх инструментов, не изучая двадцать.

Почему обычно не получается

Ошибка первая: искать лучшую модель

Лучшей нет. Есть подходящая под задачу.

Спрашивать, какая модель лучше, — это как спрашивать, какой инструмент лучше: молоток или отвёртка. Ответ зависит от того, что перед вами — гвоздь или шуруп.

Модели различаются не «уровнем интеллекта», а профилем: одна аккуратнее работает с длинными документами, другая быстрее отвечает на короткие вопросы, третья лучше держит русский язык, четвёртая встроена в почту, которой вы и так пользуетесь. Разница между ними на типичной рабочей задаче — письмо, отчёт, протокол — гораздо меньше, чем разница между хорошим и плохим запросом к любой из них.

Это важный момент, и я повторю его отдельной строкой, потому что он экономит месяцы:

Плохой запрос к самой сильной модели даст худший результат, чем хороший запрос к средней. Разница между инструментами меньше, чем разница между способами ими пользоваться.

Поэтому глава про выбор — вторая, а не первая, и она короткая.

Ошибка вторая: гнаться за новостями

Модели обновляются каждые несколько месяцев. Каждое обновление сопровождается волной статей о том, что теперь всё изменилось.

Практический эффект этих обновлений для человека, который пишет письма и отчёты, близок к нулю. Задачи, которые модель не могла решить год назад, и сегодня решает не сильно лучше; задачи, которые решались, решались и тогда.

Не следите за новостями. Выберите инструмент один раз, вернитесь к вопросу через год.

Ошибка третья: сначала платить

Массовое заблуждение: бесплатная версия — это демо, настоящая работа начинается с подпиской.

Для рабочих задач из этой книги — писем, документов, таблиц, суммаризации — бесплатных версий хватает примерно на восемьдесят процентов сценариев. Платить имеет смысл тогда, когда вы упрётесь в конкретное ограничение и сможете назвать его словами. Пока не упрётесь — не платите.

Как выбирать: пять критериев

Не двадцать параметров, а пять вопросов к себе.

1. На каком языке вы работаете

Если вся ваша работа на русском — это серьёзный аргумент в пользу отечественных решений. Они изначально обучались на русском и лучше чувствуют его регистры: разницу между служебной запиской и письмом коллеге, канцелярские обороты, которые нужны в официальном документе, реалии вроде трудового законодательства или структуры российской компании.

Зарубежные модели пишут по-русски грамотно, но иногда с едва уловимым акцентом — фразы правильные, а звучат как перевод. На письме клиенту это заметно.

2. Насколько длинные документы вы обрабатываете

Это единственный технический параметр, который вам действительно нужен, — сколько текста модель способна удержать за раз.

Если ваш потолок — письмо на страницу, вопрос неактуален, подойдёт что угодно. Если вы регулярно закидываете договоры на сорок страниц, отчёты или длинные переписки, объём становится главным критерием, и здесь разница между инструментами огромная.

Проверяется просто: загрузите свой самый длинный рабочий документ и спросите, что написано в предпоследнем разделе. Если ответ верный — инструмент дочитал до конца и справляется.

3. Работаете ли вы с файлами

Разные инструменты по-разному принимают документы, таблицы и картинки. Одни читают загруженный файл целиком, другие требуют скопировать текст руками, третьи не открывают таблицы.

Если ваша работа — это обмен документами, а не набор текста в окне, проверяйте именно это. Возможность просто перетащить файл экономит больше времени, чем любые улучшения качества ответов.

4. Где хранятся ваши данные

Тема, которую обычно пропускают, а зря — особенно если вы работаете в компании, а не на себя.

Всё, что вы отправляете в облачный сервис, покидает ваш контур. Для черновика поздравления это неважно. Для внутреннего документа, персональных данных сотрудников или коммерческих условий — важно, а иногда прямо запрещено внутренними правилами.

У части отечественных сервисов есть сертификация для работы с чувствительными данными и хранение внутри страны — это может оказаться единственным основанием, по которому в вашей компании вообще разрешат пользоваться подобным инструментом.

Подробно про границы — в девятой главе. Здесь просто держите этот критерий в списке.

5. Насколько легко вам платить

Прагматичный пункт. Если оплата зарубежного сервиса превращается в квест с посредниками, комиссиями и риском, что аккаунт заблокируют, — это не «мелкое неудобство», а постоянный налог на использование. Инструмент, за который вы можете заплатить обычной картой в два клика, при прочих равных выигрывает.

Комплект, а не единственный инструмент

Правильная конфигурация — не один инструмент, а три позиции.

Основной. Тот, в котором вы делаете девяносто процентов работы. Выбирается по критериям выше, под ваш главный тип задач. К нему вы привыкаете, в нём накапливаете свои заготовки запросов.

Запасной. Другого происхождения, чем основной. Нужен по двум причинам. Первая прозаическая: сервисы падают, лимиты заканчиваются, доступ иногда пропадает. Вторая интереснее — **вторым мнением проверяют первое**. Когда ответ важен и вы не уверены, задайте тот же вопрос второму инструменту. Если ответы разошлись — почти наверняка один из них выдумка. Это самый дешёвый способ проверки из всех существующих, и в восьмой главе он появится снова.

Встроенный. Тот, что уже есть в инструментах, которыми вы пользуетесь: в почте, в браузере, в офисном пакете, в мессенджере. Он обычно слабее специализированных, но выигрывает за счёт нулевого трения — не надо переключаться и копировать текст. Для мелких задач вроде «перескажи эту статью» или «сократи этот абзац» встроенный побеждает просто потому, что до него две секунды.

Разбор: как это выглядит у разных людей

Менеджер, вся работа на русском, много переписки и документов.

Основной — отечественная модель, потому что русский регистр и отсутствие проблем с оплатой. Запасной — зарубежная бесплатная, для второго мнения. Встроенный — то, что есть в почте и браузере, для быстрой суммаризации.

Аналитик, длинные отчёты, работа с таблицами и данными.

Основной выбирается по тому, сколько текста держит за раз, — это его главный критерий. И это ровно тот случай, когда ограничение названо словами, а значит, пора платить. Запасной — отечественный, для задач с внутренними данными, которые нельзя выносить наружу. Встроенный — в табличном редакторе.

Предприниматель, всё сам, задачи разнородные.

Один универсальный основной, плюс встроенный в браузер. Запасной поначалу не нужен — усложнение без пользы.

Сотрудник компании с жёсткими правилами по данным.

Сначала выясняется, что разрешено. Потом из разрешённого выбирается лучшее. Порядок именно такой, а не наоборот.

Обратите внимание: во всех четырёх случаях выбор занял одно предложение. Это нормальный масштаб решения. Не стоит тратить на него неделю.

Как проверить инструмент за десять минут

Не читайте обзоры. Прогоните свой тест — он честнее любого рейтинга, потому что проверяет ваши задачи, а не чужие.

Возьмите четыре вещи из своей реальной работы:

Типичное письмо. Дайте контекст, попросите написать. Смотрите не на грамотность, а на то, звучит ли это как письмо от живого человека из вашей отрасли.

Самый длинный документ. Тот же тест, что в критерии 2, — проверяете, дочитал ли до конца.

Задачу с цифрами. Дайте небольшую таблицу и попросите что-нибудь посчитать. Проверьте результат на калькуляторе. Обязательно.

Вопрос, ответ на который вы точно знаете. Что-нибудь узкое из вашей области. Смотрите, сойдёт или признаётся в незнании.

Четвёртый тест — самый важный. Он показывает не эрудицию, а честность инструмента. Модель, которая уверенно выдумала ответ на вашем профессиональном вопросе, будет так же уверенно выдумывать на всех остальных, просто вы этого не заметите.

Прогоните этот набор через два-три кандидата. Один из них подойдёт вам заметно лучше остальных, и вы это увидите сами.

Где эта глава не поможет

Если у вас узкая специальная задача. Программирование, генерация изображений, видео, музыка, распознавание речи — там свои инструменты и свои критерии. Эта книга про рабочую рутину с текстами и документами.

Если в компании уже что-то внедрено. Тогда выбора нет, и это скорее хорошо: вопрос закрыт, идите к третьей главе.

Если вам нужны свежие цифры и названия. Их здесь нет намеренно — они устареют быстрее, чем книга дойдёт до вас. Актуальный список вынесен в приложение, и его проще обновлять отдельно.

Итог главы

Лучшей модели нет, есть подходящая под задачу. Разница между инструментами меньше разницы между хорошим и плохим запросом.

Пять критериев: язык, длина документов, работа с файлами, где хранятся данные, простота оплаты.

Комплект из трёх позиций: основной, запасной другого происхождения, встроенный в привычные программы.

Запасной нужен не только на случай сбоев — вторым мнением проверяют первое. Разошлись ответы — значит, один выдумка.

Не платите, пока не упрётесь в конкретное ограничение, которое можете назвать словами.

Не следите за обновлениями. Вернитесь к вопросу через год.

Проверяйте на своих задачах, а не по обзорам. Особенно тестом на вопрос, ответ на который вы знаете.

Что сделать сегодня. Прогоните тест из четырёх пунктов через два инструмента. Выберите основной. На этом вопрос выбора закрыт — дальше вся книга про то, как им пользоваться.

Следующая глава — главная в книге.

Глава 3. Анатомия рабочего запроса

Чем закончились те две недели

Возвращаюсь к обещанной истории.

Две недели я подбирал формулировки. Добавлял прилагательные, пробовал заклинания про опытных специалистов с десятилетним стажем, менял порядок слов — искал сочетание, которое включит у модели понимание.

Волшебного сочетания не существует.

Однажды, устав, я вместо очередной хитрой формулировки просто вывалил в запрос всё, что знал о ситуации. Кто клиент. Сколько мы с ним работаем. Из-за чего реально сдвинулись сроки. Что я уже обещал ему в прошлом месяце. Что он человек резкий, но отходчивый. Что мне важно не потерять его, но и не прогнуться по цене. Полторы страницы сумбурного текста, которые я писал минуты три и которые выглядели совершенно непрофессионально.

Письмо, которое пришло в ответ, я отправил почти без правок.

Вот и всё решение: **модель отвечает плохо не потому, что она глупая, а потому, что вы не сказали ей того, что знаете сами.** Всё, что кажется вам очевидным — фон, история, отношения, риски, ваши намерения, — для неё не существует. Она видит только текст в окне.

Дальше — попытка превратить это наблюдение в схему, которой можно пользоваться, не полагаясь на настроение.

Почему обычно не получается

Три из пяти ошибок первой главы портят результат сильнее прочих, и схема ниже строится как ответ именно на них.

Вопрос вместо задачи. У задачи есть результат, который можно взять и использовать; у вопроса — только рассуждение.

Экономия на контексте. Самая дорогая из трёх. Экономят обычно на том, чего нельзя наугадить: на истории отношений, на настоящей причине происходящего, на том, чего вы на самом деле хотите добиться.

Молчание про форму результата. Не сказали, каким должен быть ответ, — получите средний вариант, а средний почти никогда не совпадает с нужным.

Все три сводятся к одному:

Если ваш запрос можно выполнить десятью разными способами, вы получите один из десяти. Наугад.

Задача хорошего запроса — сузить эти десять способов до одного.

Схема из пяти элементов

Дальше — схема, которая закрывает подавляющее большинство рабочих задач. Она не единственная возможная и не священная. Но она устроена так, что каждый её элемент отвечает за конкретный тип брака. Пропустили элемент — получите предсказуемую поломку.

Элементы такие:

Роль — кем модель должна быть

Задача — что сделать

Контекст — что вы знаете, а она нет

Формат — как должен выглядеть ответ

Ограничения — чего делать нельзя

Порядок значения не имеет. Можно писать сплошным текстом, можно списком, можно вперемешку. Важно, чтобы все пять присутствовали.

Элемент 1. Роль

За что отвечает: за язык, оптику и набор соображений, которые модель применит к задаче.

Роль — это не заклинание и не способ повысить «уровень» ответа. Это способ выбрать точку зрения.

Один и тот же документ юрист, продавец и бухгалтер прочитают по-разному: юрист будет искать риски, продавец — возражения, бухгалтер — цифры и сроки. Задавая роль, вы выбираете, чьими глазами модель смотрит на вашу задачу.

Плохие роли:

—

«эксперт мирового уровня» — бессмысленно, никакой оптики не задаёт

—

«опытный специалист с 20-летним стажем» — то же самое, только длиннее

—

«профессионал» — пустое слово

Хорошие роли:

—

«руководитель отдела продаж, который пишет своему клиенту»

—

«редактор, который правит чужой текст, сохраняя авторский голос»

—

«дотошный юрист, который ищет в договоре пункты, невыгодные заказчику»

Разница в том, что хорошая роль содержит **задачу внутри себя**. Из неё понятно, что человек в этой роли делает и что его волнует.

Иногда роль можно опустить — если задача техническая и однозначная. «Приведи эти даты к формату ДД.ММ.ГГГГ» не требует роли. Но в любой задаче, где есть тон, адресат или оценка, роль работает.

Элемент 2. Задача

За что отвечает: за то, получите вы результат или рассуждение.

Правило простое: задача формулируется глаголом в повелительном наклонении, и глагол должен быть один.

Работающие глаголы: напиши, перепиши, сократи, структурируй, сравни, найди, проверь, объясни, переведи, разбей, составь.

Проблема возникает, когда в одном запросе оказывается несколько глаголов: «проанализируй отчёт и напиши выводы и предложи, что делать». Модель попытается сделать всё сразу и сделает каждую часть поверхностно. Три задачи — три запроса, последовательно. Второй запрос будет опираться на результат первого, и качество вырастет на каждом шаге.

Отдельно про слово «помоги». «Помоги мне с презентацией» — это не задача. Что именно сделать: придумать структуру, написать текст, сократить существующий, придумать заголовки? Слово «помоги» перекладывает решение на модель, а она решит не так, как вы хотели.

Элемент 3. Контекст

За что отвечает:

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.