

МЕНЬШЕ РУТИНЫ, БОЛЬШЕ ДЕНЕГ.

ПРАКТИЧЕСКИЙ ChatGPT
ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА



НАТАН РОУ

Натан Роу

**Меньше рутины, больше
денег. Практический
ChatGPT для малого бизнеса**

«Автор»

2026

Рой Н.

Меньше рутины, больше денег. Практический ChatGPT для малого бизнеса / Н. Рой — «Автор», 2026

Время Предпринимателя медленно съедают письма, повторы, заявки, тексты, таблицы и тысяча мелких решений, каждое из которых крадет кусок внимания. Эта книга показывает ChatGPT без воды: как превратить его из любопытной игрушки в дешевого, быстрого и дисциплинированного помощника. Вы увидите, где AI действительно экономит часы и приносит деньги, как поручать ему поддержку, контент, анализ и черновую работу, где автоматизация полезна, а где она лишь ускоряет ошибку. Здесь важен не секретный промпт, а трезвый порядок: сначала понять процесс, потом усилить его машиной. Если Ваш бизнес слишком часто оплачивается Вашими нервами, эта книга покажет, что именно пора перестать делать вручную.

© Рой Н., 2026

© Автор, 2026

Содержание

Введение	5
ГЛАВА 1 — Когда помощник перестает быть игрушкой	8
ГЛАВА 2 — Первые разговоры с машиной	15
ГЛАВА 3 — Онлайн-дело, в котором помощник не играет в бизнес, а работает	25
Конец ознакомительного фрагмента.	34

Натан Роу

Меньше рутины, больше денег.

Практический ChatGPT для малого бизнеса

Введение

Я помню первый вечер, когда открыл чат с искусственным интеллектом не ради забавы, а потому что у меня горели обычные дела. Не фантастический проект, не доклад про будущее человечества, не спор о том, заменят ли машины писателей. Надо было разобрать семейные траты, ответить на три письма, придумать план поездки, не забыть про запись к мастеру и еще понять, почему домашний принтер решил, что бумага ему больше не нравится. То есть обычный вечер взрослого человека, который вроде бы ничего особенного не делает, но к десяти часам уже чувствует себя диспетчером небольшой аварийной службы.

Вот тут и выясняется простая вещь: новый помощник полезен не там, где он блещит на сцене, а там, где он тихо снимает с тебя мелкие решения. Он не обязан поражать. Он обязан помогать. Если он за пять минут превращает мутную мысль в нормальное письмо, сортирует расходы по кучкам, предлагает список дел на завтра и напоминает, что в расписании нет времени на дорогу, значит он уже сэкономил не только время. Он сэкономил кусок головы, который вечером еще пригодится для разговора с близкими или хотя бы для того, чтобы спокойно поужинать.

Эта книга не про поклонение технологиям. В ней нет восторженного шепота о том, что теперь все изменится и нам остается только хлопать глазами. На практике все грубее и интереснее. Умный чат может быть полезным, а может быть бесполезной игрушкой. Он может помочь написать человеческое письмо, а может выдать текст, после которого адресат поймет только одно: отправитель нажал кнопку и даже не перечитал ответ. Он может разложить сложную задачу на шаги, а может уверенно придумать лишние детали. Разница часто не в самой машине. Разница в том, как человек задает вопрос, что добавляет в задание, как проверяет ответ и где останавливается.

В исходном руководстве, на которое я опираюсь, чувствуется трезвая практическая интонация. Там не спорят с читателем о больших идеях. Там говорят: вот как попросить чат составить план проекта, вот как сделать график, вот как собрать сведения из сети, вот как написать письмо, вот как построить семейный бюджет, вот как не утонуть в мелочах. Такой подход мне близок. Большая часть людей не просыпается с желанием изучать устройство языковых моделей. Люди хотят решить задачу. И уже по дороге, пока задача решается, начинают понимать, почему одни запросы дают толк, а другие возвращают серую кашу.

Поэтому я начну с бытового, а не с торжественного. Представьте, что у вас появился новый сотрудник. У него нет своего стола, он не пьет кофе, не просит отпуск, но с первого дня готов читать ваши черновики, придумывать варианты, считать простые вещи, собирать планы, объяснять сложные слова и спорить с вами, если вы попросите. Проблема в том, что этот сотрудник не знает вашей жизни. Он не помнит, что вы терпеть не можете канцелярский тон. Он не знает, что вашему начальнику нельзя писать длинные письма, потому что он читает их с телефона в лифте. Он не понимает, что поездка с детьми на море это не просто билеты и отель, а еще перекусы, лекарства, запасной комплект одежды и пауза на истерику около стойки регистрации.

Чтобы помощник стал полезен, его надо ввести в контекст. Не торжественно, а по-деловому. Рассказать, что вы хотите получить, для кого это нужно, в каком стиле, какие ограниче-

ния есть, что точно нельзя делать. Чем яснее вы описываете ситуацию, тем меньше времени потом тратите на переделки. Это звучит скучно, но вся польза начинается именно тут. Не с магии, а с нормального задания.

Многие впервые открывают ChatGPT и пишут что-то вроде: придумай план ремонта. Потом получают общий список, в котором есть демонтаж, закупка материалов, электрика, покраска и уборка. Формально ответ верный. Толку мало. Потому что ремонт бывает разный. Однокомнатная квартира, где живет семья, это одно. Пустая квартира в новостройке, куда можно завезти бригаду, другое. Ремонт кухни перед продажей, третье. Если добавить площадь, бюджет, сроки, список того, что уже куплено, и то, что нельзя трогать, ответ сразу становится ближе к жизни. А если попросить показать риски и задать вам пять уточняющих вопросов, помощник перестает гадать и начинает работать.

Мне нравится относиться к такому чату как к черновой комнате. Не как к истине, не как к последнему слову, а как к месту, где можно быстро набросать варианты. В хорошей черновой комнате не стыдно ошибаться. Там можно сказать глупость, увидеть ее на бумаге и выбросить. Можно попросить десять названий, оставить два, соединить их в одно и еще раз переписать. Можно дать длинное раздраженное письмо и попросить сделать его спокойнее, не теряя смысла. Можно принести сумбурные мысли по проекту и через десять минут получить структуру, с которой уже не страшно разговаривать с людьми.

Но у этого удобства есть неприятная сторона. Когда ответ появляется мгновенно, человек начинает лениться проверять. Текст выглядит аккуратно, значит вроде бы правдиво. Таблица выглядит солидно, значит вроде бы все посчитано. План разбит на пункты, значит вроде бы применим. Это опасная привычка. Помощник может ошибаться. Он может смешивать факты, упрощать там, где нельзя, придумывать источники или с уверенностью советовать то, что не подходит вашей ситуации. Его сила в скорости и гибкости. Ваша сила в здравом смысле, опыте и ответственности. Если убрать вас из процесса, получится не помощник, а автомат по выдаче уверенных предположений.

В этой книге я буду держаться простого правила: искусственный интеллект хорош, когда он возвращает человеку больше ясности, чем забирает внимания. Если после работы с ним у вас стало меньше тумана, меньше лишних действий и больше понимания, инструмент сработал. Если вы полчаса поправляете красивый, но пустой текст, значит что-то пошло не так. Иногда виноват запрос. Иногда задача не подходит для чата. Иногда вы сами еще не решили, чего хотите. Последнее случается чаще, чем приятно признавать.

Разговор с таким помощником похож на разговор с очень быстрым, но неопытным ассистентом. Он умеет писать, считать, пересказывать, предлагать, но ему нужна рамка. Скажите: мне нужен текст для соседей по дому, без угроз, но твердо, до тысячи знаков, причина такая-то, тон спокойный. Результат будет одним. Скажите: напиши объявление, и получите объявление из мира, где все люди одинаково вежливы, бодры и не имеют конкретных проблем. Машина не угадывает вашу жизнь. Она достраивает ее по вероятности. Поэтому чем меньше вы даете ей реальности, тем больше она добавляет среднего воздуха.

Отдельно стоит сказать про модели, тарифы и режимы. В исходном руководстве этому уделено место, и не зря. Люди часто думают, что главный вопрос звучит так: платить или не платить. На самом деле вопрос другой: какую работу вы собираетесь отдавать помощнику. Для редких писем, простых списков, объяснений и идей бесплатного режима часто достаточно. Когда вы каждый день работаете с большими текстами, документами, изображениями, таблицами, расписаниями и проектами, ограничения начинают раздражать. Платный доступ покупает не волшебство, а устойчивость, скорость, лучшие модели, большой запас возможностей. Это похоже на выбор между карманным ножом и ящиком инструментов. Карманный нож хорош, пока задача маленькая. Когда надо собирать шкаф, вы быстро вспоминаете про отвертку, уровень и нормальную дрель.

Еще есть отдельная тема, почти незаметная для обычного пользователя: API. Это когда чат становится не окном на сайте, а частью другой системы. Бизнес может встроить его в службу поддержки, редактор, внутренний поиск, приложение для обучения или программу, которая помогает сотрудникам разбирать заявки. В быту это не нужно. Но полезно понимать, что за красивым окном с сообщениями стоит более широкая технология. Она может жить в продукте, в таблице, в сервисе, в маленьком рабочем процессе. Поэтому разговор о личном помощнике легко переходит в разговор о том, как устроить вокруг себя более умную среду.

Я не буду обещать, что после этой книги вы станете мастером промптов. Само слово быстро надоедает. Лучше скажу проще: вы научитесь давать задания так, чтобы ответы чаще были пригодны к делу. Вы начнете видеть, где чат может взять на себя черновую работу, где нужна проверка, где лучше не связываться, а где полезно попросить его не ответить сразу, а сначала задать вопросы. Это небольшой сдвиг, но он меняет многое. Человек перестает ждать чуда и начинает командовать инструментом.

Есть еще одна причина написать об этом по-русски и человеческим языком. Большая часть советов про искусственный интеллект звучит так, будто их писали для презентации инвесторам. Много слов, мало жизни. Но человек, который садится вечером за ноутбук, хочет не презентацию. Он хочет понять, как завтра не забыть про дедлайн, как написать резюме без деревянных фраз, как спланировать день, как объяснить подростку сложную тему, как собрать меню на неделю и не купить лишнего, как подготовиться к собеседованию, как не потеряться в новом деле. Все это не мелочи. Из таких мелочей состоит нормальная жизнь.

Поэтому книга пойдет от простого к сложному. Сначала разберемся, что происходит внутри чата на уровне, достаточном для разумного пользователя. Потом поговорим о выборе модели и о том, когда платить. Затем перейдем к проектам, расписаниям, бюджетам, отчетам, письмам, исследованиям, дому, учебе и личным навыкам. В конце появятся альтернативные помощники и идея собственного маленького бота под конкретный проект. Это не учебник программирования. Это книга о том, как перестать носить в голове те вещи, которые можно аккуратно вынести наружу.

У хорошего помощника есть один признак: после него не становится больше суеты. Он не подсовывает вам десять новых сервисов, не требует каждый час менять привычки, не превращает жизнь в панель управления. Он просто берет часть мутной работы и делает ее видимой. Показывает план, черновик, таблицу, список, варианты. А дальше вы решаете. Это спокойная, взрослая роль технологии. Без фейерверков. Без обещаний, что завтра мы все станем другими людьми. Просто у вас появляется еще одна рука для черновиков, проверок и скучных подготовительных дел.

Если держать это в голове, ChatGPT перестает быть игрушкой для демонстраций. Он становится чем-то вроде блокнота, который умеет отвечать. Иногда слишком уверенно. Иногда очень кстати. Иногда смешно ошибаясь. Но если вы умеете задавать рамку, проверять факты и не отдавать ему право последнего решения, пользы будет много. Не абстрактной, а вполне земной: меньше пустых писем, меньше забытых задач, меньше хаоса в планах, меньше страха перед чистым листом.

ГЛАВА 1 — Когда помощник перестает быть игрушкой

Первый миф о ChatGPT рождается из самой формы разговора. Мы пишем фразу, получаем ответ, и мозг сам дорисовывает собеседника. Кажется, что по ту сторону сидит кто-то понимающий. Он улыбается, терпеливо объясняет, быстро подхватывает тему. Это удобная иллюзия, но на ней нельзя строить работу. Перед вами не человек с опытом, памятью, характером и ответственностью. Перед вами система, которая училась на огромном количестве текстов и умеет продолжать фразы так, чтобы они были похожи на разумный ответ. Для пользователя это различие не всегда важно. Пока вы просите придумать заголовок или черновик письма, результат может быть прекрасным. Но стоит спросить о фактах, правилах, деньгах, здоровье или юридических последствиях, и различие становится важным сразу.

Представьте, что вы наняли помощника на один день. Он начитан, быстр, вежлив, но у него нет доступа к вашей памяти, к вашей кухне, к вашим счетам, к вашим договоренностям. Если вы скажете ему: организуй семейный праздник, он составит милый список. Если вы добавите, что бабушка не переносит громкую музыку, племянник ест только макароны без соуса, у вас маленькая кухня, а соседи снизу уже жаловались на шум, план станет другим. Помощник не стал умнее, вы просто перестали прятать жизнь за коротким запросом.

С ChatGPT происходит то же самое. Плохой запрос часто похож на записку на холодильник: сделать нормально. Нормально для кого? К какому сроку? С каким бюджетом? Каким тоном? Сколько подробностей нужно? Что уже пробовали? Что нельзя предлагать? Если не ответить на эти вопросы, чат вынужден угадывать. Иногда угадает. Чаще выдаст аккуратную середину, которая никого не обижает и мало кому помогает.

В исходном журнале это видно на каждом развороте. Когда речь идет о планировании проекта, подсказка не сводится к словам: составь план. Там есть задача, дата, список этапов, ожидание от результата. Когда речь идет о бюджете, даются цифры, категории, цель. Когда нужно письмо, указывается адресат и тон. Когда строится бот для проекта, ему загружают файлы и дают инструкции. В этом и есть главный урок. Чат силен не своей независимостью, а способностью быстро обрабатывать контекст, который вы ему дали.

Начнем с устройства на уровне здравого смысла. Языковая модель не хранит готовые ответы как библиотекарь, который вытаскивает карточку из ящика. Она смотрит на ваш текст и по шагам предсказывает продолжение. Слово за словом, фрагмент за фрагментом. Ей важны связи между словами, примеры из обучения, структура запроса, стиль, уже написанный кусок ответа. Отсюда два следствия. Первое: она хорошо подражает форме. Если вы просите вежливое письмо, получите вежливое письмо. Если просите таблицу рисков, получите таблицу рисков. Второе: она может звучать уверенно даже там, где не знает. Уверенность в тоне не равна знанию.

Это легко проверить на бытовой задаче. Попросите чат объяснить, почему не работает роутер. Он предложит перезагрузку, проверку кабеля, настройки сети, обновление прошивки, связь с провайдером. Все разумно. Но если у вас дома кошка перегрызла провод за диваном, модель об этом не узнает, пока вы не скажете. Она не видит комнату. Она не слышит, как щелкает блок питания. Она не знает, что сосед сверху вчера сверлил стену рядом с кабелем. Она дает вероятные шаги. Проверять их придется вам.

И все-таки уже это полезно. Многие задачи не требуют гениальности. Они требуют порядка. Взрослый человек часто буксует не потому, что не способен решить проблему, а потому что не знает, с какого конца подойти. Задача висит мутным облаком: надо подготовить поездку, разобраться с документами, обновить резюме, начать обучение, запустить домашний учет расходов, написать неприятное письмо. Чат превращает облако в список шагов. Да, список надо поправить. Да, часть пунктов окажется лишней. Но вы уже не смотрите в пустоту.

Хороший первый прием звучит так: не просите ответ, просите порядок работы. Вместо: напиши план ремонта, спросите: задай мне вопросы, без которых нельзя составить план ремонта, потом собери этапы, сроки, риски и покупки. Вместо: помоги с отпуском, напишите: я еду на семь дней с семьей, бюджет такой-то, вылет из такого города, дети такого возраста, не любим ночные перелеты, составь список решений, которые нужно принять до покупки билетов. Вместо: сделай презентацию, попросите: уточни цель, аудиторию, длительность выступления, затем предложи структуру из десяти слайдов с тезисами.

Такой подход меняет роль чата. Он становится не автоматом с ответами, а собеседником, который вытаскивает из вас недостающие сведения. В этом смысле лучший запрос иногда заканчивается не готовым текстом, а вопросами. Человек торопится к результату, но результат без исходных данных часто приходится переделывать. Если помощник сначала спрашивает, что вы хотите получить, он экономит время позже.

Есть еще один простой прием: покажите пример. Люди недооценивают силу образца. Скажите: напиши в таком же тоне, как этот абзац, только короче и без шуток. Или: вот письмо, которое мне нравится, сохрани прямоту и уважительный тон. Или: вот отчет за прошлую неделю, сделай такой же по новым данным. Модель отлично работает с формой. Она ловит ритм, длину фраз, порядок мысли, степень официальности. Конечно, она не становится вами. Но она перестает писать голосом безличного офиса.

Тут появляется вопрос доверия. Можно ли позволять помощнику писать за вас? Я бы ответил так: можно позволять ему делать черновик, нельзя позволять ему говорить вместо вас без просмотра. Разница огромная. Черновик дает материал. Вы его режете, переставляете, добавляете свое. Автоматически отправленный текст может выдать вас с головой. Особенно в письмах, где важна интонация. Чат любит гладкость. Люди чувствуют гладкость быстрее, чем кажется. Письмо может быть идеально вежливым и при этом чужим. В деловой переписке это иногда терпимо. В личной, почти всегда плохо.

С письмами полезно работать в два прохода. Первый проход: выгрузить смысл. Напишите грубо, как есть. Меня не устраивает срок, мы договаривались иначе, мне нужно подтверждение до пятницы, я не готов платить за работу, которую не принимал. Второй проход: попросить сделать текст спокойным, коротким, без угроз, но с четкими требованиями. Потом перечитайте и верните живые слова. Часто один-два ваших оборота спасают письмо от пластикового вида.

С проектами похожая история. В исходном источнике отдельный блок посвящен тому, как держать материалы проекта в одном месте: файлы, инструкции, разговоры, планы, изображения. Идея простая: если каждый раз начинать с нуля, вы тратите силы на пересказ. Если собрать контекст один раз, помощник лучше держит линию. Для небольшого проекта это может быть папка с документами, краткое описание цели, список участников, сроки, ограничения, стиль отчетов. Для домашнего дела это может быть список покупок, размеры комнаты, бюджет, фотографии, решения, которые уже приняты. Чем меньше разброса, тем меньше путаницы.

Но не надо превращать это в бюрократию. Люди любят доводить полезную мысль до абсурда. Услышали, что контекст важен, и начинают писать инструкцию на три страницы перед просьбой купить лампочку. Не нужно. Контекст должен быть соразмерен задаче. Для письма достаточно адресата, цели и тона. Для недельного меню нужны вкусы, ограничения, бюджет и время на готовку. Для большого проекта нужны файлы, этапы, роли, дедлайны. Думайте не о красоте запроса, а о цене ошибки. Если ошибка дешевая, можно писать короче. Если дорогая, лучше дать больше сведений и попросить проверить слабые места.

Отдельно поговорим о расписаниях. Люди часто просят чат составить график и удивляются, что план выглядит красиво, но не живет. Причина проста: модель не устает, не стоит в пробках, не ждет врача, не переносит созвон из-за чужого опоздания. Если вы не добавите буферы, она может сложить день как идеальный чемодан, куда все помещается до миллиметра.

В реальности такой чемодан лопается на первом автобусе. Поэтому просите помощника закладывать запас. Пишите прямо: добавь двадцать процентов времени на задержки, не ставь два сложных дела подряд, оставь пустой час после поездки, не планируй умственную работу после девяти вечера.

Это звучит смешно, но такие фразы делают планы человеческими. Хороший график не тот, где каждая минута занята. Хороший график выдерживает жизнь. В исходном материале есть примеры временных линий для проектов, напоминаний, визуальных графиков. Их стоит брать как идею, но не как закон. Диаграмма красива на стене, пока люди понимают, что за ней стоит. Если сроки нарисованы, но никто не отвечает за следующий шаг, график превращается в украшение.

С бюджетами у помощника другая сильная сторона. Он хорошо раскладывает расходы по категориям, предлагает структуру таблицы, замечает пропущенные статьи, помогает сравнить месяцы. Если дать ему список платежей, он может показать, где уходят деньги. Но он не знает, какая трата для вас нужная, а какая нет. Он может сказать: сократите кафе. А для вас единственный завтрак вне дома в неделю, это способ не сорваться после тяжелых смен. Он может предложить более дешевый тариф, но не знать, что старый тариф нужен из-за связи на даче. Деньги всегда связаны с привычками, страхами и договоренностями. Чат видит числа, человек видит жизнь вокруг чисел.

Поэтому с финансами лучше просить не приговор, а варианты. Не спрашивайте: как мне тратить меньше. Спросите: покажи три сценария сокращения расходов, мягкий, средний и жесткий, с последствиями для удобства. Или: найди расходы, которые стоит проверить, но не решай за меня. Или: составь вопросы для семейного разговора о бюджете, чтобы не превратить его в ссору. Последний вариант особенно полезен. Деньги в семье редко упираются только в арифметику. Часто люди спорят о свободе, безопасности, усталости и праве на маленькие радости.

С домашними делами помощник хорош, когда надо снять с себя функцию диспетчера. Меню на неделю, список продуктов, подготовка к празднику, уход за растениями, план уборки перед гостями, разбор вещей, сценарий переезда, уход за питомцем на время отпуска. Все это состоит из десятков маленьких решений. Каждое по отдельности пустяк. Вместе они съедают вечер. Попросите чат составить список, разделить дела по дням, учесть детей, работу, доставку, ограничения по кухне. Потом вычеркните лишнее. Смысл не в том, чтобы машина решила, как вам жить. Смысл в том, чтобы перестать держать весь список в голове.

Есть хороший тест на полезность ответа: можете ли вы после него сделать первое действие. Если ответ вдохновляет, но не ведет к действию, он слабый. Например, фраза: улучшите организацию пространства, бесполезна. А фраза: сегодня за двадцать минут соберите все лекарства в одну коробку, выбросьте просроченное, составьте список того, чего не хватает, уже работает. Когда просите совет, просите первый шаг. Когда просите план, просите ближайшие три действия. Когда просите объяснение, просите пример из жизни. Это защищает от красивой пустоты.

С исследованиями другая опасность: свежесть данных. В старых версиях чат мог уверенно отвечать только на основе обучающих данных и легко пропускал новые события. Современные режимы могут искать в сети, но и тут нужна дисциплина. Если вам нужны цены, расписания, законы, тарифы, новости, владельцы компаний, состав команд, свежие правила, просите искать и давать источники. Не принимайте короткий ответ без проверки. Особенно если решение стоит денег или может создать проблемы. Умный помощник ускоряет поиск, но не отменяет привычку смотреть на источник.

При этом как исследовательский черновик он очень силен. Допустим, вы хотите открыть маленькое дело: мастерская, кружок, онлайн-курс, услуга по ремонту, доставка домашних обедов. Можно попросить чат собрать карту вопросов: кто клиент, за что он платит, какие есть

конкуренты, какие расходы постоянные, какие сезонные риски, что проверить до старта, какие документы понадобятся. Это еще не бизнес-план. Но это разговор, после которого мечта перестает быть туманной картинкой. У нее появляются углы, затраты и неприятные вопросы. А неприятные вопросы в начале дешевле, чем неприятные открытия после аренды помещения.

В учебе и новых навыках помощник работает как терпеливый тренер, если не требовать от него чудес. Он может объяснить тему тремя способами, составить тренировочные задания, проверить ваш ответ, придумать план занятий, провести собеседование, разобрать ошибку в коде, предложить упражнения для памяти. Но он не может заниматься вместо вас. Это особенно хорошо видно в программировании. Чат напишет кусок кода, объяснит ошибку, предложит улучшение. Если человек просто копирует, он получает временный результат и пустую голову. Если просит объяснить каждую строку и потом пишет свой вариант, инструмент превращается в учителя.

Для обучения полезен запрос: не давай мне готовый ответ сразу, води вопросами. Или: проверь мое решение и скажи, где я ошибся, но не решай за меня. Или: составь задания от простого к сложному, а после каждого моего ответа увеличивай трудность. Такой режим медленнее, зато честнее. Человек не обманывает себя красивым результатом. Он учится. И тут чат особенно приятен: он не раздражается, если вы спрашиваете одно и то же пять раз. Правда, это не повод отключать мозг. Ошибки в объяснениях тоже надо ловить, особенно в точных предметах.

Теперь о моделях. Пользователю необязательно знать все технические различия. Достаточно понимать, что разные модели по-разному справляются с задачами. Одни быстрее и дешевле, годятся для простых ответов, коротких текстов, набросков. Другие лучше рассуждают, держат длинный контекст, аккуратнее работают с документами, кодом и сложными инструкциями. Есть модели, которые умеют создавать изображения, работать с голосом, анализировать файлы. Выбор модели похож на выбор передачи в машине. По ровной дороге не нужна максимальная мощность. На подъеме она вдруг становится приятной.

Практическое правило такое: для простых бытовых задач начните с обычного режима. Если ответ слишком плоский, задача длинная, много условий, нужно сравнить варианты, разобрать документ, написать код или сделать расчет, выбирайте более сильную модель, если она доступна. Если сервис занят, бесплатных пользователей могут ограничить раньше. Это неприятно, но логично: вычисления стоят денег. Платная подписка покупает не статус, а меньшую вероятность, что вас остановят в середине работы. Вопрос оплаты решается не гордостью, а частотой использования.

Я бы советовал неделю записывать, для чего вы реально обращаетесь к помощнику. Не в голове, а списком. Письма, идеи, таблицы, детские задания, меню, отчеты, планирование, код, резюме, исследования. Через неделю станет ясно, есть ли смысл платить. Если вы открыли чат два раза и оба раза попросили шутку для поздравления, не торопитесь. Если он каждый день помогает в работе, экономит час, снимает мелкие решения и заменяет несколько приложений, подписка может оказаться дешевле вашей усталости.

Но даже самый дорогой режим не отменяет ясного задания. Люди любят покупать мощный инструмент вместо того, чтобы научиться держать его в руках. Более сильная модель лучше рассуждает, но она все равно нуждается в цели. Если вы просите: сделай хорошо, она сделает средне. Если просите: напиши письмо поставщику, цель получить новую дату поставки, тон спокойный, упомяни договоренность от 12 мая, не обвиняй, но попроси письменное подтверждение до завтра, результат будет намного ближе к делу. Это не магия тарифов. Это ремесло постановки задачи.

Надо также решить, что вы не отдаете чату. Личные данные, чужие документы без права делиться, медицинские анализы, финансовые реквизиты, пароли, закрытые договоры, внутренние сведения работы. У разных сервисов разные правила обработки данных, настройки и

корпоративные режимы. Обычному человеку проще держать в голове жесткое правило: если вы не готовы случайно показать это чужому человеку, не вставляйте в открытый чат. Можно обезличить, заменить имена, убрать номера, описать ситуацию общими словами. Полезность останется, риск снизится.

Есть и вопрос авторства. Если помощник написал текст, чей это текст? Юридические ответы зависят от страны, договора и ситуации, но в практическом смысле важнее другое: готовы ли вы отвечать за содержание. Если письмо ушло от вашего имени, отвечать будете вы. Если отчет содержит ошибку, исправлять будете вы. Если резюме обещает навык, которого нет, на собеседовании сидеть будете вы. Поэтому не прячьтесь за фразой: это чат написал. Инструмент не подписывает документы. Подписываете вы.

Как тогда работать спокойно? Введите маленький порядок. Перед запросом: цель, контекст, ограничения, формат. После ответа: проверка фактов, проверка тона, проверка применимости, удаление чужого блеска. Если ответ неудачный, не ругайтесь с машиной, уточните. Скажите: слишком официально, сделай проще. Много общих слов, дай конкретные действия. Не учтен бюджет, пересчитай. Слишком длинно, сократи вдвое. Убери канцелярит. Добавь три риска. Покажи вариант для человека, который читает с телефона. Разговор с чатом хорош тем, что переделка стоит дешево.

У многих пользователей после первых удачных опытов появляется соблазн поручить помощнику все. Тут нужно притормозить. Не каждая задача выигрывает от чата. Иногда быстрее сделать самому. Иногда нужен специалист. Иногда надо поговорить с человеком, а не полировать формулировку. Если у вас конфликт с коллегой, чат может помочь подготовить мысли, но не заменит разговора. Если ребенок не хочет учиться, чат может придумать план, но не увидит его усталость и страх. Если болит зуб, не надо вести длинную переписку с моделью. Надо записаться к врачу.

Сила инструмента в том, что он уменьшает сопротивление перед началом. Чистый лист больше не такой страшный. Пустая таблица не так раздражает. Большой проект можно разрезать на куски. Это уже много. Но начинать легче, чем доводить до конца. Помощник может напоминать, собирать отчеты, перестраивать планы, делать списки, но дисциплина остается человеческой. Если вы не хотите выполнять следующий шаг, чат может только красиво описать, почему он нужен.

Мне нравится прием, который я называю разговором с будущим собой. Когда есть задача на неделю, попросите помощника написать письмо от вашего имени в пятницу: что должно быть готово, какие признаки скажут, что неделя прошла нормально, где вы обычно срываетесь, что надо убрать из расписания. Такой текст иногда действует лучше обычного плана. Он напоминает, что вы не робот, а человек с привычками. Можно даже попросить чат быть немного строгим, без грубости. Не ласковым тренером из рекламы, а нормальным взрослым собеседником, который говорит: ты опять набрал лишнего, убери половину.

Хороший помощник не всегда говорит приятное. Иногда полезный ответ звучит так: вы пытаетесь сделать за два дня то, на что нужно две недели. Или: в вашем плане нет человека, который отвечает за решение. Или: бюджет не сходится. Или: письмо слишком длинное, адресат не дочитает. Просите такую проверку прямо. Скажите: найди слабые места. Скажи, что я не учел. Разнеси план как придирчивый редактор. Покажи, где я сам себя обманываю. Конечно, это тоже будет предположение, но оно заставит думать.

В исходном материале много маленьких практических блоков: как попросить расписание, как получить график, как собрать отчет, как построить бюджет, как сделать чатбота для проекта. За ними стоит один общий принцип: переносите в чат не только вопрос, но и рабочую ситуацию. Тогда он помогает не отдельной фразой, а процессом. Он может стать местом, где проект помнит свои файлы, семейный бюджет помнит категории, поездка помнит ограниче-

ния, обучение помнит уровень, письмо помнит адресата. Не вместо вашей памяти, а рядом с ней.

Собственный бот для проекта звучит сложнее, чем есть на самом деле. Идея простая: вы создаете помощника с определенной ролью, даете ему инструкции, загружаете материалы, проверяете ответы, исправляете ошибки, потом используете его для повторяющихся вопросов. Например, бот для спортивного мероприятия может отвечать участникам о маршруте, времени старта, правилах, парковке, волонтерах. Бот для учебного курса может объяснять расписание и требования. Бот для внутреннего проекта может помнить, где лежат файлы и как оформлять отчеты. Польза появляется там, где одни и те же вопросы повторяются десятки раз.

Но и тут нужна трезвость. Бот не должен отвечать о том, чего не знает. Его надо тестировать как нового сотрудника. Задавайте неудобные вопросы. Проверьте старые версии правил. Спросите то, что часто путают. Посмотрите, признает ли он отсутствие информации или начинает фантазировать. Если фантазирует, инструкции надо менять. Иногда полезнее честный ответ: в материалах этого нет, обратитесь к организатору, чем красивое вранье. В поддержке и проектах честное незнание экономит больше нервов, чем уверенная ошибка.

Все это возвращает нас к главной мысли главы. ChatGPT становится полезным не в момент регистрации и не после выбора самой мощной модели. Он становится полезным, когда вы перестаете обращаться к нему как к оракулу и начинаете обращаться как к рабочему помощнику. Оракул должен знать. Помощник должен уточнять, чертить черновики, раскладывать, проверять, напоминать, предлагать варианты. Оракулу верят. Помощника проверяют. С оракулом спорить страшно. С помощником спорить надо.

Попробуйте начать с трех задач, которые уже есть в вашей жизни. Не придумывайте учебный пример. Возьмите настоящее письмо, настоящий список расходов, настоящий план недели. Для каждой задачи напишите короткую рамку: что хочу получить, для кого, какие ограничения, какой формат. Попросите первый вариант. Потом попросите улучшить. Потом вручную поправьте. После трех таких циклов вы поймете больше, чем после часа чтения советов. Потому что увидите не общую технологию, а свой способ работать с ней.

И еще одно наблюдение. Люди часто стесняются писать чату простыми словами. Им кажется, что нужен особый язык, набор хитрых команд, секретные формулы. Нет. Хороший запрос похож на нормальное объяснение помощнику, которого вы уважаете, но не хотите заставлять гадать. Без тумана, без позы, без лишней красоты. Я хочу это. Ситуация такая. Ограничения такие. Ответ дай в таком виде. Сначала спроси, если чего-то не хватает. Вот почти вся наука для начала.

Дальше начнутся тонкости: как строить проекты, как просить расписания, как проверять исследования, как писать письма, как работать с голосом, изображениями, файлами, моделями и тарифами. Но если пропустить основу, все тонкости рассыплется. Основа проста: контекст, проверка, формат, право последнего решения у человека. На этих четырех ножках держится почти вся бытовая польза от искусственного интеллекта. Уберите одну, и стол начнет шататься.

На завтра можно сделать маленькое упражнение. Откройте чат и не просите ничего творческого. Попросите разобрать одно скучное дело, которое вы откладывали. Не большое. Например, подготовить список документов для записи, составить план звонка, разложить расходы за неделю, придумать меню из того, что есть дома, сократить письмо, сделать расписание подготовки к встрече. Дайте подробности. Попросите вопросы. Исправьте ответ. Сохраните удачную формулировку запроса. Это будет ваш первый кирпичик собственной системы.

Через месяц таких кирпичиков накопится достаточно, чтобы вы перестали каждый раз начинать с нуля. У вас появятся любимые фразы: спроси меня о недостающем, дай три варианта, проверь риски, сократи для телефона, объясни на примере, не пиши официально, предложи первый шаг, сделай таблицу, покажи, где я ошибаюсь. Это не набор заклинаний. Это рабочие привычки. Они скучные, зато надежные.

И тогда помощник действительно перестает быть игрушкой. Причина не в сходстве с человеком и не в том, что он научился шутить или рисовать котиков. Просто он занял правильное место: рядом с вашими задачами, ниже вашего решения, выше пустого листа. Он не живет вашу жизнь. Он делает ее немного менее захламленной. Иногда этого вполне достаточно, чтобы вечер прошел иначе.

ГЛАВА 2 — Первые разговоры с машиной

У многих знакомство с ChatGPT начинается одинаково. Человек открывает окно, видит пустое поле и на секунду теряется. Вроде бы перед ним инструмент, о котором уже все говорят. Одни уверяют, что с его помощью можно ускорить работу, другие обещают быстрые деньги, третьи пугают тем, что теперь думать за людей будет программа. А в самой первой минуте всё выглядит куда проще и тише. Есть строка ввода. Есть курсор. Есть вопрос, который надо задать так, чтобы получить не красивую болтовню, а пользу.

Я бы не советовал начинать с громких ожиданий. Не надо садиться за ChatGPT так, будто сейчас откроется касса, из которой посыплются деньги. Лучше начать как с хорошим помощником, которого ещё надо научиться просить. Потому что любая умная система отвечает в пределах того, что вы ей дали. Дали мутный вопрос, получите мутный ответ. Дали задачу с условиями, получите уже рабочий материал. Это простая вещь, но именно на ней большинство людей спотыкается.

Человек пишет: «Сделай мне бизнес». Машина отвечает длинно, бодро и почти бесполезно. Потом человек разочаровывается и говорит, что всё это игрушка. Хотя проблема была не в инструменте, а в первом движении. Если вместо этого написать: «Я продаю недорогие курсы по английскому для взрослых, у меня есть телеграм-канал на две тысячи подписчиков, бюджет на рекламу маленький, предложи пять вариантов первого платного продукта и объясни, с какого начать», разговор уже меняется. Появляется почва под ногами.

В этой главе речь пойдёт не о теории искусственного интеллекта. Теорию мы уже оставили позади. Сейчас нужно подойти к столу, открыть ноутбук и разобраться, как реально начинать работу: как завести доступ, что смотреть в интерфейсе, как писать первые запросы, как проверять ответы, где быть осторожным и почему настройки не заменяют здравого смысла. Это скучнее, чем обещание «заработать за один вечер», зато полезнее.

Первое, что нужно сделать, это получить доступ к сервису. Обычно всё сводится к регистрации: электронная почта, пароль, иногда вход через уже существующий аккаунт. Здесь нет особой магии. Но я советую с самого начала относиться к аккаунту не как к пробной игрушке, а как к рабочему кабинету. Используйте нормальный пароль. Проверьте, какой адрес почты указан. Не заводите доступ на случайный ящик, пароль от которого записан на клочке бумаги рядом с клавиатурой. Если вы собираетесь использовать ChatGPT для дела, мелочи безопасности перестают быть мелочами.

Многие относятся к регистрации как к формальности. Нажали несколько кнопок, согласились с условиями, проскочили дальше. А потом туда попадают черновики писем клиентам, планы запуска, описания товаров, внутренние заметки, куски документов. Тут уже вопрос не только удобства. Тут вопрос привычки. Рабочий инструмент должен быть отделён от беспорядка. Когда у вас один аккаунт для всего подряд, легко перепутать личное, рабочее и экспериментальное. На старте это кажется лишней осторожностью. Через месяц такой порядок экономит нервы.

После входа человек обычно видит простой экран. Поле для ввода, история разговоров, иногда выбор модели, кнопки для нового чата, настройки. Простота интерфейса обманчива. Она как чистый лист в блокноте. Можно написать список покупок, можно план переговоров, можно черновик книги, можно бессмысленную фразу и получить бессмысленный ответ. Сам экран ничего не подскажет за вас. Он только убирает лишнее, чтобы вы быстрее дошли до сути.

История чатов нужна не для красоты. Она помогает разделять задачи. Один разговор лучше вести под одну тему. Допустим, вы готовите лендинг. Не стоит в тот же чат через десять минут бросать просьбу подобрать меню на день, а потом попросить написать письмо бухгалтеру. Машина будет тянуть за собой контекст. Иногда это помогает, иногда мешает. Если раз-

говор стал грязным, в нём накопились случайные ответы и поправки, проще начать новый. Это как открыть новый лист бумаги, когда старый уже исписан стрелками и зачёркиваниями.

Первый рабочий навык называется не «уметь пользоваться искусственным интеллектом», а умение ставить задачу. Хорошая задача состоит из нескольких простых частей. Кто вы. Что хотите получить. Для кого это делается. Какие ограничения есть. В каком виде нужен результат. Вот и всё. Не надо писать торжественное обращение к машине. Не надо просить её «быть лучшим экспертом мира». В большинстве случаев лучше помогает обычная точность.

Например, вместо «напиши пост» можно сказать: «Напиши пост для владельца маленькой кофейни, который хочет рассказать о новой утренней акции. Тон спокойный, без дешёвых шуток, не больше тысячи знаков. В конце мягко пригласи зайти до одиннадцати утра». Разница огромная. В первом случае ChatGPT сам угадывает аудиторию, повод, длину, стиль и цель. Во втором вы забираете управление себе. Инструмент не должен догадываться там, где вы можете объяснить.

Есть ещё одна полезная привычка: просить не окончательный шедевр, а несколько вариантов. Один вариант часто кажется либо слишком сухим, либо слишком ярким, либо вообще не туда. Три или пять вариантов дают материал для выбора. Вы можете взять начало из первого, середину из третьего, тон из пятого. Работа с ChatGPT редко похожа на заказ у типографии, где вы отправили файл и ждёте готовый тираж. Скорее это разговор с быстрым черновиком. Он выдаёт материал, вы отбираете, уточняете, давите на слабые места.

Новички любят длинные запросы с десятью требованиями сразу. В этом есть смысл, когда задача уже понятна. Но на старте лучше идти ступенями. Сначала попросить набросать структуру. Потом выбрать один пункт. Потом раскрыть его. Потом попросить сократить. Потом проверить, не пропущена ли главная мысль. Такой подход кажется медленным, но он чаще приводит к нормальному результату. Когда вы пытаетесь получить всё сразу, ответ выходит прилизанным, но пустым. Вроде слова стоят ровно, а пользоваться нечем.

Работа с интерфейсом тоже требует привычки. Кнопка нового чата означает новый контекст. Поле ввода принимает не только вопросы, но и черновики, списки, куски текста. Можно попросить: «Сохрани смысл, убери лишнюю воду». Можно: «Перепиши для клиента, который злится и ждёт конкретного ответа». Можно: «Найди слабые места в этом предложении». В такие моменты ChatGPT полезен не как автор вместо вас, а как внимательный собеседник, который не устает перечитывать.

Но не надо путать скорость ответа с правдой. Машина может уверенно написать неверную вещь. Особенно если речь идёт о цифрах, законах, ценах, названиях сервисов, новых правилах или чужих биографиях. Если ответ будет опубликован, отправлен клиенту или использован в решении, его надо проверять. Не ленитесь. Удобство ChatGPT не отменяет ответственности того, кто нажал кнопку отправки.

Есть простое правило: всё, что может навредить деньгам, репутации, здоровью или отношениям, проверяется отдельно. Текст для объявления можно быстро поправить. Ошибка в юридическом обещании клиенту может стоить дорого. Неверная инструкция сотруднику может привести к хаосу. Непроверенная медицинская или финансовая рекомендация вообще не должна уходить дальше черновика. ChatGPT помогает формулировать, но не снимает с вас голову с плеч.

Некоторые ответы выглядят убедительно именно потому, что написаны гладко. Это опасная гладкость. Человек видит уверенный тон и перестаёт задавать вопросы. Я советую делать наоборот. Чем увереннее ответ на незнакомую тему, тем спокойнее надо спросить: «На чём это основано? Какие есть исключения? Что здесь может быть неверным? Составь список фактов, которые надо проверить». Такой второй шаг часто полезнее первого ответа.

Другая частая ошибка состоит в том, что пользователь ждёт от ChatGPT человеческой инициативы. Он пишет короткую фразу и надеется, что машина сама поймёт настроение,

рынок, аудиторию, бюджет, страхи клиента и цель бизнеса. Иногда она угадывает. Но бизнес на угадывании не строят. Если вы знаете, что ваша аудитория не любит пафос, скажите об этом. Если нельзя обещать результат, укажите. Если текст должен быть дружелюбным, но не фамильярным, напишите так. Чем точнее рамка, тем меньше потом придётся вычищать.

Настройки модели, выбор стиля, длина вывода и другие параметры могут быть полезны. Но не надо превращать их в культ. Люди иногда часами обсуждают, какой режим лучше, хотя сами не могут сформулировать задачу. Это похоже на покупку дорогой ручки человеком, который не знает, что написать в письме. Начинайте с смысла. Потом уже подгоняйте форму.

Если сервис предлагает разные модели, относитесь к выбору практично. Для быстрых черновиков и простых списков подойдёт один режим. Для сложного анализа, длинных текстов, кода или важных писем лучше выбрать более сильный. Но даже сильная модель не обязана сразу дать идеальный ответ. Её сила раскрывается в диалоге. Задали вопрос, получили материал, уточнили, попросили проверить себя, попросили дать более строгую версию. Именно последовательность делает работу хорошей.

Разговор с ChatGPT полезно вести в роли редактора. Не принимайте ответ как готовый камень, который уже нельзя трогать. Говорите прямо: «Слишком общо». «Много обещаний, мало фактов». «Убери рекламный тон». «Напиши проще». «Сделай короче в два раза». «Добавь пример из жизни маленького магазина». Машина не обидится. Это хорошее свойство инструмента. С человеком приходится подбирать тон, с программой можно сразу переходить к правке.

Отдельно стоит сказать о персонализации. ChatGPT можно приучать к вашему стилю через примеры. Дайте ему кусок текста, который вам нравится, и попросите описать его особенности. Потом попросите переписать новый материал ближе к этому стилю. Но не ждите стопроцентного попадания. Стилль это не набор слов. Это привычка думать, выбирать детали, ставить акценты. Машина может приблизиться, но финальный вкус всё равно ваш.

Для онлайн-бизнеса это особенно заметно. Один и тот же товар можно описать так, будто вы кричите с базарного прилавка, или так, будто спокойно объясняете пользу человеку, который и так умеет считать деньги. ChatGPT часто тянется к первому варианту, если его не остановить. Поэтому заранее пишите, какой тон запрещён: без нажима, без обещаний лёгкого результата, без слов «уникальный», «революционный», «лучший на рынке», если они не подтверждены делом. Такие ограничения сильно улучшают текст.

При работе с клиентскими сообщениями полезно добавлять ситуацию. Например: «Клиент заплатил за доставку, но заказ задержался на два дня. Мы виноваты. Нужно извиниться, объяснить, что делаем, и предложить скидку на следующий заказ. Тон спокойный, без оправданий». Такой запрос даёт ответ, который уже можно редактировать. Без ситуации машина, скорее всего, напишет обычное вежливое письмо, где много слов и мало ответственности.

Есть задачи, где ChatGPT особенно силен на старте. Он помогает придумать варианты названий, собрать план статьи, найти вопросы аудитории, подготовить черновик описания продукта, разложить большую тему на части, сделать список возражений клиента. Всё это обычно отнимает у человека много времени не потому, что сложно, а потому что неприятно начинать с пустого места. Машина убирает страх пустого листа. Дальше начинается ваша работа.

Есть задачи, где надо быть осторожнее. Например, готовые стратегии заработка. ChatGPT может перечислить фриланс, курсы, партнёрские программы, контент, рекламу, консультации. В этом нет вреда, но и ценность невелика, если список не привязан к вашим навыкам и рынку. Поэтому не спрашивайте: «Как заработать в интернете?» Спрашивайте: «У меня есть опыт в бухгалтерии малого бизнеса, я могу уделять десять часов в неделю, стартовый бюджет небольшой, какие три онлайн-продукта можно проверить за месяц?» Такой вопрос уже ведёт к делу.

Полезно просить ChatGPT не только предлагать, но и спорить. Например: «Найди слабые места в этой идее». Или: «Почему покупатель может не поверить этому предложению?» Или:

«Какие расходы я не учёл?» В таких ответах часто появляется настоящая польза. Не потому, что машина знает ваш бизнес лучше вас, а потому что она быстро перебирает типовые риски, которые человек в азарте пропускает.

В начале работы я советую завести несколько шаблонов запросов. Не сложных, без театральных ролей. Первый: «Я хочу получить [результат]. Контекст такой: [ситуация]. Аудитория: [кто читает]. Ограничения: [что нельзя]. Формат: [как выдать ответ]». Второй: «Проверь этот текст как редактор. Укажи слабые места и предложи исправления». Третий: «Сделай три варианта: короткий, нормальный и более подробный». Эти простые заготовки закрывают половину повседневных задач.

Важная деталь: просите формат ответа заранее. Если нужен список, скажите. Если нужна таблица, скажите. Если нужен текст без подзаголовков, скажите. Если хотите получить только вопросы для интервью, а не объяснения к ним, напишите прямо. ChatGPT любит объяснять. Иногда это полезно. Иногда мешает. Управляйте длиной и формой, иначе будете читать лишнее.

Многие недооценивают обратную связь. После ответа можно написать: «Первый пункт хороший, остальные слишком общие. Сохрани логику первого пункта и перепиши остальные». Или: «Ты ушёл в советы для крупной компании, а мне нужен маленький магазин с двумя сотрудниками». Чем конкретнее обратная связь, тем быстрее ответ становится рабочим. Не надо каждый раз начинать заново. Исправляйте направление внутри разговора.

При этом не стоит вести один чат бесконечно. Если в начале вы обсуждали идею курса, потом письмо клиенту, потом план сайта, потом цены, ответ начнёт путаться. Лучше разделить. Отдельный чат для продукта. Отдельный для контента. Отдельный для клиентской поддержки. Отдельный для личных заметок. Это простая организация, но она помогает сохранять ясность.

Теперь о данных. Никогда не вставляйте в чат то, что не готовы доверить сервису по правилам вашей работы. Номера документов, пароли, закрытые финансовые сведения, личные данные клиентов, внутренние секреты компании лучше не отправлять без необходимости и понимания условий обработки. Иногда достаточно заменить имена на роли, суммы на диапазоны, документы на краткое описание. Смысл задачи сохранится, а лишний риск уйдёт.

Например, вместо полного письма клиента с именем, телефоном и номером заказа можно написать: «Клиент жалуется на задержку заказа на три дня, товар оплачен, доставка была обещана к пятнице». Этого достаточно, чтобы получить текст ответа. Не надо кормить инструмент лишними сведениями. Хорошая рабочая привычка звучит просто: сначала убери из текста всё, что не нужно для решения задачи, потом вставляй.

Есть ещё вопрос авторства. Если ChatGPT написал черновик, а вы отправили его от своего имени, ответственность ваша. Не стоит прятаться за фразу «это программа так написала». Клиенту безразлично, кто подбирал слова. Он видит письмо от компании. Поэтому перед отправкой прочитайте вслух. Если фраза звучит не так, как вы говорите, меняйте. Если обещание кажется слишком смелым, убирайте. Если тон фальшивый, переписывайте.

Чтение вслух вообще лечит многие проблемы. Текст, который на экране кажется хорошим, во рту может развалиться. Слишком длинное предложение. Слишком официальный оборот. Слишком сладкая вежливость. ChatGPT часто выдаёт такие места, потому что старается быть полезным и безопасным. А человеку нужен живой текст. Прочитали вслух, споткнулись, исправили. На это уходит минута.

Для тех, кто хочет использовать ChatGPT в продажах, первый месяц лучше посвятить не автоматизации, а наблюдению. Какие вопросы повторяются? Где клиент сомневается? Какие слова он сам использует? Какие ответы менеджера срабатывают? Только после этого имеет смысл писать скрипты. Иначе вы автоматизируете не опыт, а фантазию о клиенте. Это частая ошибка. Делают красивого бота, который не понимает реальных людей.

Хороший скрипт начинается не с приветствия, а с карты ситуаций. Клиент спрашивает цену. Клиент сомневается в доставке. Клиент сравнивает с конкурентом. Клиент злится. Клиент не понял, что входит в услугу. Для каждой ситуации нужен свой тон и свой следующий шаг. ChatGPT может помочь собрать такую карту, но исходные случаи лучше брать из реальной переписки, конечно, очищенной от личных данных.

Когда вы просите ChatGPT помочь с поддержкой, не забывайте про границы. Есть вопросы, на которые бот может отвечать сам: режим работы, статус заявки, состав услуги, инструкция по оплате. Есть вопросы, которые надо переводить человеку: конфликт, возврат денег, нестандартное обещание, юридический спор, грубость, угроза публичной жалобы. Если границ нет, автоматизация начинает вредить. Клиент чувствует, что его пытаются успокоить шаблоном, и злится сильнее.

В интерфейсе полезно сохранять удачные запросы. Не в памяти, а где-то рядом: в заметках, таблице, документе. Через неделю вы забудете точную формулировку, которая дала хороший результат. Сохраняйте. Со временем у вас появится своя маленькая библиотека: запрос для постов, для писем, для анализа идеи, для возражений, для проверки фактов, для сокращения текста. Это уже рабочая система, а не случайные попытки.

Не гонитесь за идеальным промптом. В интернете много людей продают «секретные команды», будто ChatGPT открывается только тем, кто знает пароль. На практике лучше работают ясность, контекст и правки. Один хороший запрос рождается из понимания задачи, а не из магической фразы. Да, есть приёмы. Да, формулировка влияет. Но если внутри пусто, никакая красивая команда не спасёт.

Иногда полезно просить модель задавать вопросы перед ответом. Например: «Перед тем как предложить план, задай мне пять вопросов, без которых план будет неточным». Это особенно хорошо для бизнеса, где много неизвестных. Машина начинает вытаскивать из вас данные: аудитория, цена, канал продаж, сроки, ограничения, сильные стороны. После таких вопросов вы сами лучше понимаете задачу. Ответ становится побочным результатом, а не единственной ценностью.

Есть и обратный приём: попросить ответить на основе допущений. «Если данных не хватает, сделай разумные предположения и отдельно перечисли их». Это удобно, когда не хочется останавливаться. Вы получаете план, но видите, на каких догадках он стоит. Потом можно заменить догадки реальными числами. Такой способ хорош для первых набросков продукта, бюджета, расписания работы.

Особенно аккуратно надо обращаться с тоном. Машина умеет быть слишком вежливой. Она пишет так, будто боится задеть стул. В клиентском сервисе это иногда хорошо, но в продажах и рабочих письмах часто выглядит неубедительно. Просите: «без канцелярита», «коротко», «по-человечески», «с уважением, но без извинений в каждом абзаце». И обязательно вычитывайте. Русский рабочий текст должен дышать, а не пахнуть инструкцией из колл-центра.

С другой стороны, не надо превращать ChatGPT в грубого помощника. Некоторые думают, что живой стиль это обязательно резкость. Нет. Живой стиль это когда за текстом видно человека, который понимает ситуацию и не прячется за общими словами. Можно быть спокойным, точным и тёплым без сюсюканья. Можно быть строгим без хамства. Это настраивается примерами и правкой.

Когда вы пишете первые запросы, не бойтесь показывать плохой черновик. Многие стесняются: мол, у меня текст сырой. Именно сырой текст и нужен. ChatGPT хорошо работает как редактор: убирает повторы, собирает структуру, предлагает заголовки, переводит мысль в более ясную форму. Но если вы ничего не дали, он будет сочинять за вас. А сочинение без вашего опыта быстро становится безликим.

Хороший порядок работы такой: сначала вы сами записываете мысль как получается. Криво, коротко, с повторами. Потом просите привести в порядок. Потом возвращаете туда свои слова, примеры, интонацию. В итоге получается текст, который быстрее собран, но не потерял хозяина. Это лучше, чем полностью машинный текст, где всё правильно и ничего не цепляет.

В обучении сотрудников ChatGPT тоже может пригодиться. Новому менеджеру можно дать типовые ситуации и попросить сгенерировать тренировки: клиент задаёт вопрос, менеджер отвечает, потом модель разбирает ответ. Но здесь нужен контроль. Учебные материалы должны соответствовать вашей компании, вашим правилам, вашей цене, вашей политике возвратов. Нельзя просто взять общий ответ и объявить его стандартом.

Если вы работаете один, ChatGPT может стать вторым голосом в комнате. Не начальником и не оракулом. Просто голосом, который помогает быстрее перебрать варианты. Вы можете спросить: «Какие три вещи я упускаю?» Или: «Что в этом плане выглядит наивно?» Или: «Как бы это объяснить человеку, который никогда не слышал о продукте?» Такие вопросы разворачивают мысль. Иногда этого достаточно, чтобы не сделать лишнюю ошибку.

Первые дни лучше посвятить простым задачам. Письмо. Пост. План звонка. Список вопросов для клиента. Черновик описания услуги. Разбор старого текста. Не надо сразу строить сложную систему автоматизации. Человек, который вчера впервые сел за руль, не должен сразу выезжать на ледяную трассу ночью. Освойте управление. Почувствуйте, где инструмент помогает, а где начинает сочинять.

Через неделю можно усложнять. Попросите ChatGPT собрать контент-план на месяц, но дайте ему вашу аудиторию, продукт, частые вопросы и ограничения. Попросите придумать цепочку писем, но сначала опишите, кто подписался и зачем. Попросите сделать скрипт продаж, но приложите реальные возражения. Чем ближе материал к жизни, тем меньше в ответе будет пустой уверенности.

Отдельная тема это языки. ChatGPT может помогать с переводом, адаптацией и объяснением. Но перевод для бизнеса это не только замена слов. Нужно учитывать рынок, культурные привычки, юридические формулировки, тон бренда. Поэтому машинный перевод можно использовать как черновик, но не как окончательную версию важных материалов. Особенно если речь идёт о договоре, рекламе, инструкции или обещании клиенту.

В работе с документами просите выделять неизвестные места. Например: «Не придумывай факты. Если чего-то не хватает, поставь пометку [нужно уточнить]». Это снижает риск красивой выдумки. Можно попросить: «Раздели ответ на факты из моего текста и предположения». Тогда вы увидите, где машина опирается на ваши данные, а где достраивает картину. Для рабочих задач это очень полезно.

Нельзя забывать и про усталость пользователя. ChatGPT отвечает быстро, и возникает соблазн накидать двадцать задач подряд. В итоге человек получает гору текста и не делает ничего. Лучше один разговор довести до результата. Получили письмо, отредактировали, отправили. Получили план, выбрали три пункта, поставили в календарь. Инструмент должен сокращать путь к действию, а не создавать склад черновиков.

Я видел, как люди собирают десятки идей для заработка, но не проверяют ни одну. В этом ChatGPT даже опасен: он легко даёт ощущение движения. Кажется, что вы работаете, потому что экран полон планов. На деле бизнес начинается там, где вы написали клиенту, опубликовали предложение, сделали страницу оплаты, получили отказ, исправили оффер и попробовали ещё раз. Машина помогает готовиться, но не выходит вместо вас на рынок.

Поэтому с самого начала связывайте ответы с действием. Не просто «дай идеи». А «дай идеи, которые можно проверить за семь дней без сайта». Не просто «напиши план». А «разбей план на действия по одному часу в день». Не просто «улучши текст». А «сделай версию, кото-

рую можно отправить клиенту сегодня». Такая формулировка приближает разговор к реальной работе.

Если говорить совсем практично, первый вечер с ChatGPT можно провести так. Зарегистрироваться. Создать отдельный чат для своего проекта. Описать проект в десяти строках. Попросить модель задать уточняющие вопросы. Ответить на них. Затем попросить предложить три маленьких шага на ближайшие два дня. Выбрать один. Попросить помочь с текстом для этого шага. Проверить, поправить, применить. Всё. Не эффективно, зато вы уже начали использовать инструмент, а не читать о нём.

Во второй день можно разобрать результаты. Что получилось? Где ответ был слабым? Какие формулировки помогли? Какие данные вы забыли дать? Это и есть обучение. Не курс, не сертификат, не длинная лекция, а повторяющаяся практика. Задача, ответ, правка, действие, вывод. Через несколько таких циклов вы начнёте чувствовать, как задавать вопросы.

Самый хороший пользователь ChatGPT не тот, кто знает больше команд. А тот, кто лучше понимает свою задачу. Он не ждёт чудес. Он не ругает инструмент за то, что сам не дал условий. Он берёт быстрый черновик и доводит его до человеческого результата. В этом смысле ChatGPT похож на усилитель. Он усиливает ясность, если она есть. И усиливает путаницу, если вы пришли с путаницей.

Когда вы только начинаете, держите рядом три вопроса. Что я хочу получить на выходе? Кто будет это читать или использовать? Что нельзя искажать? Эти три вопроса спасают от большинства плохих ответов. Они простые, но в работе с AI простое часто оказывается самым сильным.

И ещё одно. Не надо стесняться переспрашивать. Разговор с ChatGPT не экзамен. Вы можете попросить объяснить проще, привести пример, убрать лишнее, поменять тон, сделать короче, назвать риски, дать альтернативу. Именно в этих уточнениях появляется польза. Первый ответ часто только открывает дверь. Дальше надо войти и посмотреть, что внутри можно забрать для дела.

Так начинается нормальная работа с ChatGPT: без шума, без веры в магию, без страха перед технологией. Вы регистрируетесь, наводите порядок в чатах, учитесь ставить задачу, проверяете ответы, бережёте данные, сохраняете удачные запросы и постепенно превращаете быстрые реплики машины в понятный рабочий процесс. Не красивый лозунг, а процесс. День за днём он начинает экономить время, снижать хаос и помогать зарабатывать там, где раньше вы слишком долго сидели перед пустым экраном.

Есть одна вещь, о которой редко говорят в быстрых инструкциях. Вход в ChatGPT технически занимает несколько минут, но рабочий вход занимает больше. Надо решить, зачем он вам нужен. Для текстов? Для поддержки? Для идей? Для обучения? Для продаж? Для личной организации? Пока ответа нет, вы будете прыгать между задачами и каждый раз начинать с нуля. Лучше выбрать одну область и неделю пользоваться инструментом только там. Так быстрее появляется навык.

Допустим, вы выбрали клиентские письма. Тогда не надо сегодня просить советы по запуску курса, завтра писать сценарий видео, послезавтра искать идею приложения. Берёте десять реальных ситуаций из переписки, очищаете их от лишних данных и тренируетесь. Просите ответить клиенту. Потом просите сделать тон спокойнее. Потом просите сократить. Потом сравниваете с тем, как ответили бы сами. Через несколько таких повторов вы увидите, где ChatGPT помогает, а где тянет в шаблон.

Если вы выбрали контент, порядок другой. Сначала описываете аудиторию. Не «предприниматели», а «владельцы маленьких студий красоты, которые сами ведут записи, устают от отмен и боятся повышать цены». Потом описываете продукт. Потом просите список вопросов, которые такие люди задают перед покупкой. Потом превращаете вопросы в темы. После этого посты перестают быть набором красивых фраз. Они начинают отвечать на живые сомнения.

Если вы выбрали продукт, ChatGPT может стать черновым консультантом. Попросите его разложить вашу идею по частям: кому продаём, какую боль решаем, сколько человек готов платить, где его искать, что надо проверить первым. Потом попросите не поддерживать вас, а критиковать. Это неприятно, зато полезно. Инструмент, который только хвалит идею, быстро превращается в зеркало тщеславия. А вам нужен не поклонник, а проверка.

В настройках и интерфейсе полезно искать не секретные кнопки, а повторяемость. Можете ли вы завтра получить похожий результат? Можете ли передать запрос помощнику, чтобы он сделал так же? Можете ли сохранить удачный формат? Настоящая польза появляется, когда работа становится повторяемой. Один хороший ответ радует. Рабочая система кормит.

Система начинается с названий. Называйте чаты понятно: «Письма клиентам», «Контакт для кофейни», «Идеи продукта», «Разбор возражений», «Обучение менеджера». Не оставляйте десятки разговоров с одинаковым началом. Через месяц вы сами себя за это поблагодарите. Порядок в истории чатов похож на порядок в папках. Его не видно, пока всё спокойно, но он спасает, когда надо быстро найти нужный текст.

Хорошо работает правило одного результата. Перед началом разговора спросите себя: какой файл, текст, список или решение должно появиться в конце? Не «подумаю про маркетинг», а «получу десять тем для рассылки». Не «разберусь с продажами», а «получу пять ответов на возражение о цене». Когда результат назван, разговор становится короче. ChatGPT перестаёт вести вас по кругу, а вы перестаёте собирать лишние варианты.

Не бойтесь ограничивать. Скажите: «Ответ не длиннее пятнадцати строк». «Без общих советов». «Каждый пункт должен заканчиваться действием». «Не используй громкие обещания». «Пиши для человека, который занят и читает с телефона». Ограничение не сужает работу, а делает её полезной. Без рамок модель старается угодить всем сразу и получается текст ни для кого.

Когда ответ вышел слабым, не спешите бросать задачу. Слабый ответ часто показывает, что вы забыли дать контекст. Можно прямо спросить: «Каких данных тебе не хватает, чтобы ответ стал точнее?» Этот вопрос меняет ход разговора. Вместо новой порции догадок вы получаете список пробелов. Заполнили пробелы, попросили переписать. Так работают не только с ChatGPT, так вообще работают с людьми, которым надо поручить задачу.

Для денег особенно важна конкретика. Нельзя просить «сделай монетизацию» и ждать чуда. Надо говорить: есть аудитория, есть канал, есть навык, есть время, есть ограничения. Например: «Я умею быстро настраивать таблицы для малого бизнеса, у меня нет сайта, но есть знакомые предприниматели. Какую простую услугу можно упаковать и продать первой?» Такой запрос уже похож на старт маленького дела. Он не обещает богатства. Он помогает сделать проверяемый шаг.

Проверяемый шаг лучше большой мечты. Пусть ChatGPT предложит не десять направлений на год, а один оффер на неделю. Кому написать. Что предложить. Как объяснить цену. Какой результат дать. Как спросить обратную связь. Если на это никто не откликнулся, вы узнали что-то о рынке. Если откликнулись двое, вы тоже узнали. Это полезнее, чем ещё двадцать страниц стратегии.

Иногда ChatGPT помогает увидеть, что идея слишком размыта. Вы просите написать продажный текст, а он получается общим. Причина не всегда в модели. Возможно, сам продукт неясен. Нет точного клиента, нет обещанного результата, нет понятной цены, нет причины купить сейчас. В такой ситуации не надо мучить текст. Надо вернуться к продукту. Хороший помощник не спасает плохую заготовку, он только быстрее показывает её слабость.

Другая сторона работы это привычка удалять лишнее. ChatGPT охотно пишет вступления, переходы, осторожные оговорки, финальные фразы. В книге или длинной статье часть этого может быть уместна. В письме клиенту часто нет. Просите: «Оставь только то, что клиенту нужно знать, чтобы принять решение». Или: «Сократи на треть без потери смысла». Или

жестче: «Удали все фразы, которые не несут новой информации». Текст сразу становится сильнее.

Пользовательский интерфейс может меняться, но логика останется. Есть место, куда вы вводите задачу. Есть история. Есть настройки. Есть ответ. Есть возможность продолжить. Не привязывайтесь слишком сильно к расположению кнопок. Лучше понимайте принцип: вы создаёте контекст, задаёте направление, проверяете вывод, уточняете и применяете. Тогда смена внешнего вида не собьёт вас с работы.

При работе с файлами и большими текстами надо быть особенно внимательным. Если вы просите сделать краткое содержание, уточните, что важнее: выводы, структура, факты, задачи, ошибки, идеи для продаж. Одно и то же письмо можно разобрать как юрист, как редактор, как менеджер поддержки или как продавец. Роль в запросе нужна не для театра, а для фокуса. Она говорит модели, какие детали считать значимыми.

Но роль должна быть простой. Не надо просить: «Представь, что ты величайший эксперт с двадцатилетним опытом». Лучше: «Проверь как редактор делового письма». Или: «Разбери как менеджер поддержки». Или: «Посмотри глазами клиента, который сомневается из-за цены». Чем меньше украшений, тем лучше задача. Роль помогает, когда она ясная и рабочая.

Есть полезный способ для сложных решений: попросить таблицу вариантов. Столбцы могут быть такими: идея, кому подходит, что нужно сделать первым, риск, как проверить за неделю. Такая таблица быстро отрезвляет. Идея, которая красиво звучала в голове, может оказаться слишком дорогой, долгой или зависимой от чужих ресурсов. А скромная идея вдруг выглядит проверяемой. Это и есть польза структурирования.

Для начинающих предпринимателей ChatGPT хорош ещё тем, что помогает разговаривать с собой без тумана. Когда вы пишете задачу, вы вынуждены назвать вещи своими именами. Не «надо как-то продвинуться», а «нужно получить пять заявок на консультацию до конца месяца». Уже эта фраза делает мышление точнее. Ответ модели вторичен. Главная работа началась в момент, когда вы сформулировали запрос.

Не стоит забывать про человеческую проверку. Покажите готовый текст живому человеку из вашей аудитории. Не коллеге, который любит умные инструменты, а тому, кто может стать покупателем. Спросите: понятно ли, что предлагается? верите ли обещанию? где захотелось закрыть страницу? ChatGPT может помочь составить вопросы для такой проверки, но ответ настоящего человека ценнее.

Если вы используете ChatGPT каждый день, заведите привычку в конце недели просматривать удачные результаты. Что сработало? Какие запросы дали пользу? Какие тексты были отправлены? Какие идеи дошли до действия? Это помогает не раствориться в потоке. AI легко превращает работу в бесконечную генерацию. Нужен учёт результата, иначе вы будете заняты, но не продвинетесь.

Отдельно скажу про тонкие темы. Если задача касается конфликтов, увольнений, денег, жалоб и возвратов, не отдавайте весь ответ машине. Пусть она предложит черновик, но финальную версию пишите с полным вниманием. В таких текстах важна не только вежливость. Важны точность, ответственность и чувство меры. Одно лишнее обещание потом придётся выполнять. Одна холодная фраза может испортить отношение.

В учебных задачах ChatGPT удобно использовать как терпеливого объясняющего. Можно попросить объяснить термин простыми словами, дать пример, потом проверить вас вопросами. Но и здесь полезно задавать рамку: «Объясни для владельца магазина, не для программиста». Или: «Дай пример из онлайн-продаж». Так знание сразу становится ближе к вашей работе. Общая теория без примера быстро выветривается.

Код, таблицы, формулы, технические настройки требуют отдельной осторожности. ChatGPT может предложить решение, но его надо тестировать. Никогда не вставляйте кусок

кода в рабочую систему без проверки. Никогда не меняйте важную таблицу без копии. Никогда не запускайте команду, смысл которой не поняли. Быстрая подсказка не стоит потери данных.

В повседневной работе полезно держать ChatGPT рядом не постоянно, а в нужные моменты. Когда застряли на формулировке. Когда надо быстро разложить задачу. Когда нужно увидеть варианты. Когда требуется сократить текст. Когда нужно подготовиться к разговору. Но не надо спрашивать его о каждом шаге. Иначе вы начнёте терять собственное решение. Инструмент должен усиливать человека, а не подменять его привычку думать.

С опытом вы заметите, что лучшие ответы часто появляются после третьего уточнения. Первый ответ задаёт основу. Второй убирает лишнее. Третий приближает к вашей ситуации. Поэтому не оценивайте инструмент только по первой попытке. Оценивайте по тому, насколько быстро вы можете довести материал до применения. Иногда это две минуты. Иногда десять. Всё равно быстрее, чем сидеть перед пустым экраном.

С другой стороны, если после пяти уточнений ответ всё ещё плохой, остановитесь. Возможно, задача плохо сформулирована. Возможно, не хватает исходных данных. Возможно, ChatGPT не тот инструмент для этой работы. Умение остановиться тоже часть навыка. Не всякую проблему надо добивать запросами. Иногда надо позвонить человеку, открыть документ, посчитать цифры или выйти к клиенту.

На уровне привычки начинающий пользователь должен освоить четыре команды: объясни, предложи, проверь, перепиши. Этого достаточно для старта. Объясни сложное. Предложи варианты. Проверь слабые места. Перепиши в нужном тоне. Позже появятся более тонкие запросы, но эти четыре уже меняют работу. Они простые, поэтому их легко применять каждый день.

И последнее в этой главе связано с терпением. ChatGPT не обязан сразу стать источником дохода. Сначала он становится способом быстрее думать и делать. Доход появляется потом, когда ускорение попадает в правильное место: в продажи, поддержку, продукт, контент, обучение, аналитику. Если человек использует инструмент только для развлечения, он получает развлечение. Если привязывает его к рабочему процессу, получает результат.

Начните с малого, но начните аккуратно. Один проект. Один чат. Одна цель на разговор. Один результат в конце. Проверка фактов. Бережное отношение к данным. Своя правка перед отправкой. Эти правила не выглядят эффектно, зато на них держится нормальная работа. Через месяц вы будете отличать пустой машинный текст от полезного черновика почти сразу. И это уже серьёзный навык.

ГЛАВА 3 — Онлайн-дело, в котором помощник не играет в бизнес, а работает

Когда человек немного освоился с ChatGPT, у него быстро появляется соблазн перейти к большому вопросу: как на этом заработать. Вопрос нормальный. Инструмент действительно может помогать в онлайн-бизнесе, и не только в красивых примерах из рекламных роликов. Но тут есть ловушка. Многие хотят, чтобы машина придумала за них дело, нашла клиентов, написала тексты, закрыла продажи и ещё объяснила, почему всё это не потребует усилий. Так не бывает. ChatGPT может усилить уже выбранное направление, ускорить подготовку, убрать часть рутины, помочь с формулировками и анализом. Он не отменяет рынок.

Онлайн-бизнес начинается не с нейросети. Он начинается с человека, которому что-то нужно. У него есть вопрос, раздражение, нехватка времени, страх ошибиться, желание выглядеть лучше, сэкономить деньги или заработать больше. Если вы не видите этого человека, ChatGPT будет выдавать вам аккуратные, но пустые тексты. Они будут похожи на объявления, которые можно повесить где угодно и снять через минуту, потому что никто не заметит разницы.

Поэтому первая рабочая роль ChatGPT в бизнесе не писательская, а исследовательская. Не просите его сразу написать продающую страницу. Сначала попросите помочь разобраться с клиентом. Кто он. В какой ситуации покупает. Что уже пробовал. Почему не купил раньше. Чего боится. Какие слова использует, когда жалуется. Каким результатом будет доволен. Если вы дадите хотя бы черновые ответы, дальше машина сможет разложить их на гипотезы, вопросы и первые предложения.

Возьмём простую ситуацию: онлайн-школа по таблицам. Здесь ChatGPT не должен сочинять бизнес из воздуха. Ему надо дать клиента и его живую тревогу: офисный сотрудник боится выглядеть некомпетентным на работе. Тогда разговор перестает быть общим. Вместо советов вроде «улучшите маркетинг» появляется рабочая задача: объяснить пользу через отчёт, который он сдаёт каждую пятницу. Уже из неё можно получить материалы, которые реально пойдут в работу: короткий урок, шаблон файла и спокойное письмо после покупки.

Если спросить слишком широко, онлайн-школа по таблицам получит гладкий ответ, который подошёл бы ещё сотне таких же проектов. Вроде всё правильно: развивайте контент, отвечайте клиентам, повышайте доверие. Только делать с этим нечего. А если дать ChatGPT кусок реальной переписки, частые вопросы и ограничения, он начинает помогать точнее. Он выделяет повторяющиеся сомнения, предлагает варианты ответа и показывает, где текст обещает больше, чем бизнес может выполнить.

Для такого проекта особенно полезно просить не один красивый текст, а несколько рабочих версий. Первая может быть для сайта, вторая для письма, третья для короткого сообщения в мессенджере. Смысл один, форма разная. Человек на странице читает иначе, чем человек в чате. ChatGPT быстро перестраивает форму, но факты остаются вашими. Цена, сроки, состав услуги, условия возврата и обещанный результат не должны появляться из головы машины.

Возьмём простую ситуацию: магазин товаров для дома. Здесь ChatGPT не должен сочинять бизнес из воздуха. Ему надо дать клиента и его живую тревогу: покупатель выбирает подарок и не хочет ошибиться. Тогда разговор перестает быть общим. Вместо советов вроде «улучшите маркетинг» появляется рабочая задача: говорить о ситуации подарка, упаковке и простом выборе. Уже из неё можно получить материалы, которые реально пойдут в работу: описание карточки, подсказку по выбору и письмо с подтверждением.

Если спросить слишком широко, магазин товаров для дома получит гладкий ответ, который подошёл бы ещё сотне таких же проектов. Вроде всё правильно: развивайте контент, отве-

чайте клиентам, повышайте доверие. Только делать с этим нечего. А если дать ChatGPT кусок реальной переписки, частые вопросы и ограничения, он начинает помогать точнее. Он выделяет повторяющиеся сомнения, предлагает варианты ответа и показывает, где текст обещает больше, чем бизнес может выполнить.

Возьмём простую ситуацию: частный консультант по финансам. Здесь ChatGPT не должен сочинять бизнес из воздуха. Ему надо дать клиента и его живую тревогу: семья не понимает, куда уходит зарплата. Тогда разговор перестаёт быть общим. Вместо советов вроде «улучшите маркетинг» появляется рабочая задача: показать первый маленький шаг, а не обещать богатство. Уже из неё можно получить материалы, которые реально пойдут в работу: мини-таблицу, серию писем и вопросы для диагностики.

Если спросить слишком широко, частный консультант по финансам получит гладкий ответ, который подошёл бы ещё сотне таких же проектов. Вроде всё правильно: развивайте контент, отвечайте клиентам, повышайте доверие. Только делать с этим нечего. А если дать ChatGPT кусок реальной переписки, частые вопросы и ограничения, он начинает помогать точнее. Он выделяет повторяющиеся сомнения, предлагает варианты ответа и показывает, где текст обещает больше, чем бизнес может выполнить.

Возьмём простую ситуацию: фотограф семейных съёмок. Здесь ChatGPT не должен сочинять бизнес из воздуха. Ему надо дать клиента и его живую тревогу: клиент боится, что дети будут капризничать, а взрослые зажмутся. Тогда разговор перестаёт быть общим. Вместо советов вроде «улучшите маркетинг» появляется рабочая задача: снять страх перед съёмкой через подготовку и простые примеры. Уже из неё можно получить материалы, которые реально пойдут в работу: пост, памятку перед встречей и ответ на возражение о цене.

Если спросить слишком широко, фотограф семейных съёмок получит гладкий ответ, который подошёл бы ещё сотне таких же проектов. Вроде всё правильно: развивайте контент, отвечайте клиентам, повышайте доверие. Только делать с этим нечего. А если дать ChatGPT кусок реальной переписки, частые вопросы и ограничения, он начинает помогать точнее. Он выделяет повторяющиеся сомнения, предлагает варианты ответа и показывает, где текст обещает больше, чем бизнес может выполнить.

Возьмём простую ситуацию: фрилансер-дизайнер. Здесь ChatGPT не должен сочинять бизнес из воздуха. Ему надо дать клиента и его живую тревогу: заказчик не понимает, чем отличается быстрый аудит от редизайна. Тогда разговор перестаёт быть общим. Вместо советов вроде «улучшите маркетинг» появляется рабочая задача: разложить услугу на ясные пакеты и границы. Уже из неё можно получить материалы, которые реально пойдут в работу: коммерческое предложение, чек-лист старта и отчёт о работе.

Если спросить слишком широко, фрилансер-дизайнер получит гладкий ответ, который подошёл бы ещё сотне таких же проектов. Вроде всё правильно: развивайте контент, отвечайте клиентам, повышайте доверие. Только делать с этим нечего. А если дать ChatGPT кусок реальной переписки, частые вопросы и ограничения, он начинает помогать точнее. Он выделяет повторяющиеся сомнения, предлагает варианты ответа и показывает, где текст обещает больше, чем бизнес может выполнить.

Возьмём простую ситуацию: сервис настройки рекламы. Здесь ChatGPT не должен сочинять бизнес из воздуха. Ему надо дать клиента и его живую тревогу: владелец бизнеса боится слить бюджет. Тогда разговор перестаёт быть общим. Вместо советов вроде «улучшите маркетинг» появляется рабочая задача: объяснить этапы проверки, ограничения и первые метрики. Уже из неё можно получить материалы, которые реально пойдут в работу: письмо перед стартом, карту работ и простой отчёт.

Если спросить слишком широко, сервис настройки рекламы получит гладкий ответ, который подошёл бы ещё сотне таких же проектов. Вроде всё правильно: развивайте контент, отвечайте клиентам, повышайте доверие. Только делать с этим нечего. А если дать ChatGPT кусок

реальной переписки, частые вопросы и ограничения, он начинает помогать точнее. Он выделяет повторяющиеся сомнения, предлагает варианты ответа и показывает, где текст обещает больше, чем бизнес может выполнить.

Возьмём простую ситуацию: автор цифрового продукта. Здесь ChatGPT не должен сочинять бизнес из воздуха. Ему надо дать клиента и его живую тревогу: подписчик сомневается, будет ли он применять купленный материал. Тогда разговор перестаёт быть общим. Вместо советов вроде «улучшите маркетинг» появляется рабочая задача: продать не объём, а первый применимый результат. Уже из неё можно получить материалы, которые реально пойдут в работу: лендинг, письмо после оплаты и упоминание на первый день.

Если спросить слишком широко, автор цифрового продукта получит гладкий ответ, который подошёл бы ещё сотне таких же проектов. Вроде всё правильно: развивайте контент, отвечайте клиентам, повышайте доверие. Только делать с этим нечего. А если дать ChatGPT кусок реальной переписки, частые вопросы и ограничения, он начинает помогать точнее. Он выделяет повторяющиеся сомнения, предлагает варианты ответа и показывает, где текст обещает больше, чем бизнес может выполнить.

Возьмём простую ситуацию: небольшой интернет-магазин. Здесь ChatGPT не должен сочинять бизнес из воздуха. Ему надо дать клиента и его живую тревогу: покупатель задаёт одни и те же вопросы о доставке и возврате. Тогда разговор перестаёт быть общим. Вместо советов вроде «улучшите маркетинг» появляется рабочая задача: убрать тревогу до оплаты, а не после жалобы. Уже из неё можно получить материалы, которые реально пойдут в работу: базу ответов, карточку доставки и сценарий поддержки.

Если спросить слишком широко, небольшой интернет-магазин получит гладкий ответ, который подошёл бы ещё сотне таких же проектов. Вроде всё правильно: развивайте контент, отвечайте клиентам, повышайте доверие. Только делать с этим нечего. А если дать ChatGPT кусок реальной переписки, частые вопросы и ограничения, он начинает помогать точнее. Он выделяет повторяющиеся сомнения, предлагает варианты ответа и показывает, где текст обещает больше, чем бизнес может выполнить.

В клиентской поддержке ChatGPT даёт выгоду быстрее всего. Почти в любом онлайн-бизнесе есть повторяющиеся вопросы. Где мой заказ? Когда будет доступ? Как оплатить? Почему не открывается урок? Можно ли вернуть деньги? Чем один тариф отличается от другого? Предприниматель или менеджер отвечает на это десятки раз. Сначала спокойно, потом устало, потом сухо. В итоге качество общения падает именно там, где его легче всего удержать.

Здесь ChatGPT может стать основой для базы ответов. Не надо сразу подключать сложного бота. Достаточно собрать двадцать частых вопросов и попросить подготовить ответы в вашем тоне. Потом каждый ответ надо проверить, поправить факты, убрать лишнюю вежливость или добавить человеческое объяснение. Получится библиотека, которой пользуется команда или вы сами. Уже это экономит часы и снижает риск, что клиенту ответят резко просто потому, что день был тяжёлым.

Но поддержка не должна звучать как автомат, который притворяется человеком. Клиент быстро чувствует, когда его пытаются закрыть шаблоном. Особенно в неприятной ситуации. Если человек недоволен задержкой, ему не нужен абзац про то, что компания ценит его обращение. Ему нужно признание проблемы, ясный срок, следующий шаг и, если вы виноваты, нормальное извинение без выкручивания. ChatGPT может помочь написать такой ответ, но только если вы прямо зададите рамку: мы виноваты, оправдываться нельзя, нужно сказать, что делаем.

Для продаж ChatGPT полезен не потому, что умеет давить на человека. Давление чаще портит продажу. Он полезен тем, что помогает заранее разобрать путь клиента. Человек видит предложение, сомневается, сравнивает, задаёт вопрос, откладывает, возвращается или уходит. На каждом шаге у него своя причина. Если вы просите ChatGPT составить карту возражений,

он быстро перечислит типовые места: цена, доверие, срок, непонятный результат, страх ошибиться, отсутствие времени, прошлый плохой опыт.

После этого можно брать каждое возражение отдельно. Не отвечать всем сразу в одной длинной простыне. Например, возражение «дорого» часто означает не только цену. Иногда человек не видит результата. Иногда боится, что не воспользуется покупкой. Иногда сравнивает с более дешёвым вариантом, не понимая разницы. Иногда у него реально нет денег. Ответы будут разными. ChatGPT может помочь подобрать несколько спокойных формулировок, но вы должны выбрать ту, которая соответствует правде о вашем продукте.

Нельзя обещать больше, чем вы можете дать. Это особенно легко нарушить с AI, потому что машина охотно усиливает текст. Было «поможем разобраться», стало «гарантируем уверенный результат». Было «подойдёт новичкам», стало «любой человек без опыта освоит за несколько дней». Такие фразы звучат бодро, но потом возвращаются претензиями. Если в вашем бизнесе нет гарантии, не пишите гарантию. Если результат зависит от усилий клиента, скажите об этом честно. Продажа, построенная на лишнем обещании, быстро превращается в проблему поддержки.

В маркетинге ChatGPT хорошо работает как генератор углов. Одна тема может быть подана через боль, через ошибку, через историю клиента, через сравнение, через короткую инструкцию, через вопрос. Человек часто застревает на одном варианте. Машина быстро предлагает десять. Но выбирать надо вам. Не каждый угол подходит бренду. Не каждый заголовок стоит публиковать. Иногда самый кликабельный вариант портит доверие. В малом бизнесе доверие дороже случайного всплеска просмотров.

Контент для бизнеса лучше строить не вокруг того, что вы хотите рассказать, а вокруг того, что клиенту мешает купить. ChatGPT может помочь вытащить эти препятствия. Попросите его составить список вопросов, которые человек задаёт перед покупкой вашей услуги. Потом попросите разделить их на страхи, сомнения, технические вопросы и вопросы доверия. Из этого рождается контент-план, который не похож на пустую активность. Каждый текст отвечает на реальное препятствие.

Внутренние процессы тоже подходят для AI. Онлайн-бизнес быстро обрастает мелкими делами: письма, описания, инструкции, ответы, планы, таблицы, публикации, напоминания. Когда всё держится в голове владельца, рост начинает душить. ChatGPT помогает переводить опыт в текст. Вы знаете, как объяснить клиенту подключение к вебинару. Попросите оформить это как инструкцию. Вы знаете, как принять заказ. Попросите сделать чек-лист. Вы знаете, как обучить помощника. Попросите разбить процесс на шаги.

Это не творческая роскошь, а управленческая необходимость. Пока процесс не записан, его трудно передать. Пока ответы не собраны, каждый сотрудник говорит по-своему. Пока правила возврата живут в голове, конфликт решается каждый раз заново. ChatGPT не создаёт порядок сам, но помогает быстро записать тот порядок, который уже есть. А когда вы видите его на странице, легче заметить дыры.

В лидогенерации ChatGPT лучше использовать как быстрый черновой цех. Он может подготовить идеи магнитов, тексты для страницы и письма после подписки. Но здесь есть простая граница: материал должен вести к платному шагу, а не просто собирать случайных людей. Если эту границу забыть, инструмент начнёт производить много текста, а бизнес получит новые ошибки. Быстрый черновик хорош только тогда, когда человек потом проверяет его на правду, ясность и пользу для клиента.

Рабочий запрос для лидогенерации должен начинаться не с просьбы «сделай красиво», а с описания ситуации. Кто читает. Что он уже знает. Чего боится. Что ему надо сделать после текста. Какие обещания запрещены. Какой формат нужен на выходе. Когда эти условия названы, ответ становится ближе к делу. Когда их нет, ChatGPT заполняет пустоты сам, и не всегда угадывает.

После первого ответа по теме лидогенерации полезно задать второй вопрос: «Где здесь слабое место?» Машина может показать, что нет доказательств, не хватает следующего шага, текст слишком длинный или обещание звучит рискованно. Такой разбор часто ценнее первоначальной версии. В бизнесе нужен не только материал, но и способность увидеть, почему он может не сработать.

В переписке с потенциальным клиентом ChatGPT лучше использовать как быстрый черновой цех. Он может подготовить варианты ответов на сомнения, короткие сообщения и мягкое приглашение к следующему шагу. Но здесь есть простая граница: тон не должен превращаться в давление. Если эту границу забыть, инструмент начнёт производить много текста, а бизнес получит новые ошибки. Быстрый черновик хорош только тогда, когда человек потом проверяет его на правду, ясность и пользу для клиента.

Рабочий запрос для переписки с потенциальным клиентом должен начинаться не с просьбы «сделай красиво», а с описания ситуации. Кто читает. Что он уже знает. Чего боится. Что ему надо сделать после текста. Какие обещания запрещены. Какой формат нужен на выходе. Когда эти условия названы, ответ становится ближе к делу. Когда их нет, ChatGPT заполняет пустоты сам, и не всегда угадывает.

После первого ответа по теме переписки с потенциальным клиентом полезно задать второй вопрос: «Где здесь слабое место?» Машина может показать, что нет доказательств, не хватает следующего шага, текст слишком длинный или обещание звучит рискованно. Такой разбор часто ценнее первоначальной версии. В бизнесе нужен не только материал, но и способность увидеть, почему он может не сработать.

В анализе отзывов ChatGPT лучше использовать как быстрый черновой цех. Он может подготовить повторяющиеся жалобы, удачные формулировки клиентов и идеи для улучшения продукта. Но здесь есть простая граница: личные данные надо убрать, а смысл оставить. Если эту границу забыть, инструмент начнёт производить много текста, а бизнес получит новые ошибки. Быстрый черновик хорош только тогда, когда человек потом проверяет его на правду, ясность и пользу для клиента.

Рабочий запрос для анализе отзывов должен начинаться не с просьбы «сделай красиво», а с описания ситуации. Кто читает. Что он уже знает. Чего боится. Что ему надо сделать после текста. Какие обещания запрещены. Какой формат нужен на выходе. Когда эти условия названы, ответ становится ближе к делу. Когда их нет, ChatGPT заполняет пустоты сам, и не всегда угадывает.

После первого ответа по теме анализе отзывов полезно задать второй вопрос: «Где здесь слабое место?» Машина может показать, что нет доказательств, не хватает следующего шага, текст слишком длинный или обещание звучит рискованно. Такой разбор часто ценнее первоначальной версии. В бизнесе нужен не только материал, но и способность увидеть, почему он может не сработать.

В рассылке ChatGPT лучше использовать как быстрый черновой цех. Он может подготовить приветственное письмо, объяснение пользы, разбор возражения и письмо с предложением. Но здесь есть простая граница: письма должны вести, а не толкать. Если эту границу забыть, инструмент начнёт производить много текста, а бизнес получит новые ошибки. Быстрый черновик хорош только тогда, когда человек потом проверяет его на правду, ясность и пользу для клиента.

Рабочий запрос для рассылке должен начинаться не с просьбы «сделай красиво», а с описания ситуации. Кто читает. Что он уже знает. Чего боится. Что ему надо сделать после текста. Какие обещания запрещены. Какой формат нужен на выходе. Когда эти условия названы, ответ становится ближе к делу. Когда их нет, ChatGPT заполняет пустоты сам, и не всегда угадывает.

После первого ответа по теме рассылке полезно задать второй вопрос: «Где здесь слабое место?» Машина может показать, что нет доказательств, не хватает следующего шага, текст

слишком длинный или обещание звучит рискованно. Такой разбор часто ценнее первоначальной версии. В бизнесе нужен не только материал, но и способность увидеть, почему он может не сработать.

В рекламе ChatGPT лучше использовать как быстрый черновой цех. Он может подготовить несколько вариантов объявлений под разные мотивы покупки. Но здесь есть простая граница: правила площадки и факты о продукте проверяются отдельно. Если эту границу забыть, инструмент начнёт производить много текста, а бизнес получит новые ошибки. Быстрый черновик хорош только тогда, когда человек потом проверяет его на правду, ясность и пользу для клиента.

Рабочий запрос для рекламы должен начинаться не с просьбы «сделай красиво», а с описания ситуации. Кто читает. Что он уже знает. Чего боится. Что ему надо сделать после текста. Какие обещания запрещены. Какой формат нужен на выходе. Когда эти условия названы, ответ становится ближе к делу. Когда их нет, ChatGPT заполняет пустоты сам, и не всегда угадывает.

После первого ответа по теме рекламы полезно задать второй вопрос: «Где здесь слабое место?» Машина может показать, что нет доказательств, не хватает следующего шага, текст слишком длинный или обещание звучит рискованно. Такой разбор часто ценнее первоначальной версии. В бизнесе нужен не только материал, но и способность увидеть, почему он может не сработать.

В странице продукта ChatGPT лучше использовать как быстрый черновой цех. Он может подготовить структуру первого экрана, список доказательств и более ясный призыв к действию. Но здесь есть простая граница: красивый текст не спасает непонятное предложение. Если эту границу забыть, инструмент начнёт производить много текста, а бизнес получит новые ошибки. Быстрый черновик хорош только тогда, когда человек потом проверяет его на правду, ясность и пользу для клиента.

Рабочий запрос для странице продукта должен начинаться не с просьбы «сделай красиво», а с описания ситуации. Кто читает. Что он уже знает. Чего боится. Что ему надо сделать после текста. Какие обещания запрещены. Какой формат нужен на выходе. Когда эти условия названы, ответ становится ближе к делу. Когда их нет, ChatGPT заполняет пустоты сам, и не всегда угадывает.

После первого ответа по теме странице продукта полезно задать второй вопрос: «Где здесь слабое место?» Машина может показать, что нет доказательств, не хватает следующего шага, текст слишком длинный или обещание звучит рискованно. Такой разбор часто ценнее первоначальной версии. В бизнесе нужен не только материал, но и способность увидеть, почему он может не сработать.

В онлайн-обучении ChatGPT лучше использовать как быстрый черновой цех. Он может подготовить конспекты, упражнения, вопросы для самопроверки и разбор частых ошибок. Но здесь есть простая граница: содержание проверяет эксперт, а не машина. Если эту границу забыть, инструмент начнёт производить много текста, а бизнес получит новые ошибки. Быстрый черновик хорош только тогда, когда человек потом проверяет его на правду, ясность и пользу для клиента.

Рабочий запрос для онлайн-обучения должен начинаться не с просьбы «сделай красиво», а с описания ситуации. Кто читает. Что он уже знает. Чего боится. Что ему надо сделать после текста. Какие обещания запрещены. Какой формат нужен на выходе. Когда эти условия названы, ответ становится ближе к делу. Когда их нет, ChatGPT заполняет пустоты сам, и не всегда угадывает.

После первого ответа по теме онлайн-обучения полезно задать второй вопрос: «Где здесь слабое место?» Машина может показать, что нет доказательств, не хватает следующего шага, текст слишком длинный или обещание звучит рискованно. Такой разбор часто ценнее перво-

начальной версии. В бизнесе нужен не только материал, но и способность увидеть, почему он может не сработать.

В работе фрилансера ChatGPT лучше использовать как быстрый черновой цех. Он может подготовить упаковку услуги, вопросы перед созвоном, коммерческое предложение и отчёт. Но здесь есть простая граница: навык всё равно должен быть настоящим. Если эту границу забыть, инструмент начнёт производить много текста, а бизнес получит новые ошибки. Быстрый черновик хорош только тогда, когда человек потом проверяет его на правду, ясность и пользу для клиента.

Рабочий запрос для работы фрилансера должен начинаться не с просьбы «сделай красиво», а с описания ситуации. Кто читает. Что он уже знает. Чего боится. Что ему надо сделать после текста. Какие обещания запрещены. Какой формат нужен на выходе. Когда эти условия названы, ответ становится ближе к делу. Когда их нет, ChatGPT заполняет пустоты сам, и не всегда угадывает.

После первого ответа по теме работы фрилансера полезно задать второй вопрос: «Где здесь слабое место?» Машина может показать, что нет доказательств, не хватает следующего шага, текст слишком длинный или обещание звучит рискованно. Такой разбор часто ценнее первоначальной версии. В бизнесе нужен не только материал, но и способность увидеть, почему он может не сработать.

В подготовке запуска ChatGPT лучше использовать как быстрый черновой цех. Он может подготовить карту материалов, анонсы, ответы на вопросы и инструкции после оплаты. Но здесь есть простая граница: запуск состоит не только из текстов. Если эту границу забыть, инструмент начнёт производить много текста, а бизнес получит новые ошибки. Быстрый черновик хорош только тогда, когда человек потом проверяет его на правду, ясность и пользу для клиента.

Рабочий запрос для подготовки запуска должен начинаться не с просьбы «сделай красиво», а с описания ситуации. Кто читает. Что он уже знает. Чего боится. Что ему надо сделать после текста. Какие обещания запрещены. Какой формат нужен на выходе. Когда эти условия названы, ответ становится ближе к делу. Когда их нет, ChatGPT заполняет пустоты сам, и не всегда угадывает.

После первого ответа по теме подготовке запуска полезно задать второй вопрос: «Где здесь слабое место?» Машина может показать, что нет доказательств, не хватает следующего шага, текст слишком длинный или обещание звучит рискованно. Такой разбор часто ценнее первоначальной версии. В бизнесе нужен не только материал, но и способность увидеть, почему он может не сработать.

В масштабировании ChatGPT лучше использовать как быстрый черновой цех. Он может подготовить инструкции, шаблоны, критерии качества и сценарии передачи задач. Но здесь есть простая граница: шаблоны надо обновлять, когда меняются правила. Если эту границу забыть, инструмент начнёт производить много текста, а бизнес получит новые ошибки. Быстрый черновик хорош только тогда, когда человек потом проверяет его на правду, ясность и пользу для клиента.

Рабочий запрос для масштабирования должен начинаться не с просьбы «сделай красиво», а с описания ситуации. Кто читает. Что он уже знает. Чего боится. Что ему надо сделать после текста. Какие обещания запрещены. Какой формат нужен на выходе. Когда эти условия названы, ответ становится ближе к делу. Когда их нет, ChatGPT заполняет пустоты сам, и не всегда угадывает.

После первого ответа по теме масштабировании полезно задать второй вопрос: «Где здесь слабое место?» Машина может показать, что нет доказательств, не хватает следующего шага, текст слишком длинный или обещание звучит рискованно. Такой разбор часто ценнее перво-

начальной версии. В бизнесе нужен не только материал, но и способность увидеть, почему он может не сработать.

В бизнесе нельзя полагаться только на генерацию. Нужны измерения. Сколько людей увидели предложение. Сколько нажали. Сколько оставили заявку. Сколько оплатили. Где ушли. ChatGPT может помочь построить простую таблицу метрик, объяснить, что считать, предложить гипотезы по улучшению. Но цифры должны быть ваши. Без цифр вы спорите со своими ощущениями.

Хороший запрос для анализа звучит так: «Вот данные за две недели: показы, клики, заявки, оплаты. Найди слабое место в воронке и предложи три проверки». Это уже разговор о деле. Плохой запрос: «Почему у меня мало продаж?» Ответ будет гаданием. Чем больше реальных данных, тем меньше гадания. И тем полезнее AI.

Если данных мало, ChatGPT всё равно может помочь. Он может предложить, какие сведения начать собирать. Например, при продаже консультаций: источник заявки, вопрос клиента, возражение, цена, итог разговора, причина отказа. Через месяц такая таблица становится ценнее многих курсов по маркетингу. Вы видите, что происходит именно у вас, а не в чужой презентации.

Автоматизация в онлайн-бизнесе должна появляться после ручной проверки. Сначала вы сами отвечаете клиентам и слышите их вопросы. Потом собираете повторяющиеся ответы. Потом делаете шаблоны. Потом подключаете бота или полуавтоматический процесс. Если сразу автоматизировать то, что вы ещё не понимаете, получится машина, которая быстро делает неправильные вещи.

Это правило особенно касается чат-ботов. Люди часто строят сложное дерево сообщений, не поговорив с живыми покупателями. Бот спрашивает не то, ведёт не туда, раздражает, не даёт написать человеку. В итоге вместо экономии вы получаете потерянные заявки. ChatGPT может помочь спроектировать сценарий, но сначала нужен материал: реальные вопросы, частые пути, причины отказа, моменты, где нужен человек.

Внутри команды ChatGPT может стать общей рабочей средой для черновиков. Один сотрудник готовит описание проблемы, другой просит AI предложить варианты ответа, третий проверяет факты. Но здесь надо договориться о правилах. Что можно вставлять в сервис, а что нельзя. Какие ответы требуют проверки. Кто отвечает за финальную версию. Без правил AI быстро становится источником хаоса: каждый пользуется по-своему, а ошибки потом ищет владелец.

Для небольшого бизнеса правила можно записать на одной странице. Не вставлять личные данные клиентов без необходимости. Не отправлять AI-ответ без чтения. Проверять цены, сроки, юридические формулировки. Сохранять удачные шаблоны. Отмечать, где ответ был неверным. Этого достаточно для старта. Главное, чтобы правила были живыми, а не висели для вида.

Для поиска ниши ChatGPT может дать стартовый список, но не должен быть единственным источником. Он может предложить направления, аудитории, проблемы, способы монетизации. Потом идите смотреть реальные сообщества, отзывы, маркетплейсы, форумы, поисковые запросы, разговоры с людьми. Ниша существует не в ответе модели, а там, где люди уже тратят внимание, время или деньги.

Хороший запрос по нише должен содержать ваши ограничения. Какие навыки есть. Чего вы не хотите делать. Сколько времени можете уделять. Есть ли аудитория. Нужен ли быстрый доход или долгий проект. Без этого ChatGPT перечислит всё на свете. С ограничениями появятся варианты, которые можно хотя бы обсуждать.

Если AI предлагает идею, сразу просите план проверки. Не бизнес-план на двадцать страниц, а проверку. Кому написать. Что спросить. Какой маленький продукт предложить. Какую

цену назвать. Какой результат считать сигналом. Проверка превращает идею из фантазии в действие. Даже если результат отрицательный, это уже знание.

Самый опасный вид ответа звучит приятно и ничего не требует. «Создайте ценный контент, развивайте личный бренд, используйте социальные сети, анализируйте аудиторию». Всё правильно и почти бесполезно. Не принимайте такие ответы. Просите конкретику: что написать сегодня, кому отправить, какую гипотезу проверить, какую метрику смотреть. ChatGPT способен быть конкретным, если вы не разрешаете ему прятаться в общих словах.

В конце концов, онлайн-бизнес с ChatGPT строится на простой связке. Вы приносите реальность: продукт, клиента, ограничения, опыт, цифры, ошибки. Машина помогает быстро собрать из этого черновики, варианты, вопросы, структуры и тексты. Потом вы проверяете на людях и возвращаете результаты обратно в работу. Без реальности AI пишет воздух. С реальностью он становится рабочим инструментом.

Поэтому не надо спрашивать, заменит ли ChatGPT предпринимателя. Не заменит. Предприниматель отвечает за выбор рынка, честность обещаний, качество продукта, отношения с клиентами, деньги, риск и решение выйти наружу. ChatGPT может стоять рядом и подавать черновики, расчёсывать мысли, напоминать о забытых вопросах, ускорять письма и тексты. Это много. Но это не вся работа.

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.