

ИСКУССТВЕННЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ

ИИ для фрилансера

Как работать быстрее и
повышать ценность своей
работы



ПРАКТИЧЕСКОЕ РУКОВОДСТВО

18+

Максим Смирнов

**ИИ для фрилансера. Как
работать быстрее и повышать
ценность своей работы**

«Автор»

2026

Смирнов М.

ИИ для фрилансера. Как работать быстрее и повышать ценность своей работы / М. Смирнов — «Автор», 2026

Генеративный ИИ меняет фриланс не потому, что заменяет специалистов, а потому, что снижает стоимость рутинных операций. Побеждает не тот, кто быстрее нажимает кнопку, а тот, кто умеет правильно поставить задачу, выбрать подход, проверить результат и превратить освободившееся время в дополнительную ценность для клиента. Эта книга показывает практический путь: от аудита рабочего процесса и правильного контекста для ИИ до автоматизации, контроля качества, упаковки услуг и повышения чека. Подойдет тем, кто уже пробовал нейросети, но пока использует их хаотично, а также тем, кто хочет встроить ИИ в работу без потери собственного профессионального навыка.

© Смирнов М., 2026

© Автор, 2026

Содержание

Введение	5
Что именно изменилось в работе фрилансера	6
Скорость сама по себе не является преимуществом	7
Как пользоваться этой книгой	8
Четыре правила, которые лучше принять заранее	9
Глава 1. Новая ценность фрилансера в эпоху ИИ	10
Что действительно дешевеет	11
Что, наоборот, дорожает	12
Модель специалиста-редактора	13
Три уровня использования ИИ	14
Что нельзя отдавать машине полностью	15
Ваша точка без ИИ	16
Личный договор с собой	17
Глава 2. Карта работы: где ИИ действительно экономит время	18
Сначала разложите проект на этапы	19
Матрица "повторяемость и риск"	20
Подготовка брифа	21
Черновики как отдельный продукт процесса	22
Проверка должна быть самостоятельным этапом	23
Сдача проекта тоже можно улучшить	24
Архив как источник будущей скорости	25
Глава 3. Как разговаривать с ИИ, чтобы получать рабочий результат	26
Контекст сильнее "секретного промпта"	27
Роль, задача и критерии	28
Пакет контекста проекта	29
Референсы как способ быстро передать стандарт	30
Итерации вместо гигантского запроса	31
Конец ознакомительного фрагмента.	32

Максим Смирнов

ИИ для фрилансера. Как работать быстрее и повышать ценность своей работы

Введение



ИИ полезен как рабочий помощник, но решение остается за специалистом.

Фриланс меняется быстрее, чем успевают обновляться привычные правила работы. Еще недавно сильный специалист отличался от среднего скоростью печати, знанием пары профессиональных программ и способностью самостоятельно закрыть задачу от начала до конца. Теперь часть этой технической работы умеет делать искусственный интеллект. Он может за минуты собрать черновик статьи, предложить варианты структуры, объяснить код, подготовить таблицу, расшифровать встречу, придумать концепции для презентации или помочь разобраться в незнакомой теме. Из-за этого возникает понятный вопрос: если машина стала быстрее выполнять привычные операции, не обесценивается ли сам фрилансер?

На практике происходит другое. Дешевеет не работа специалиста как таковая, а отдельные механические действия. Если раньше клиент платил за сам факт создания текста, таблицы, иллюстрации или нескольких вариантов заголовков, сегодня этого уже мало. Ценность смещается выше: к постановке задачи, пониманию бизнеса, выбору решения, контролю качества, ответственности за результат и способности связать десятки разрозненных действий в один понятный процесс. ИИ усиливает тех, кто умеет думать и принимать решения, но довольно быстро разоблачает тех, кто просто переносит ответы нейросети в финальный файл.

Эта книга не про волшебные промпты и не про обещание работать по десять минут в день. Она о более практичной вещи: как встроить ИИ в реальную фриланс-работу так, чтобы экономить время, делать результат сильнее и при этом повышать свою стоимость для клиента. Важная мысль будет повторяться в разных формах на протяжении всей книги: автоматизировать нужно не профессию, а отдельные операции. Человек остается владельцем задачи. ИИ становится быстрым помощником, редактором, аналитиком, генератором вариантов и техническим исполнителем там, где это уместно.

Что именно изменилось в работе фрилансера

До массового появления генеративного ИИ многие процессы имели жесткую связку между качеством и количеством затраченных часов. Чтобы подготовить десять концепций, нужно было действительно придумать десять концепций. Чтобы проверить несколько десятков страниц текста, нужно было пройти их глазами. Чтобы разобраться в массиве заметок после интервью, приходилось вручную сортировать тезисы. Сейчас первый слой работы можно получить значительно быстрее. Но это не означает, что итог автоматически становится хорошим.

Представьте двух специалистов. Первый просит нейросеть написать коммерческое предложение и отправляет клиенту почти без изменений. Второй сначала изучает продукт, аудиторию, прошлые продажи и ограничения проекта, затем формулирует задачу для ИИ, получает три подхода, проверяет факты, объединяет сильные элементы, переписывает спорные места и объясняет клиенту, почему выбрана именно эта структура. Оба использовали одну технологию. Но ценность их работы принципиально разная.

Поэтому ключевая компетенция ближайших лет не сводится к умению пользоваться конкретным сервисом. Сервисы меняются, модели обновляются, интерфейсы исчезают и появляются. Долгосрочную ценность дает другое: способность увидеть задачу как систему, правильно распределить работу между человеком и ИИ, быстро получить сырой материал и превратить его в решение, которое можно защищать перед заказчиком.

Скорость сама по себе не является преимуществом

Фрилансер часто воспринимает экономию времени как возможность выполнить больше заказов. Это полезно, но слишком узко. Если раньше на проект уходило восемь часов, а теперь четыре, у вас появляется несколько вариантов: взять второй такой же проект, увеличить время на исследование и контроль качества, сделать для клиента дополнительный анализ, быстрее ответить на изменения или просто освободить часть дня. Самый сильный эффект появляется, когда выигранное время направляется не на бесконечное увеличение объема, а на рост качества и уровня задач.

Проблема возникает, когда специалист превращает ИИ только в ускоритель производства. Тогда рынок довольно быстро замечает, что подобный результат может получить почти любой. Возникает ценовая конкуренция, а заказчик начинает считать услугу простой и взаимозаменяемой. Чтобы избежать этого, полезно разделить свою работу на два слоя. Первый слой называется производство: собрать информацию, сделать черновик, обработать данные, привести материалы к нужному формату. Второй слой называется решение: понять, что на самом деле нужно клиенту, выбрать правильный подход, проверить риски, объяснить логику и отвечать за итог.

ИИ особенно силен в первом слое и может помогать во втором. Но ответственность за решение должна оставаться у специалиста. Именно на этом строится повышение ценности.

Как пользоваться этой книгой

Лучше всего читать ее не как сборник советов, а как руководство по перестройке собственного рабочего процесса. После каждой главы полезно брать один текущий или недавний проект и спрашивать себя: где здесь было много механической работы, где возникали задержки, что зависело от поиска информации, какие действия повторялись, что приходилось перепроверять, где клиенту не хватало прозрачности. Затем можно выбрать один участок и протестировать новый подход.

Не пытайтесь внедрить все сразу. Фрилансер легко попадает в ловушку, когда вместо работы начинает бесконечно настраивать систему продуктивности, пробовать новые модели и собирать сотни промптов. Это создает ощущение прогресса, но редко повышает доход. Гораздо эффективнее использовать простой цикл: выбрать одну повторяемую задачу, ускорить ее, измерить экономию, проверить качество, закрепить удачную схему. После этого переходить к следующему участку.

В книге будут примеры для текстов, дизайна, аналитики, разработки, маркетинга, работы с клиентами и управления проектами. Даже если ваша профессия не совпадает с примером, смотрите на принцип. Почти любую фриланс-услугу можно разложить на исследование, подготовку, производство, проверку, коммуникацию и сдачу. ИИ способен усилить каждый из этих этапов, но по-разному.

Четыре правила, которые лучше принять заранее

Первое правило: конфиденциальность важнее удобства. Не отправляйте в модель чужие персональные данные, пароли, закрытые финансовые документы, коммерческие секреты и материалы, которые по договору нельзя передавать внешним сервисам. Если задача требует работы с чувствительными данными, используйте разрешенные инструменты, обезличивание или локальную обработку.

Второе правило: любой факт, который может повлиять на деньги, репутацию, право, здоровье или безопасность, нужно проверять отдельно. Генеративная модель умеет уверенно формулировать даже ошибочную информацию. Красивый ответ не равен достоверному ответу.

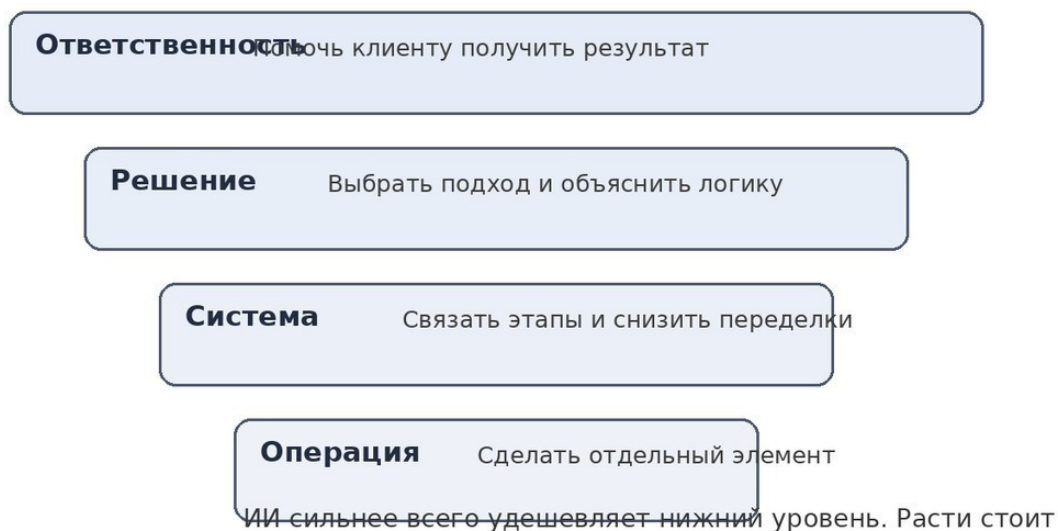
Третье правило: ИИ не должен разрушать ваш навык. Если специалист перестает самостоятельно понимать собственную работу, он становится зависимым от первого же сбоя. Нейросеть полезно использовать для ускорения мышления, а не вместо мышления.

Четвертое правило: клиент покупает не использование технологии. Он покупает понятный результат. Не стоит делать ИИ центром каждой презентации своих услуг. Для заказчика важнее, что вы быстрее находите решение, лучше объясняете варианты, умеете держать качество и экономите его время.

Эти четыре правила задают рамку для всей книги. Дальше мы разберем конкретные процессы и постепенно соберем из них рабочую систему.

Глава 1. Новая ценность фрилансера в эпоху ИИ

Лестница ценности фрилансера



Ценность смещается от отдельной операции к решению и ответственности.

Что действительно дешевеет

Когда появляется инструмент, резко ускоряющий производство, рынок сначала переоценивает его возможности. Кажется, что теперь можно дешево получить текст, код, дизайн, исследование и даже консультацию. На базовом уровне это действительно так: стоимость первого черновика падает. Но профессиональная работа никогда не состояла только из первого черновика.

Условный копирайтер делает больше, чем печатает слова. Он понимает цель страницы, собирает аргументы, выстраивает логику, подстраивает тон под аудиторию, проверяет обещания и решает, что убрать. Дизайнер не просто размещает элементы. Он связывает визуальное решение с задачей, ограничениями бренда и сценарием использования. Разработчик не только пишет строки кода. Он выбирает архитектуру, думает о поддержке, безопасности и ошибках. Маркетолог не просто генерирует объявления. Он строит гипотезу и отвечает за то, как интерпретировать результат.

ИИ снижает цену рутинной части всех этих профессий. Поэтому опасно продолжать продавать работу по формуле "я потратил на это много времени". Клиенту становится все сложнее воспринимать часы как самостоятельную ценность. Гораздо устойчивее продавать объем ответственности и качество решения.

Практический вывод простой: выпишите все действия, за которые вам платят сегодня, и отметьте те, которые другой человек уже может выполнить с помощью стандартного ИИ-сервиса после короткой инструкции. Это зона ценового давления. Затем отметьте действия, где нужен контекст, выбор, переговоры, контроль, опыт или принятие риска. Это зона роста вашей ценности.

Что, наоборот, дорожает

Чем больше вариантов умеет быстро генерировать машина, тем важнее становится выбор. Если клиент получает пятьдесят идей, но не понимает, какие из них стоит реализовать, количество не помогает. Иногда оно даже мешает. Поэтому растет ценность человека, который умеет сократить пространство решений и сказать: вот три рабочие версии, вот причины, вот риски, вот моя рекомендация.

Дорожает и способность правильно поставить задачу. Плохой бриф, переданный сильной модели, часто дает убедительный, но бесполезный результат. Хороший специалист сначала выясняет, для кого делается работа, какой эффект нужен, чем измеряется успех, что уже пробовали, какие есть ограничения и чего делать нельзя. Только после этого он использует инструмент.

Еще одна растущая компетенция, редакторское мышление. Это умение видеть слабые места не только в тексте, но в любом результате: в логике презентации, структуре воронки, аналитическом выводе, пользовательском сценарии, коде, визуальной концепции. ИИ умеет предлагать, но специалист должен уметь отбраковывать.

Наконец, дорожает надежность. Заказчику нужен человек, который не исчезает, понимает сроки, предупреждает о рисках и не перекладывает ответственность на сервис. Фраза "нейросеть так написала" не является оправданием. Если результат ушел клиенту под вашим именем, он является вашей работой.

Модель специалиста-редактора

Полезно представить современного фрилансера не как человека, который вручную производит каждый элемент, а как руководителя маленькой виртуальной команды. В этой команде ИИ может выполнять несколько ролей: исследователь собирает материал, ассистент структурирует, критик ищет слабые места, редактор сокращает, аналитик помогает увидеть закономерности, технический помощник объясняет код или формулы. Но руководитель у этой команды один, это вы.

Такая модель меняет последовательность работы. Вместо "сесть и сделать" появляется управляемый цикл. Сначала вы формулируете цель и критерии. Затем делите задачу на части. После этого решаете, какие части можно поручить ИИ, какие требуют вашего прямого участия, а какие вообще нельзя передавать внешнему инструменту. Потом собираете результат, проверяете и доводите.

Этот подход особенно хорошо работает на больших проектах. Например, при подготовке лендинга ИИ можно использовать для анализа интервью, группировки возражений, нескольких вариантов структуры, поиска несостыковок и редактуры. Но финальное обещание, позиционирование и выбор акцентов делает специалист. В итоге клиент получает не "текст от нейросети", а продуманную страницу, созданную быстрее благодаря правильно организованному процессу.

Модель специалиста-редактора снимает и психологическую проблему. Вам не нужно конкурировать с ИИ по скорости генерации. Нужно научиться лучше им управлять и лучше оценивать его работу.

Три уровня использования ИИ

На первом уровне ИИ заменяет мелкую рутину. Вы просите исправить формулировку, суммировать заметки, придумать варианты названий, объяснить незнакомую функцию, составить список вопросов. Экономия небольшая, но заметная. Большинство людей останавливаются здесь.

На втором уровне ИИ становится частью рабочего процесса. У вас есть шаблоны контекста, понятная последовательность запросов, критерии проверки и заготовки для повторяющихся типов проектов. Вместо случайных обращений к модели появляется система. Например, каждый новый проект начинается с одного и того же набора: краткий бриф, анализ аудитории, карта рисков, перечень неизвестных, план производства и чек-лист качества.

На третьем уровне вы меняете саму услугу. Благодаря ускорению появляется возможность делать то, что раньше не входило в бюджет: давать клиенту больше вариантов, быстрее тестировать гипотезы, готовить аналитические пояснения, делать промежуточные отчеты, создавать персонализированные версии, собирать знания проекта в удобную базу. Здесь ИИ уже влияет не только на вашу себестоимость, но и на ценность предложения.

Цель книги заключается в том, чтобы постепенно перевести работу хотя бы на второй уровень и показать, где разумно выходить на третий.

Что нельзя отдавать машине полностью

Есть задачи, где стоимость ошибки выше выгоды от автоматизации. Это прежде всего финальные решения, которые несут юридические, финансовые, репутационные или технические последствия. Если модель помогает подготовить договор, налоговый расчет, медицинский материал, код доступа, финансовую модель или публичное заявление, такой результат требует отдельной профессиональной проверки.

Но есть и менее очевидная зона. Не стоит полностью отдавать ИИ знакомство с клиентом и понимание его контекста. Если специалист видит проект только через сжатую выжимку, он теряет детали, из которых часто рождается сильное решение. Не стоит полностью передавать и формирование профессионального вкуса. Если вы всегда выбираете первый красивый вариант, то постепенно перестаете замечать разницу между допустимым и действительно хорошим.

Полезное правило звучит так: чем ближе действие к ответственности, тем больше должно быть вашего участия. ИИ может подготовить варианты, но выбор остается у вас. Может сократить материал, но вы решаете, что нельзя потерять. Может предложить стратегию, но вы проверяете ее на реальности проекта.

Ваша точка без ИИ

Хороший специалист должен понимать, что он умеет делать без помощи модели. Не для того чтобы отказаться от технологии, а чтобы сохранять контроль. Если вы не можете объяснить клиенту, почему выбран конкретный вариант, потому что "так предложил ИИ", это слабая позиция. Если вы не способны заметить явную ошибку в коде, цифрах или тексте, использование инструмента становится рискованным.

Выберите одну ключевую компетенцию своей профессии и регулярно выполняйте часть работы без генерации. Копирайтер может раз в неделю сам собрать структуру статьи. Дизайнер может начинать концепцию с ручных эскизов. Аналитик может сначала сформулировать гипотезы до обращения к модели. Разработчик может самостоятельно проектировать решение, а уже потом сравнивать его с предложением ассистента.

Такой подход укрепляет профессиональную независимость. Вы используете ИИ как усилитель, но не теряете собственную опору.

Личный договор с собой

Перед активным внедрением полезно сформулировать короткий личный кодекс. Например: я не отправляю клиенту результат без проверки; не загружаю конфиденциальные данные без разрешения; не скрываю существенные ограничения; не обещаю то, что сам не понимаю; не выдаю выдуманные факты за найденные; сохраняю возможность выполнить критическую часть работы вручную.

Этот кодекс нужен не ради морализаторства. Он снижает количество дорогих ошибок. Когда сроки горят, а модель выдает убедительный ответ, очень легко пропустить проверку. Когда клиент просит срочно "накидать договор", хочется отправить первое приличное решение. Когда данных мало, появляется соблазн заполнить пробелы красивыми предположениями. Четкие правила помогают не принимать каждый раз решение с нуля.

В конце недели ответьте себе на три вопроса. Где ИИ реально сэкономил мне время? Где он создал дополнительную проверку? Где я мог бы сделать клиенту более ценный результат, если бы использовал высвободившиеся часы иначе? Эти вопросы постепенно переводят работу от хаотичного использования нейросети к осознанной системе.

Глава 2. Карта работы: где ИИ действительно экономит время

Матрица автоматизации

Риск	Редко + высокий риск Оставить человеку	Часто + высокий риск ИИ + обязательный контроль
	Редко + низкий риск Использовать ситуативно	Часто + низкий риск Лучший кандидат
Повторяемость →		

Чаще всего автоматизировать выгодно повторяемые задачи с низким риском.

Сначала разложите проект на этапы

Главная ошибка при внедрении ИИ звучит примерно так: "как мне автоматизировать работу копирайтера" или "как использовать ИИ в дизайне". Профессия слишком большая единица. Внутри одного заказа есть десятки действий с разной сложностью и разным риском. Поэтому начинать нужно не с профессии, а с карты процесса.

Возьмите типичный проект и выпишите все шаги от первого сообщения клиента до финальной оплаты. Не объединяйте их в крупные блоки. Вместо "сделать презентацию" напишите: получить материалы, уточнить цель, проверить недостающие данные, выделить главный тезис, собрать структуру, придумать визуальную логику, написать тексты слайдов, подготовить графики, проверить числа, собрать файл, проверить отображение, подготовить сообщение для сдачи. Чем точнее карта, тем легче увидеть рутину.

После этого пометьте каждый шаг по трем параметрам: повторяемость, риск ошибки и потребность в контексте. Повторяемые и низкорисковые действия обычно являются лучшими кандидатами для ускорения. Действия с высоким риском и глубоким контекстом требуют вашего контроля.

Матрица "повторяемость и риск"

Удобно мысленно разделить задачи на четыре группы. Первая: часто повторяются и почти не несут риска. Например, привести заметки к единому формату, убрать дубли, подготовить черновой список вопросов, классифицировать отзывы. Это идеальная зона для ИИ.

Вторая: повторяются часто, но ошибка может стоить дорого. Например, проверка финансовых цифр, генерация кода для продакшена, ответы клиентам по спорным условиям. Здесь ИИ помогает, но нужен обязательный контроль и часто второй источник проверки.

Третья: редкие, но низкорисковые задачи. Их можно поручать ИИ ситуативно, однако автоматизировать процесс обычно невыгодно, настройка займет больше времени, чем ручная работа.

Четвертая: редкие и высокорисковые задачи. Это зона прямого экспертного участия. Иногда ИИ полезен как собеседник или критик, но не как автономный исполнитель.

Такая матрица отрезвляет. Не каждое действие стоит автоматизировать. Экономия появляется не там, где инструмент кажется эффективным, а там, где повторение накапливает часы.

Подготовка брифа

Плохой бриф умножает работу. Если клиент написал три строки, специалист тратит время на догадки, а затем переделывает результат. ИИ может помочь превратить размытый запрос в список конкретных вопросов. Дайте модели исходное сообщение клиента и попросите определить, каких данных не хватает для выполнения задачи. Затем сами выберите только те вопросы, которые действительно важны.

Хороший бриф обычно уточняет цель, аудиторию, формат, ограничения, критерий успеха, сроки, исходные материалы, примеры того, что нравится и не нравится, а также человека, который принимает решение. Для сложных проектов полезно добавить вопрос "что уже пробовали и почему это не устроило". Он часто экономит больше времени, чем десяток стандартных уточнений.

После ответа клиента ИИ можно использовать для сжатия информации в рабочую карточку проекта. Но финальную карточку стоит проверить вручную. Если модель потеряет одно существенное ограничение, ошибка распространится на все дальнейшие шаги.

Черновики как отдельный продукт процесса

Многие специалисты тратят слишком много сил на первый вариант. Они пытаются сразу сделать красиво, точно и окончательно. ИИ позволяет отделить поиск направления от полировки. Сначала быстро получить несколько грубых маршрутов, затем выбрать один и только после этого вкладываться в качество.

Например, для статьи можно попросить пять различных структур с разной логикой: от проблемы, от истории, от вопросов клиента, от сравнения, от пошагового процесса. Для интерфейса можно получить список сценариев и состояний. Для аналитического отчета можно попросить несколько способов группировки выводов. Для коммерческого предложения полезно сравнить аргументацию через выгоду, риск, скорость и экономию ресурсов.

Важно не принимать количество за качество. Цель вариантов в том, чтобы увидеть пространство решений. После выбора лишнее нужно удалить. Клиенту обычно не нужны двадцать идей. Ему нужны две-три, которые вы считаете сильными.

Проверка должна быть самостоятельным этапом

Если генерация ускорилась в два раза, возникает соблазн сразу отправить результат. Именно здесь чаще всего появляются ошибки. В новой системе проверка должна быть отдельным этапом с собственным временем, а не последним взглядом перед отправкой.

Можно использовать ИИ как второго рецензента. Попросите его найти противоречия, непроверенные утверждения, слабые переходы, риски интерпретации, несоответствие брифу. Для кода попросите перечислить потенциальные ошибки и крайние случаи. Для таблицы попросите проверить логику формул. Для дизайна можно дать текстовое описание макета и попросить проверить соответствие пользовательскому сценарию.

Но не путайте вторую генерацию с проверкой фактов. Если одна и та же модель повторно подтверждает собственный вывод, это не становится независимым доказательством. Для важных данных нужен первичный источник или другой надежный способ верификации.

Сдача проекта тоже можно улучшить

Клиент оценивает не только сам файл, но и то, насколько легко ему понять результат. Хорошая сдача уменьшает число уточнений и повышает ощущение профессионализма. ИИ помогает быстро подготовить короткое сопроводительное сообщение: что сделано, какие решения приняты, на что обратить внимание, что осталось за рамками и какие следующие шаги возможны.

Для сложной работы полезно приложить не длинное оправдание, а несколько пунктов логики. Например: "Вынес главный аргумент выше, потому что он напрямую отвечает на основное возражение", "Сократил количество экранов, чтобы убрать повтор", "Не использовал третий источник, потому что данные устарели". Такие пояснения показывают, что за результатом стоит решение, а не случайная генерация.

ИИ может подготовить черновик этого сообщения на основе ваших заметок. Но тон и окончательные формулировки лучше оставить за собой, особенно если отношения с клиентом чувствительные.

Архив как источник будущей скорости

Большая часть преимуществ ИИ теряется, если каждый проект начинается с пустого окна. Создайте простой архив: удачные брифы, критерии качества, часто используемые инструкции, примеры сильных результатов, типовые ошибки, шаблоны сдачи, список проверок. Не нужно превращать его в огромную базу знаний. Достаточно того, что реально повторяется.

После каждого проекта добавляйте один элемент, который сэкономит время в будущем. Это может быть новый вопрос в бриф, более точная инструкция для модели, формула оценки, готовая структура отчета или пример того, как вы исправили типичную ошибку. Через несколько месяцев такая библиотека становится конкурентным преимуществом. У другого специалиста есть доступ к той же модели, но у вас есть накопленный контекст собственной практики.

Глава 3. Как разговаривать с ИИ, чтобы получать рабочий результат

Рабочий цикл с ИИ



ИИ ускоряет подготовку и проверку. Финальный выбор и ответственность

Рабочий цикл: контекст, варианты, выбор, проверка, сдача.

Контекст сильнее "секретного промпта"

Вокруг нейросетей долго существовала идея, что нужен особый набор магических слов. На практике качество чаще растет не от хитрой формулировки, а от нормального контекста. Если вы говорите опытному коллеге "напиши текст для моего клиента", он тоже задаст вопросы. Модель работает похожим образом: чем точнее исходные данные, тем меньше она вынуждена угадывать.

Минимальный рабочий запрос обычно содержит пять элементов: что нужно сделать, для кого, на основе каких данных, какие ограничения учитывать и по каким признакам вы будете оценивать результат. Например, вместо "придумай пост" полезнее сказать: "Нужен пост для аудитории владельцев небольших интернет-магазинов. Цель, объяснить новую услугу без агрессивной продажи. Используй факты из приложенного брифа. Объем до 1800 знаков. Избегай обещаний дохода и шаблонных фраз. Дай три разных начала".

Такой запрос не выглядит сложным, но он резко уменьшает количество мусора.

Роль, задача и критерии

Удобная конструкция состоит из трех частей. Сначала роль, но не в духе "ты лучший эксперт мира", а практическая перспектива: "посмотри как редактор", "проверь как продуктовый аналитик", "оцени как клиент, который впервые видит предложение". Затем конкретная задача. И наконец критерии.

Критерии особенно важны, потому что без них модель стремится сделать ответ просто правдоподобным и гладким. Если вы просите проверить лендинг, добавьте: ясность первого экрана, соответствие обещания аудитории, наличие доказательств, логика призыва, риск двусмысленности. Если просите отредактировать текст, уточните, что нельзя менять факты и смысл, но нужно убрать повторы и сократить на двадцать процентов.

Критерии превращают диалог из вкусовщины в рабочую проверку.

Пакет контекста проекта

Для повторяющихся проектов полезно создать небольшой файл или заметку с постоянным контекстом. В нем могут быть описание продукта, аудитория, тон коммуникации, запрещенные формулировки, главные преимущества, частые вопросы клиентов, примеры удачных материалов и требования к оформлению. Каждый раз вы не объясняете все заново, а даете модели актуальную версию пакета.

Важно не превращать такой документ в склад. Чем больше противоречивой информации, тем хуже модель понимает приоритеты. Хороший пакет короткий и иерархичный. Сначала цель и аудитория, затем обязательные факты, потом ограничения и лишь затем примеры.

Для личной работы можно иметь отдельный пакет собственного стиля: как вы строите отчеты, какие слова не используете, насколько подробно объясняете решения, какой формат списков предпочитаете. Но не надо заставлять модель "копировать ваш голос" по двум случайным текстам. Лучше описывать конкретные свойства результата.

Референсы как способ быстро передать стандарт

Иногда десять предложений инструкции хуже одного хорошего примера. Если у вас есть сильный прошлый результат, покажите его и объясните, что именно в нем важно. Не просите "сделать так же" без комментария. Укажите: нравится плотность аргументов, длина абзацев, спокойный тон, формат выводов, способ оформления таблицы. И отдельно перечислите, что копировать не нужно.

То же относится к плохим примерам. Можно дать слабый текст и попросить модель объяснить, почему он не работает по вашим критериям. Это хороший способ калибровки, особенно когда понятие качества трудно описать формально.

Для визуальных задач референсы работают как направляющая, но необходимо учитывать права на исходные изображения и не просить буквально воспроизводить чужой узнаваемый объект или стиль, если это создает юридические или этические риски.

Итерации вместо гигантского запроса

Попытка сразу получить идеальный финальный результат часто приводит к разочарованию. Гораздо устойчивее идти этапами. Сначала попросить модель сформулировать понимание задачи и задать вопросы. Затем собрать структуру. После этого проверить структуру. Потом сделать один фрагмент. Согласовать направление. И лишь затем разворачивать весь материал.

У такого подхода есть два плюса. Во-первых, ошибка обнаруживается рано. Если модель неверно поняла аудиторию, лучше узнать об этом до генерации двадцати страниц. Во-вторых, у вас остается контроль. Вы принимаете небольшие решения по пути, а не выбираете между двумя огромными готовыми блоками.

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.