БИБЛИОТЕКА ПРАКТИЧЕСКОГО БИЗНЕСА

СОЗДАНИЕ КОМПАНИИ НОВОГО ПОКОЛЕНИЯ

Как развивать бизнес вместе с искусственным интеллектом



Носенко Валерий Александрович

Валерий Носенко

Создание компании нового поколения

«Автор»
2026

Носенко В. А.

Создание компании нового поколения / В. А. Носенко — «Автор», 2026

Создание компании нового поколенияКак развивать бизнес вместе с искусственным интеллектомМир стремительно меняется. Искусственный интеллект открывает возможности, которые ещё недавно казались недоступными. Но вместе с развитием технологий возникает главный вопрос: какое место в этом новом мире займёт человек?В своей книге Валерий Носенко, опираясь на многолетний опыт в международном бизнесе, продажах и управлении, предлагает собственный взгляд на будущее предпринимательства — будущее, в котором искусственный интеллект становится не конкурентом человеку, а его интеллектуальным партнёром.В основе книги лежат семь важнейших человеческих качеств: честность, профессионализм, умение слушать, ответственность, дисциплина, эмпатия и творческий подход. Именно их сочетание позволяет человеку сохранять самостоятельность, принимать осознанные решения и создавать устойчивый бизнес в эпоху технологических перемен.

© Носенко В. А., 2026
© Автор, 2026

Содержание

Оглавление 6
Введение. Человек и искусственный интеллект 7
Человек перед лицом перемен 8
От страха к действию 9
Почему я пишу эту книгу 10
Семь качеств и одна главная мысль 11
Глава 1. Честность 12
Продажа начинается с интересов клиента 13
Искусственный интеллект и убедительные ошибки 14
Честность перед собой: отличать планы от фактов 15
Как разговаривать с ИИ, чтобы он не поддакивал 16
Доверие нельзя произвести автоматически 17
Когда признать ошибку важнее, чем сохранить лицо 18
Честность — не наивность 19
Что я могу изменить в себе уже сегодня 20
Вместо послесловия к главе 21
Глава 2. Профессионализм 22
Конец ознакомительного фрагмента. 23

Валерий Носенко
Создание компании нового поколения

БИБЛИОТЕКА ПРАКТИЧЕСКОГО БИЗНЕСА

Оглавление

Семь качеств, которые помогают человеку сохранять самостоятельность и ведущую роль при работе с искусственным интеллектом.

Введение · Человек перед лицом перемен
Первые шаги в работе с ИИ и тревоги, знакомые многим из нас.
Глава 1 · Честность
Доверие растёт, когда мы открыто говорим с клиентом о трудностях.
Глава 2 · Профессионализм
Опыт подсказывает, какие расходы могли выпасть из расчёта.
Глава 3 · Умение слушать
Порой один вопрос помогает услышать, что важно клиенту.
Глава 4 · Ответственность
За каждым решением стоят люди, которых коснутся его последствия.
Глава 5 · Дисциплина
Три приоритета на неделю помогают довести начатое до конца.
Глава 6 · Эмпатия
За возражением собеседника может скрываться тревога.
Глава 7 · Творческий подход
В диалоге с ИИ рождаются идеи, которые стоит проверить на практике.
Заключение · Будущее, которое мы создаём
Будущее компании складывается из наших повседневных решений.

Введение. Человек и искусственный интеллект

От страха перед будущим — к осознанному сотрудничеству

Человек перед лицом перемен

Наверняка многие из нас хотя бы однажды задумывались о том, что ждёт нас дальше. Мир меняется с такой скоростью, что мы порой не успеваем привыкнуть к одним технологиям, как появляются другие. То, что ещё недавно казалось фантастикой, становится обычным рабочим инструментом.

Вместе с удивлением перед новыми возможностями приходит тревога. Что будет с нашей работой? Останется ли востребованной профессия, которой мы посвятили годы? Сможем ли мы обеспечивать семью? Что произойдёт, если искусственный интеллект начнёт выполнять привычные обязанности быстрее, дешевле, а иногда и качественнее?

Такие вопросы не стоит высмеивать или обесценивать. За ними стоит живой человек: его труд, накопленный опыт, обязательства, планы и надежды. Разговор о будущем технологий не должен превращаться в разговор, из которого исчезли люди.

Никто не может с уверенностью предсказать, как изменится каждая профессия. Некоторые задачи уже автоматизируются, многие виды работы преобразуются, возникают новые возможности. Но было бы нечестно обещать, что перемены не принесут никому трудностей. Нам нужно научиться действовать в условиях неопределённости.

От страха к действию

Когда перед человеком возникает неизвестность, у него есть несколько способов реагировать. Можно отвергать происходящее и надеяться, что всё останется прежним. Можно попытаться соревноваться с программой в скорости обработки информации. А можно спросить себя, что из новых возможностей поможет сделать свою работу лучше.

Мне ближе третий путь. Я не считаю искусственный интеллект спасением от всех проблем. Он не гарантирует доход, не заменяет личное усилие и не устраняет необходимость принимать решения. Но он способен существенно сократить время, которое раньше уходило на подготовку материалов, изучение информации и организацию работы.

У человека могут быть опыт, идеи и знание отрасли, но не быть средств на большой штат аналитиков, маркетологов и помощников. Новые инструменты позволяют часть подготовительной работы выполнять самостоятельно. Не все задачи можно доверить машине, и далеко не каждый её ответ окажется правильным. Однако пространство для первых шагов расширяется.

Поэтому основной вопрос, который я предлагаю себе и читателю, звучит иначе: не только «Что технологии смогут делать вместо меня?», но и «Что я смогу сделать вместе с ними, если сохраню способность думать, учиться и отвечать за результат?»

Почему я пишу эту книгу

Моя профессиональная жизнь связана с продажами, международным бизнесом и работой с техническими решениями. Мне приходилось наблюдать, как знания, опыт и отношения между людьми влияют на результат. В разных странах, компаниях и переговорных ситуациях менялись продукты, условия и обстоятельства, но необходимость заслужить доверие оставалась неизменной.

Когда я начал внимательнее смотреть на возможности искусственного интеллекта, меня заинтересовал не столько вопрос о том, насколько впечатляющие тексты он способен создавать. Гораздо важнее было понять, как человек может строить с ним рабочие отношения и при этом не терять самостоятельности.

Эта книга не является техническим руководством по определённой программе. Программы меняются. Сегодня популярна одна система, завтра появится другая. А качества, которые помогают нам ясно мыслить, понимать людей, сохранять принципы и доводить идеи до результата, нужны независимо от названия инструмента.

Я хочу говорить простым языком. Не обещать лёгкого успеха. Не пугать будущим. А предложить читателю опору — качества, которые можно развивать и применять в жизни и работе уже сейчас.

Семь качеств и одна главная мысль

В этой книге мы рассмотрим честность, профессионализм, умение слушать, ответственность, дисциплину, эмпатию и творческий подход. Они не превращают человека в обладателя безошибочных ответов. И нельзя утверждать, будто интеллектуальные системы вообще не способны воспроизводить поведение, напоминающее некоторые из этих качеств.

Разница, на которой я хочу сосредоточиться, заключается в человеческом участии: в сознательном выборе принципов, в жизненном опыте, в отношениях, личных обязательствах и последствиях решений. Машина может помочь подготовить аргументы или предложить формулировку сочувствия. Но именно люди устанавливают цели, принимают обязательства и отвечают друг перед другом.

Каждое качество мы рассмотрим в привычных ситуациях — переговорах, выборе продукта, управлении небольшим делом, работе с клиентом и собственными сомнениями. Примеры служат для размышления; если конкретная история не обозначена как документально подтверждённая, её следует воспринимать как условную деловую ситуацию.

Я верю, что будущее зависит не только от того, насколько совершенными станут технологии, но и от того, какими станем мы сами. С этой мысли и начнём.

Глава 1. Честность

Доверие начинается с правды

Представьте, что вы ведёте переговоры с клиентом. Встреча проходит хорошо: покупатель заинтересован, вопросы в основном сняты, остаётся согласовать условия. Вы уже мысленно представляете подписанный договор. Но в последний момент обнаруживаете обстоятельство, которое меняет всё: ваш продукт не вполне подходит для задачи клиента.

Можно промолчать. Можно подчеркнуть преимущества и надеяться, что недостаток не станет серьёзной проблемой. А можно прямо объяснить, почему покупка может оказаться неудачной, даже если после этого сделка не состоится.

Как бы вы поступили? Ответ кажется простым, пока от него не зависит реальный доход. Именно в такие моменты честность перестаёт быть приятной характеристикой человека и становится профессиональным выбором.

Я начинаю эту книгу с честности не случайно. За годы работы в продажах я убедился: доверие невозможно заменить красивой речью, идеальной презентацией или выгодной ценой. На короткой дистанции человека иногда удаётся убедить почти в чём угодно. Но устойчивые отношения возникают только тогда, когда он понимает: перед ним не просто продавец, заинтересованный в договоре, а партнёр, который серьёзно относится к его результату.

Продажа начинается с интересов клиента

В профессиональных продажах существует соблазн измерять успех только количеством заключённых сделок. Кажется, чем больше подписано договоров, тем лучше работает специалист. Но количество без качества может оказаться обманчивым показателем.

Допустим, строительной компании предлагают более производительное оборудование. По техническим характеристикам оно действительно превосходит прежнюю модель. Однако у клиента нет достаточного объёма работ для такой мощности, а обслуживание потребует дополнительных расходов. Продажа состоится, но экономическая задача покупателя останется нерешённой.

Хороший специалист сначала выяснит, что именно ограничивает работу предприятия. Возможно, причина простоев связана не с мощностью оборудования, а с организацией снабжения, квалификацией персонала или графиком строительства. Тогда честная рекомендация может заключаться вовсе не в покупке новой машины.

Я называю это умением не продавать. Не в смысле отказа от бизнеса, а в смысле способности отказаться от неподходящего решения. Иногда профессионализм проявляется в том, чтобы сказать клиенту: «Я могу вам это продать, но не уверен, что именно это вам нужно».

Такой разговор не всегда принесёт немедленную прибыль. Зато он даёт человеку основание вернуться к вам с другой задачей, рекомендовать вас коллегам и доверить более серьёзный проект. Важно понимать: доверие не является гарантированной наградой за один правильный поступок. Оно формируется постепенно и может быть потеряно очень быстро.

Искусственный интеллект и убедительные ошибки

Сегодня к обычным деловым соблазнам добавился новый. Искусственный интеллект умеет за минуты готовить коммерческие предложения, расчёты, описания продуктов и письма. Результат может выглядеть настолько профессионально, что возникает желание отправить его без дополнительной проверки.

Представим, что предприниматель просит ИИ составить предложение для промышленного заказчика. В тексте появляется обещание снизить эксплуатационные расходы на тридцать процентов. Формулировка звучит убедительно, но никто не проводил обследование объекта, не сравнивал фактические затраты и не определял условия, при которых такой результат возможен.

Сама цифра не становится правдой оттого, что она красиво оформлена. Если предприниматель отправляет документ, он делает это обещание своим. И клиент будет спрашивать не с программы, которая сформулировала предложение, а с человека и компании, от имени которых оно направлено.

Поэтому для меня существует простой принцип: всё, что передаётся клиенту от моего имени, должно выдержать вопрос «На каком основании вы это утверждаете?». Если основания нет, утверждение нужно проверить, уточнить либо убрать.

Иногда вместо обещания разумнее указать диапазон возможных результатов и условия расчёта. Иногда — честно сообщить, что оценка предварительная. А иногда лучше вообще не называть цифру до получения данных. Это может сделать предложение менее эффектным, но намного более надёжным.

Честность перед собой: отличать планы от фактов

Есть форма нечестности, которую труднее заметить, потому что она не направлена на другого человека. Это самообман. Особенно часто он возникает, когда мы вдохновлены новой идеей и очень хотим, чтобы она оказалась успешной.

Искусственный интеллект способен за короткое время подготовить бизнес-план, прогноз прибыли, список потенциальных клиентов, структуру будущей компании и красивую презентацию. Всё выглядит внушительно. Возникает ощущение, что бизнес уже существует.

Но бизнес-план — ещё не бизнес. Список ста организаций — не сто заинтересованных покупателей. Подготовленная презентация — не проведённые переговоры. А прогнозируемая выручка — не деньги, поступившие на счёт.

Для руководителя крайне важно различать четыре вещи: идею, предположение, подтверждённый факт и полученный результат. Идея открывает направление. Предположение требует проверки. Факт даёт опору для решения. Результат показывает, что действие действительно принесло пользу.

Представим человека, который хочет продавать цифровое решение строительным компаниям. ИИ помогает ему оценить спрос и подобрать десять организаций. Можно объявить это готовым портфелем клиентов. Но честнее записать: «Выбраны десять потенциальных организаций, переговоры ещё не проведены». Эта формулировка менее торжественная, зато она показывает следующий конкретный шаг.

Когда я вижу разницу между желаемым и действительным, я могу управлять ситуацией. Когда я скрываю эту разницу от себя, даже самый подробный план начинает уводить меня в сторону.

Как разговаривать с ИИ, чтобы он не поддакивал

Многие обращаются к искусственному интеллекту за подтверждением своих идей. Вопрос «Почему мой проект будет успешным?» заранее направляет разговор в удобную сторону. Иногда полезнее сформулировать задачу иначе.

Например: «Проверь мою идею как критически настроенный инвестор. Какие три предположения наиболее рискованны? Что должно произойти, чтобы проект оказался неудачным? Какие сведения пока отсутствуют? Какие вопросы следует задать клиентам до вложения денег?»

Затем нужно идти дальше: проверять существенные ответы по документам, беседовать с покупателями, сравнивать предложения поставщиков и, если необходимо, обращаться к специалистам. ИИ помогает сформулировать гипотезы и увидеть возможные слабые места, но не превращает непроверенные данные в достоверные сведения.

Порой правильный вывод оказывается неприятным. Например, продукт действительно полезен, но сроки принятия решения у покупателей гораздо длиннее, чем предполагалось. Или потенциальный клиент не готов платить заявленную цену. Хорошая новость состоит в том, что неприятная правда, полученная рано, обычно полезнее приятного заблуждения, обнаруженного после серьёзных затрат.

Доверие нельзя произвести автоматически

Современные сервисы позволяют подготовить персонализированные письма для сотен адресатов. Но возникает важный вопрос: что мы называем персональным отношением?

Представьте письмо: «Мы детально изучили особенности вашего предприятия и подготовили уникальное решение». На деле отправитель прочитал лишь несколько строк на сайте компании, а остальной текст сгенерирован автоматически. Получатель видит уверенную формулировку, за которой нет реальной работы.

Такое письмо может привлечь внимание, но оно же создаёт ложное впечатление. Гораздо лучше сказать: «Мы ознакомились с открытой информацией о вашей деятельности и хотели бы уточнить, какие задачи для вас сейчас наиболее важны». Здесь нет притворства. Есть честное приглашение к разговору.

Само использование ИИ не является обманом. Напротив, разумно поручать ему подготовку черновиков, подбор вопросов, систематизацию заметок и проверку логики письма. Проблема начинается тогда, когда мы с помощью технологии имитируем действия, которых не совершали, компетенции, которыми не обладаем, или результаты, которых не достигли.

Отдельного внимания требует конфиденциальность. Доверенная клиентом информация — не сырьё для бесконтрольной загрузки в цифровые сервисы. Если разрешение и условия обработки данных не ясны, сначала необходимо разобраться с ними. Уважение к чужой информации — тоже проявление честности.

Когда признать ошибку важнее, чем сохранить лицо

Ни один предприниматель не застрахован от ошибок. Ошибается и искусственный интеллект. Поэтому честность проверяется не только в момент обещания, но и тогда, когда выясняется, что обещание не может быть выполнено.

Предположим, поставщик сообщил о задержке, из-за которой клиент рискует сорвать график. Можно несколько дней не отвечать на звонки, надеясь, что ситуация разрешится. А можно сразу сообщить, что произошло, какие последствия возможны и что компания собирается предпринять.

Второй путь психологически сложнее. Но именно он оставляет возможность совместно найти решение. Клиенту обычно необходима не безупречная легенда, а понятная картина происходящего и предсказуемость ваших действий.

Здесь ИИ полезен как помощник: он может помочь составить ясное уведомление, сравнить альтернативные сценарии и подготовить перечень дальнейших шагов. Но он не должен становиться средством сокрытия фактов. В конечном счёте разговор с партнёром и выполнение обязательств остаются делом людей.

Честность — не наивность

Иногда честность путают с обязанностью рассказывать всем обо всём. Но между правдивостью и раскрытием конфиденциальной информации нет знака равенства. Предприниматель вправе защищать коммерческую тайну, вести переговоры о цене и отстаивать интересы собственной компании.

Смысл честности не в том, чтобы отказаться от переговорной позиции. Смысл в том, чтобы не искажать существенные факты, не давать заведомо необоснованных обещаний и не создавать у другой стороны ложных представлений.

Также честность не требует соглашаться на невыгодные условия. Можно прямо сказать: «По такой цене мы не сможем обеспечить необходимый уровень качества». Это уважительный и профессиональный ответ. Он не разрушает отношения, а обозначает реальность, с которой обеим сторонам предстоит работать.

Что я могу изменить в себе уже сегодня

1. Перед важным обещанием спросите себя: «Какими фактами я могу его подтвердить?»
2. Разделите в рабочих записях факты, предположения, договорённости и желаемые результаты.
3. Попросите ИИ найти слабые места вашей идеи, а не только перечислить её достоинства.
4. Проверьте одно коммерческое письмо: не утверждает ли оно, что вы сделали то, чего на самом деле не делали?
5. Вспомните сложный разговор, который откладываете. Подумайте, как сообщить правду спокойно, уважительно и с предложением дальнейших действий.

Вместо послесловия к главе

Искусственный интеллект будет становиться быстрее, удобнее и убедительнее. Он поможет нам делать больше и справляться с задачами, которые ещё недавно требовали участия многих специалистов. Но вместе с расширением возможностей возрастает значение принципов, которыми мы руководствуемся.

Честность — не противоположность коммерческому успеху. Это способ построить дело, которое не держится на случайных обещаниях и красивых иллюзиях. Она помогает видеть собственное положение яснее, выбирать подходящие решения и сохранять уважение людей.

«Я убеждён: компания нового поколения начинается не с технологий. Она начинается с человека, которому можно доверять. И первый принцип такого человека — честность».

Глава 2. Профессионализм

Опыт помогает отличать ответ от решения

Представьте: руководитель строительной компании обращается к поставщику и говорит, что ему необходимо новое оборудование. Раньше специалисту требовалось немало времени, чтобы изучить технические характеристики, сравнить модели, запросить предложения и подготовить расчёты. Сегодня искусственный интеллект способен за несколько минут собрать впечатляющую сравнительную таблицу.

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.