

Содержание

Введение	7
Как пользоваться книгой?	11
Часть 1. Промты для переговоров	27
Техники переговоров	37
Какая система подходит в зависимости от ситуации • Проводим переговоры по Гарвардской системе • Проводим переговоры по системе Джима Кэмпбелла • Проводим переговоры по системе Криса Ватсона	
Сбор информации и ролевая отработка перед переговорами	71
Собираем и анализируем информацию о партнере по переговорам • Создаем аргументарную базу для переговоров • Проводим ролевую отработку переговоров с AI-оппонентом	
Другие виды переговоров	89
Помогаем конфликтующим сторонам договориться через медиацию • Проводим переговоры в условиях кризисной ситуации • Проводим переговоры о партнерстве и заключаем партнерское соглашение	
Часть 2. Промты для продаж	103
Ключевые задачи, связанные с продажами	105
Квалифицируем лид • Создаем офер по модели SNAP Selling • Создаем коммерческое	

предложение • Оцениваем разговоры менеджера по продажам по расшифровке • Прорабатываем возможные возражения клиента • Составляем стратегию кросс-селлов, апселлов и даунселлов

Фреймворки продаж 123

Продаем по классической схеме «Семь стадий продажи» • Продаем через диагностику по методу Sandler Selling System • Подводим клиента к принятию решения с помощью вопросов: методика СПИН-продаж • Продаем через обучение: метод The Challenger Sale • Продаем через избавление от боли: метод Pain-Gain-продажи

Часть 3. Промты для коммуникации с сотрудниками и управления

проектами.....141

Управленческие задачи..... 143

Ставим задачи сотрудникам • Анализируем отчет сотрудника

Командные мероприятия151

Проводим эффективную планерку с командой • Анализируем расшифровки рабочих встреч (управленческий разбор) • Готовим и модерируем брейншторм для команды • Проводим оценку и отбор идей в процессе брейншторма • Проводим стратегическую сессию для команды • Планируем бизнес-игру для команды

HR-задачи167

Проводим собеседование с кандидатом • Адаптируем нового сотрудника (онбординг) • Составляем карту мотиваторов сотрудника • Работаем с выгоранием сотрудника • Готовим сложный разговор: увольнение сотрудника • Решаем конфликтные ситуации в команде

Управление проектами.....	189
Декомпозируем проект по фреймворку WBS •	
Составляем дорожную карту проекта (Roadmap)	
на основе WBS • Планируем Agile-спринт для	
быстрого решения задачи • Готовим разбор	
проекта: выводы и работа над ошибками	
 Часть 4. Промты для публичных выступлений	199
Анализируем потребности аудитории • Готовим	
структуру и тезисы выступления • Готовим	
конкретный текст выступления • Интегрируем	
продажи в выступление	
 Заключение	219

Введение

Уже много лет повсюду ведутся разговоры о том, что интернет и социальные сети убьют человеческое общение. Но практика показывает обратное — люди продолжают общаться как с помощью новых инструментов (мессенджеры, «Зум» и другие), так и по-прежнему встречаются вживую (если есть сомнения, попробуйте забронировать в пятницу вечером столик в модном ресторане). Все потому, что общение, коммуникация — это не просто способ обмениваться информацией, а базовая потребность человека.

Бизнес также целиком и полностью построен на различных форматах коммуникации: с клиентами, сотрудниками, партнерами, поставщиками, слушателями на выступлениях, подписчиками в социальных сетях и так до бесконечности.

При этом эффективная коммуникация — это качество, которое пока точно остается за человеком, а не за AI. И дело даже не в технических возможностях, их достаточно уже сейчас. Нейросеть может эмулировать эмоции, вести складную беседу, анализировать поведение и многое другое. Но дело в том, что человеку нужен человек. Возможно, мы с вами

доживем до времени, когда два AI-агента от разных компаний будут вести переговоры друг с другом, математически точно находя компромиссы и приемлемые для всех условия. Но пока для нас крайне важно посмотреть друг другу в глаза, найти человеческий коннект, вместе посмеяться над удачной шуткой, понять, верим мы своему визави или нет, определить, кто он — партнер или оппонент. И я верю, что так будет всегда*.

Так о чем же тогда книга? Дело в том, что коммуникация — не только личный разговор. Это еще и огромный пласт подготовки, планирования, принятия решений, брифовки, сбора информации, фиксации, постанализа, построения стратегии, создания документов и т. д. Без всего этого любая коммуникация окажется беспредметной, спонтанной и неэффективной. И вот в решении подобных задач нейросети оказываются максимально полезны. Я бы даже сказал, жизненно необходимы. Ведь освободившиеся время, фокус, энергию вы сможете применить для самой человеческой части коммуникации и ее основной сути — распространения ваших идей среди других людей.

Книга построена по логике решения ключевых коммуникационных задач:

* В конце концов, первый фильм без живых актеров «Последняя фантазия» появился еще в 2001 году, а электронные синтезаторы — в 1960-х, но люди по-прежнему увлечены жизнью «живых» актеров, и «живые» гитаристы по-прежнему гипнотизируют своими рифмами слушателей со сцены.

- 1) переговоры;
- 2) продажи;
- 3) коммуникация с сотрудниками и коллегами;
- 4) публичные выступления.

По каждому блоку мы рассмотрим последовательность конкретных действий и, самое важное, мои авторские протестированные промты для их решения. В каждом промте собраны подробная инструкция для нейросети, как именно выполнять эту задачу, характеристики идеального конечного результата, ограничения, референсы, структура результата. При создании промтов я, с одной стороны, учитываю логику работы нейросети, с другой — лучшие мировые фреймворки, связанные с той или иной задачей (например, стадии переговоров, принципы квалификации лидов, структура оптимального коммерческого предложения). Ну и обязательно — свой личный опыт.

Конечно, вы можете просто написать: «Разработай для меня стратегию переговоров с важным клиентом по поводу ...», однако такой минималистичный промт даст шаблонный, предсказуемый результат. Я многократно тестирую каждый промт, «тюнингую» его, чтобы вы смогли получить по-настоящему проработанный, оптимизированный под вашу задачу результат.

Книга, которую вы держите в руках, — часть нашей с издательством «Альпина Паблишер» серии «Дай списать промт. Лаборатория Дамира Халилова». Задача книг этой серии — помочь каждому читателю найти свой, наиболее эффективный путь использования нейросетей, дать готовые решения для самых насущных задач,

связанных с бизнесом, работой, творчеством, личной жизнью.

Каждая книга серии имеет конкретный тематический фокус применения нейросетей: в маркетинге, онлайн-продажах и работе с маркетплейсами, создании иллюстраций, видео, презентаций и анимации, для эффективной коммуникации, ведения финансового учета и др.

Приятного чтения!

Как пользоваться книгой?

Я постарался сделать книгу интуитивно понятной, тем не менее хочу дать несколько рекомендаций и напутствий по тому, как получить от нее максимум.

Для каких нейросетей подходят промты?

Практически все промты универсальны и подходят для любой современной текстовой нейросети, в частности:

- ChatGPT;
- YandexGPT («Алиса»);
- Deepseek;
- Grok;
- «ГигаЧат»;
- Gemini;
- Perplexity.

Исключение составляют промты для создания изображений, этой функции нет у Deepseek и Perplexity.

Нужно ли покупать платную версию?

Нет, все промты будут работать и в бесплатной версии. Вообще, разница между платной и бесплатной версиями в большинстве нейросетей сейчас не так кардинальна и заключается в лимитах (сколько генераций можно сделать за определенное время), доступе к «свежим» моделям (при этом, например, у ChatGPT даже в бесплатной версии есть доступ к новейшим моделям), формате «Глубокого исследования», возможностью создания AI-агентов (в этой книге мы не касаемся данной темы).

Как использовать промты?

Самый простой способ — сфотографировать промт и отправить его в нейросеть с коротким текстом: «Расшифруй в текст». После этого вы сможете добавить в промт собственную информацию и отправить на исполнение. В случае с электронной версией книги можно просто скопировать промт.

Как адаптировать промты под свои вводные?

Для этого в каждый промт я встраиваю специальные блоки — они выделены квадратными скобками. Внутри квадратных скобок описано, какую информацию сюда вставить, и приведен пример такой информации. Выглядит это следующим образом: [дайте краткую характеристику продукта, например: «мобильное приложение для редактирования видео»].

В целом достаточно указать краткую информацию, однако чем больше вводных вы дадите, тем более качественный и адаптированный под вашу специфику результат вы получите.

Важно: в итоговом промте сами квадратные скобки оставлять не нужно.

Для чего нужны двойные двоеточия?

Это мой авторский знак, и он необязателен для использования. Его ключевая задача — отделять друг от друга смысловые блоки промта, что дает два важных преимущества.

1. Удобство дальнейшей редакции. Подразумевается, что большинство промтов вы будете использовать неоднократно. При этом, возможно, в следующий раз вы захотите что-то изменить (например, составить план обучения не на неделю, а на месяц). Разобраться в промте с разбивкой по смысловым блокам будет намного проще, чем в случае со сплошным полотном текста.
2. Для самой нейросети этот знак отделяет каждый блок инструкций друг от друга (например, ролевая модель, последовательность шагов, ограничения, стилистика). Это позволяет структурировать его работу и избежать путаницы (например, когда нейросети не вполне понятно, касается ли указание «пиши подробно» всего промта либо только одного элемента).

Повторюсь: его использование необязательно.

Не дадут ли одинаковые промты одинаковый результат?

Ни в коем случае — это противоречило бы самой сути работы нейросети. Каждый раз нейросеть проходит абсолютно новый путь, который хоть и основан на промте и ваших вводных, но предполагает тысячи точек, где нейросеть «делает выбор». И вероятность, что в двух разных генерациях этот путь окажется идентичным, близка к нулю. Более того, вы сами можете использовать один и тот же промт неоднократно, и каждый раз результат будет разным.

Почему все промты начинаются с «Ты — ...» и далее каждый раз следует новая роль?

Это крайне важный элемент промт-инжиниринга — ролевой промт. С его помощью мы задаем нейросети контекст для выполнения задачи. Так, например, если мы попросим нейросеть написать текст об органических продуктах, то с разными ролевыми промтами мы получим кардинально разные результаты.

Промт «Ты — копирайтер» даст структурный, но несколько отстраненный результат. «Ты — владелец магазина органических продуктов, искренне любящий свое дело» позволит получить очень личный текст с большим количеством деталей. «Ты — специалист по нутрициологии и здоровому питанию» сдвинет акцент в сторону влияния на здоровье. Еще можно использовать «Ты — шеф-повар», «Ты — постоянный

клиент», «Ты — фуд-блогер», и каждый раз вы будете получать принципиально иной текст.

Рекомендую поэкспериментировать с ролевыми промтами самостоятельно.

Если мне нужно дать нейросети много информации, как это сделать?

Есть задачи, для решения которых вводных в квадратных скобках может быть недостаточно. Например, при подготовке коммерческого предложения, дорожной карты проекта или создании стратегии продаж имеет смысл загрузить дополнительные документы или дать массив информации другими способами. Перечислю три простых и эффективных способа сделать это.

1. Добавить к промту файлы с дополнительной информацией, например:

- презентацию компании или продукта;
- каталог продукции;
- статьи, подборки постов, FAQ, контент сайтов или лендингов;
- расшифровки выступлений, зум-колов, встреч;
- клиентские брифы;
- примеры разговоров с клиентами, оферов, отчетов.

И любые другие файлы в формате текста, PDF, изображений. Для этого в интерфейсе нейросети

нужно нажать на значок скрепки или плюса и затем выбрать нужный файл.

В этом случае в промт нужно добавить следующий элемент: «Возьми всю необходимую информацию из приложенных файлов».

2. Дать ссылку на сайт или лендинг, где приведена нужная информация. Нейросети открывают не все сайты, поэтому заранее проверьте, откроется ли ваш. Для этого в новом окне дайте задачу: «Перейди на страницу <http://...>» и сделай саммари контента. Если не можешь открыть сайт — честно об этом напиши». Если нейросеть сделает саммари, можно добавлять ссылку в промт, дописав: «Всю необходимую тебе информацию возьми со страницы <http://...>»
3. Дать задачу проинтервьюировать вас. Нейросеть сама задаст вопросы, чтобы получить всю необходимую для генерации информацию. Для этого допишите в промте: «Задай мне 10 вопросов, чтобы получить всю необходимую тебе информацию :: Задавай вопросы в режиме интервью: задаешь вопрос, ожидаешь ответа, только после этого переходишь к следующему».

А если выйдет новая модель, промты перестанут работать?

Нет. Промты построены на «вневременных» принципах. Фактически это способ передать нейросети информацию о том, какой результат, в каком формате и в какой

стилистике мы хотим получить. Более того, с каждым новым обновлением нейросеть все более чутко реагирует на эти указания, а значит, эффективность промтов со временем будет только возрастать.

Для каждого промта нужно создавать новый тред (ветку)? Или задавать их в одном?

Любой промт из книги самодостаточен (необходимый минимум информации вы даете нейросети в квадратных скобках) и может быть использован отдельно от других. Однако настоящая нейросетевая магия начинается, когда вы объединяете разные промты в связки.

Технически это очень простой процесс. Вы задаете каждый следующий промт в том же треде, в котором получили результат от предыдущего.

Пример самой простой связки — провести декомпозицию проекта, а затем в этом же треде (ветке обсуждений) дать задачу создать дорожную карту проекта.

Суть связок в том, что нейросеть будет использовать всю информацию, полученную ранее, при новой генерации. То есть, формируя дорожную карту, нейросеть учитывает все данные, полученные в результате декомпозиции. В результате дорожная карта будет намного более точной и адаптированной конкретно под ваши задачи.

Несколько рекомендаций:

1. Задавая новый промт в тред с результатами, добавьте следующий элемент: «Используй информацию из предыдущих генераций в данном

треде». Его можно добавить в описание ключевой задачи, например для промта с написанием продающего поста это будет выглядеть следующим образом: «Напиши стратегию переговоров по Крису Воссу. Используй информацию из предыдущих генераций в данном треде».

2. У тредов нет «срока давности» — вы можете добавлять новые промты даже в те треды, которые создавали несколько месяцев назад.

Как определить, какие промты объединять в связки?

Субъективно. Просто задайте себе вопрос — есть ли в предыдущей генерации данные, которые пригодятся в новой? Например, для задачи «Подготовка тезисов выступления» информация из генерации «Анализ потребностей аудитории» будет максимально важной — тезисы будут основаны не на догадках нейросети, а на проведенном анализе того, что нужно аудитории. Соответственно, такую генерацию лучше вести в том же треде.

А если мне не понравится результат?

Это вполне нормально, если вы когда-нибудь работали с копирайтерами, дизайнерами, маркетологами и любыми другими специалистами, то знаете, что первый результат их работы обычно тоже требует корректировок. Также и с нейросетями, если результат вам

Конец ознакомительного фрагмента.

Приобрести книгу можно

в интернет-магазине

«Электронный универс»

e-Univers.ru