

ЕВГЕНИЙ ШАМАРДИН

Карьера в эпоху ИИ

Что сделать уже завтра

Карьера · Коммуникации · Управление

Реальные задачи для искусственного интеллекта



Практический конспект эфира 24 сентября 2026 года

От чтения к действию

Не просто прочитать и забыть. Выберите свой вопрос, разберите пример и зафиксируйте действие. Названия ниже кликабельны; колонтитул возвращает к этой странице.

Карьера и поиск работы	3
Ценность, переговоры и достижения	9
Управление и команда	15
ИИ: первые шаги и шаблон задания	20
Реальные кейсы и рабочие инструменты	24
Внедрение, ограничения и вопросы	33
План действий и рабочий лист	37
Практикум и отзывы участников	40

Текст от первого лица отредактирован по записи: убраны повторы и ошибки распознавания. Это конспект, а не дословная стенограмма. Шаблоны и упражнения отмечены отдельно. Кейсы отражают опыт автора; технические возможности и рынок описаны на дату эфира.

КАРЬЕРА

Ваши навыки шире вашей должности

Я 15 лет работал в системе Газпрома. Начинал юристом, затем перешёл в HR и вырос до руководителя управления по работе с персоналом. При этом параллельно пробовал другие направления: тексты, сайты, презентации, обработку данных.

В моменте казалось, что это не связано с основной работой. Но потом именно знания на пересечении областей давали новые проекты, скорость и видимость в глазах руководства.



Схема ключевой мысли эфира: навыки усиливают друг друга.

КАРЬЕРА

За проходной тоже есть жизнь

На всём протяжении работы у меня было размещено резюме. Я смотрел рынок и периодически проходил собеседования. Мне было важно понимать, сколько я стою, куда могу уйти и на какую зарплату.

Это давало уверенность в том числе в общении с руководителем. Когда много лет сидишь на одном месте, легко решить, что других вариантов вообще нет. Поэтому рынок надо понимать именно по своей профессии и направлению.

На эфире я показывал, что конкуренция за вакансии выросла, но по профессиям ситуация различается. Общий вывод для меня такой: компаниям нужны люди, которые способны давать результат и увеличивать производительность.

Не привязывайте всю свою ценность к названию работодателя. Думайте про знания, опыт, связи и то, что вы умеете делать.

Понимание рынка даёт опору даже тогда, когда вы не собираетесь увольняться.

ДЛЯ СЕБЯ · РЕДАКЦИОННОЕ УПРАЖНЕНИЕ

Найдите несколько подходящих вакансий. Выпишите требования, которые уже закрываете, и те, которые стоит подтянуть.

В записи: 18:10-23:00

КАРЬЕРА

Вам надоела профессия или место работы?

Когда я увольнялся, думал, что тема HR и управления персоналом мне надоела. Оказалось, надоела корпоративная жизнь: бесконечные совещания и процессы, в которых долго не видишь результата.

Сейчас я снова занимаюсь этой темой, только в другом формате: обучение, практикумы, работа с людьми. И мне это нравится.

Часто человек хочет менять профессию, хотя проблема связана с конкретным руководителем или несоответствием объёма работы и зарплаты. Эти вещи важно сначала разделить.

Я за вариативность и гибкость, но при переходе стараюсь сохранить опыт и компетенции. Подумайте, как соединить то, что уже знаете, с новым направлением, а не обнулить всё, что накопили.

Менять формат работы можно, сохраняя профессиональный капитал.

ДЛЯ СЕБЯ · РЕДАКЦИОННОЕ УПРАЖНЕНИЕ

Разделите на три колонки: что не устраивает в задачах, в условиях и в отношениях. Это разные причины и разные решения.

В записи: 23:13-26:09

Сначала отделить причины

Не обязательно обнулять профессию. Сначала разберитесь, что именно перестало устраивать: сами задачи, условия или отношения.



Запишите одну причину в каждой колонке. Затем выберите изменение, которое действительно работает с вашей причиной.

КАРЬЕРА

Не ждать идеального момента

Я всё время осматривался: какая здесь система координат, куда можно развиваться, какие задачи сейчас важны руководителю и компании. Конкретного идеального плана не было, но направление было.

Когда уходил из найма, решение тоже было непростым. Я использовал для себя технику самого плохого сценария: что будет, если не получится? На какой доход я смогу претендовать со своими знаниями и опытом?

Это не призыв всем уволиться. Нужно понимать риски, последствия и альтернативы. Но бесконечно ждать, пока исчезнет вся неопределённость, тоже не выход.

Мне важно не застаиваться: пробовать смежные направления, учиться, искать задачи, в которых можно вырасти.

Опасность не только в том, чтобы ошибиться. Можно остановиться и перестать искать.

ДЛЯ СЕБЯ · РЕДАКЦИОННОЕ УПРАЖНЕНИЕ

Опишите один возможный переход: выигрыш, худший реалистичный сценарий, запасной вариант и первый обратимый шаг.

ПОИСК РАБОТЫ

Под каждую целевую роль - своё резюме

Если я претендую на позицию директора по персоналу, это одна целевая роль. Начальник отдела кадров или руководитель обучения и развития - другие. Под каждую нужна соответствующая версия резюме.

Я откликаюсь на конкретную вакансию тем резюме, которое показывает нужный для неё опыт. На эфире я объяснял это в том числе автоматическими фильтрами: рекрутер не обязательно видит все отклики.

Используйте разные источники: площадки с вакансиями, карьерные сайты компаний, профильные каналы, прямые обращения и знакомых. Не ограничивайтесь одним способом.

К собеседованию готовьтесь через вопрос: что нужно руководителю по другую сторону стола? Самопрезентация должна соединять искреннее желание помочь и уверенность в своих компетенциях.

Адаптация резюме - это выбор релевантного опыта, а не выдумывание нового.

ДЛЯ СЕБЯ · РЕДАКЦИОННОЕ УПРАЖНЕНИЕ

Возьмите одну вакансию и напротив каждого важного требования поставьте реальный пример из своего опыта.

В записи: 32:02-37:49

ЦЕННОСТЬ И ПЕРЕГОВОРЫ

Сложная работа не всегда самая важная

У меня было огромное управление, миллион планов и дорожных карт. Но среди задач были те, которые критически важны для генерального директора, и те, которые почти никого не волновали. Хотя вторые тоже могли быть сложными.

Я внимательно наблюдал: что требуют от моего руководителя? Что требуют от генерального директора? На какие из этих процессов я могу повлиять?

Из всего спектра я выделял несколько главных задач и отдавал им больше времени и фокуса. Остальное старался сокращать.

Если говорить о росте зарплаты, главный вопрос для меня: как стать человеком, чей труд представляет большую ценность и кого будет большой проблемой потерять?

Количество усилий и ценность результата для компании - не одно и то же.

ДЛЯ СЕБЯ · РЕДАКЦИОННОЕ УПРАЖНЕНИЕ

Выпишите три задачи, которые занимают больше всего времени. Рядом укажите, какую важную проблему компании решает каждая.

В записи: 27:15-28:14; 48:21-49:48

Руководитель не обязан догадаться

Я сам много лет допускал эту ошибку: думал, руководитель должен догадаться, что я хочу роста и что меня не устраивает зарплата.

В какой-то момент понял: свои желания и амбиции надо проговаривать. Я хочу такую роль. Хочу такой доход. Хочу развиваться в этом направлении.

Главное в коммуникации - вообще её начать. Дальше уже идут нюансы: что сказать, как подготовиться, как построить разговор.

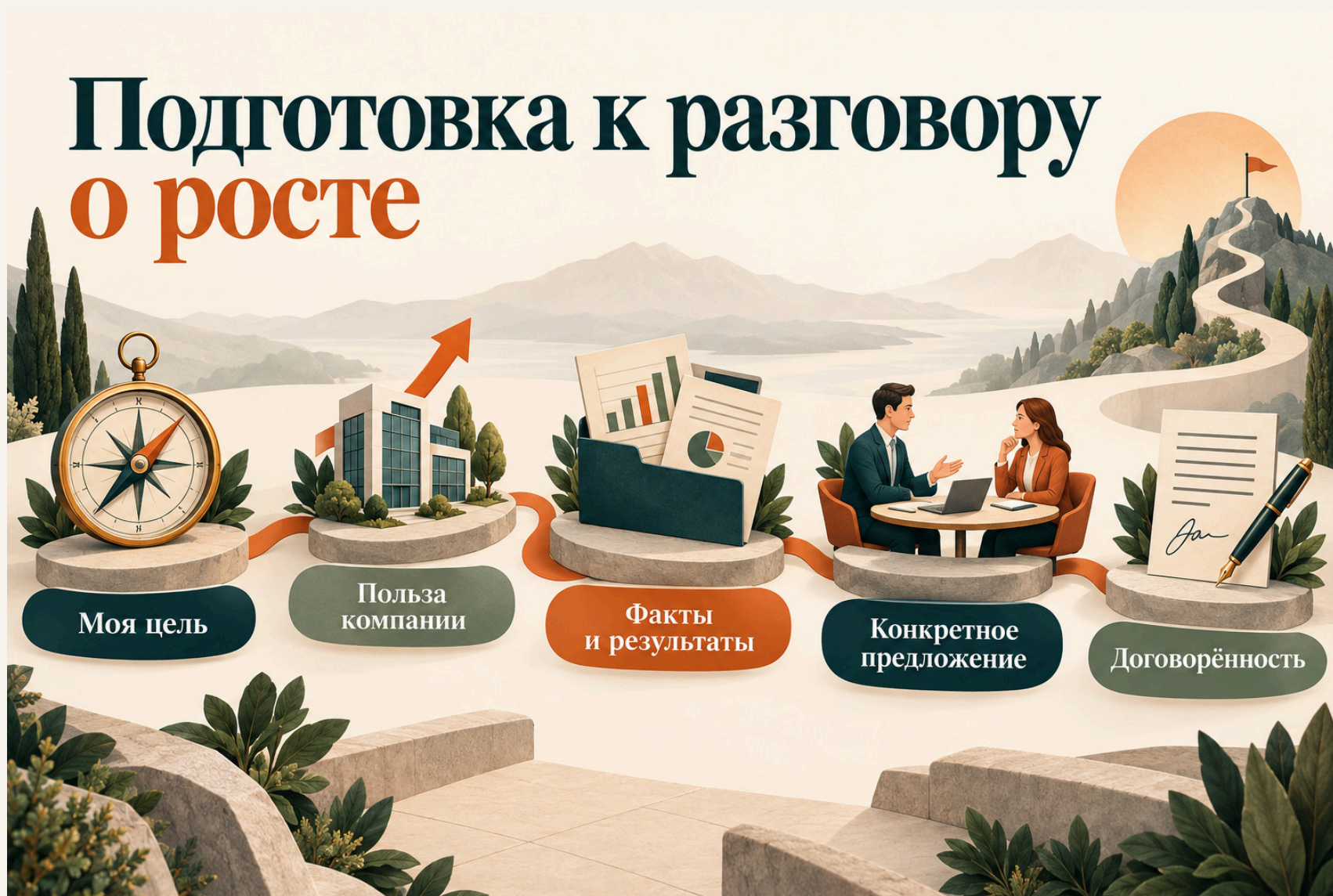
Плохой путь - долго терпеть, а потом сорваться: «Вы меня не цените, я как лошадь пашу». То же бывает у руководителя: вместо своевременного разговора он копит претензии и потом вываливает их все сразу.

Договорённости важно фиксировать. На эфире я приводил пример участницы, которая смогла перенести обещания о финансовых выплатах из устного разговора в документ.

Своевременный разговор полезнее накопленного раздражения.

Разговор, к которому можно подготовиться

От желания вырасти - к понятному предложению. Факты о своей работе связываем с тем, что важно компании.



После разговора зафиксируйте договорённость и дату, когда вы к ней вернётесь.

РАБОЧИЙ ЛИСТ

Подготовка к разговору о росте

Редакционный шаблон по идеям эфира. Заполните до разговора; используйте реальные результаты.

Чего я хочу

Роль, зона ответственности, условия или следующий шаг.

Почему это полезно компании

Какая важная задача будет решаться лучше?

Что подтверждает мою готовность

Проекты, результаты, обратная связь, измеримый эффект.

Что я предлагаю обсудить

Конкретный вариант и возможные альтернативы.

О чём договорились

Кто что делает, к какому сроку, когда возвращаемся к вопросу.

ЦЕННОСТЬ И ПЕРЕГОВОРЫ

Не вспоминать достижения раз в год

В какой-то момент я начал фиксировать результаты: проекты, которые довёл до конца, сложные задачи, которые решил. Всё это потом забывается.

Даже когда составляешь резюме, сидишь и думаешь: что же важного я сделал? Или в конце года надо рассказать генеральному директору, что сделало подразделение.

Я понял, что не буду вспоминать в последний момент. Стал весь год вести журнал проектов и достижений.

Это помогает видеть собственный вклад, готовиться к переговорам с руководством и искать работу.

Факты о проделанной работе - более надёжная опора, чем ощущение «я недостаточно хорош».

ДЛЯ СЕБЯ · РЕДАКЦИОННОЕ УПРАЖНЕНИЕ

Запишите три недавних результата: задача, ваши действия, что изменилось и чем это подтверждается.

РАБОЧИЙ ЛИСТ

Журнал результатов

Редакционный шаблон. Сохраняйте записи регулярно, пока детали не забылись.

Задача и исходная ситуация

Что нужно было изменить и почему это было важно?

Мой вклад

Что конкретно сделал я, что сделала команда?

Результат

Что стало быстрее, понятнее, надёжнее или выгоднее?

Подтверждение

Документ, цифра, обратная связь, ссылка на готовую работу.

Где использовать

Резюме, годовой отчёт, разговор о роли или доходе.

УПРАВЛЕНИЕ

Эксперт и руководитель: разные задачи

По моему опыту крупных компаний, у экспертной карьеры есть потолок. Если хочешь существенно расти в доходе, стоит посмотреть и на управленческую ветку. А если остаёшься экспертом - осознанно искать другие варианты развития.

Я часто уговаривал сильных специалистов становиться руководителями. Люди боялись потерять предметную работу, не считали себя достаточно харизматичными. Но управление позволяет с помощью команды делать результаты другого масштаба.

Главная ошибка после повышения - продолжать делать ровно то, за что тебя повысили, только ещё усерднее. Теперь твоя работа - организовать результат команды.

Если не делегируешь, то не выполняешь важную часть тех функций, за которые руководителю платят.

Повышение меняет содержание работы, а не только название должности.

Почему всё опять приходится делать самому

Боишься поручить задачу команде. Команда не получает новых задач и не развивается. Потом доверять ей ещё страшнее, потому что она действительно слабая. Получается замкнутый круг.

Я видел это не только у начинающих руководителей, но и у топ-менеджеров. Нужно выстраивать делегирование и понятный контроль, а не бесконечно забирать работу обратно.



Редакционная схема ловушки контроля по объяснению из эфира.

УПРАВЛЕНИЕ

Управление - это система и культура

С одной стороны, система: понятные задачи, цели, регламенты, точки контроля. Когда всё прозрачно, меньше необходимости в микроменеджменте.

С другой стороны, культура. Она зависит от того, как руководитель реагирует на ошибки и достижения, как относится к людям. Это и есть «как здесь у нас принято».

Корпоративная культура - не только то, что написано в кодексе или на стене. Непосредственный руководитель формирует её в своём подразделении.

Если с самого начала смотреть на людей с прищуром «вы меня не обманете», в ответ получишь такое же недоверие. Сильные люди с таким руководителем работать не хотят.

Доверие для меня не только этично, но и выгодно.

Понятные правила и уважение к людям работают вместе.

ДЛЯ СЕБЯ · РЕДАКЦИОННОЕ УПРАЖНЕНИЕ

Что команда видит от вас на практике: при ошибке, при успехе и при несогласии? Это важнее деклараций.

В записи: 45:26-46:50; 55:04-56:31

На чём держится работа команды

Прозрачные задачи и контроль не заменяют доверия. Хорошая атмосфера сама по себе тоже не создаёт ясности. Нужны обе опоры.



Проверьте, где сейчас слабое место: в организации работы или в том, как люди взаимодействуют.

УПРАВЛЕНИЕ

Что вы можете изменить на своём месте

«Систему уже не изменить» - установка, которая мешает действовать. Я предлагаю думать про себя, своих коллег и своё направление: что здесь можно изменить?

Я мог отсидеть три часа на совещании со скорбным лицом, а потом собрать свою команду ещё на три часа и доносить политику партии. А мог так не делать.

В резюме никого не интересует, что ты работал в плохой системе. А вот то, что даже в ней ты смог что-то изменить, вытащить проект или сделать новое, - уже интересно.

В старой компании на процессах нарастает много лишнего. Я старался это убирать: так процессы двигались быстрее, а вместе с ними быстрее рос и я.

Меньше размышлений о том, чего вы не контролируете. Больше работы с тем, на что можете повлиять.

ДЛЯ СЕБЯ · РЕДАКЦИОННОЕ УПРАЖНЕНИЕ

Найдите одну лишнюю операцию, одно ненужное совещание или один отчёт, который можно сделать полезнее.

В записи: 52:51-58:11

ИИ: от переписки к результату

Я вижу эти изменения в своей работе: дизайн, монтаж, сайты, приложения. То, ради чего раньше нужно было искать подрядчика, теперь во многих случаях могу собрать сам с помощью ИИ.

На эфире я спрашивал: вы пока заходите в чат, уже работаете с проектами или создаёте инструменты и агентов? Это разные уровни использования.

Важнее всего соединить возможности ИИ со своей экспертизой. Вы знаете процесс, нюансы и то, каким должен быть полезный результат.

От вопроса к рабочему процессу

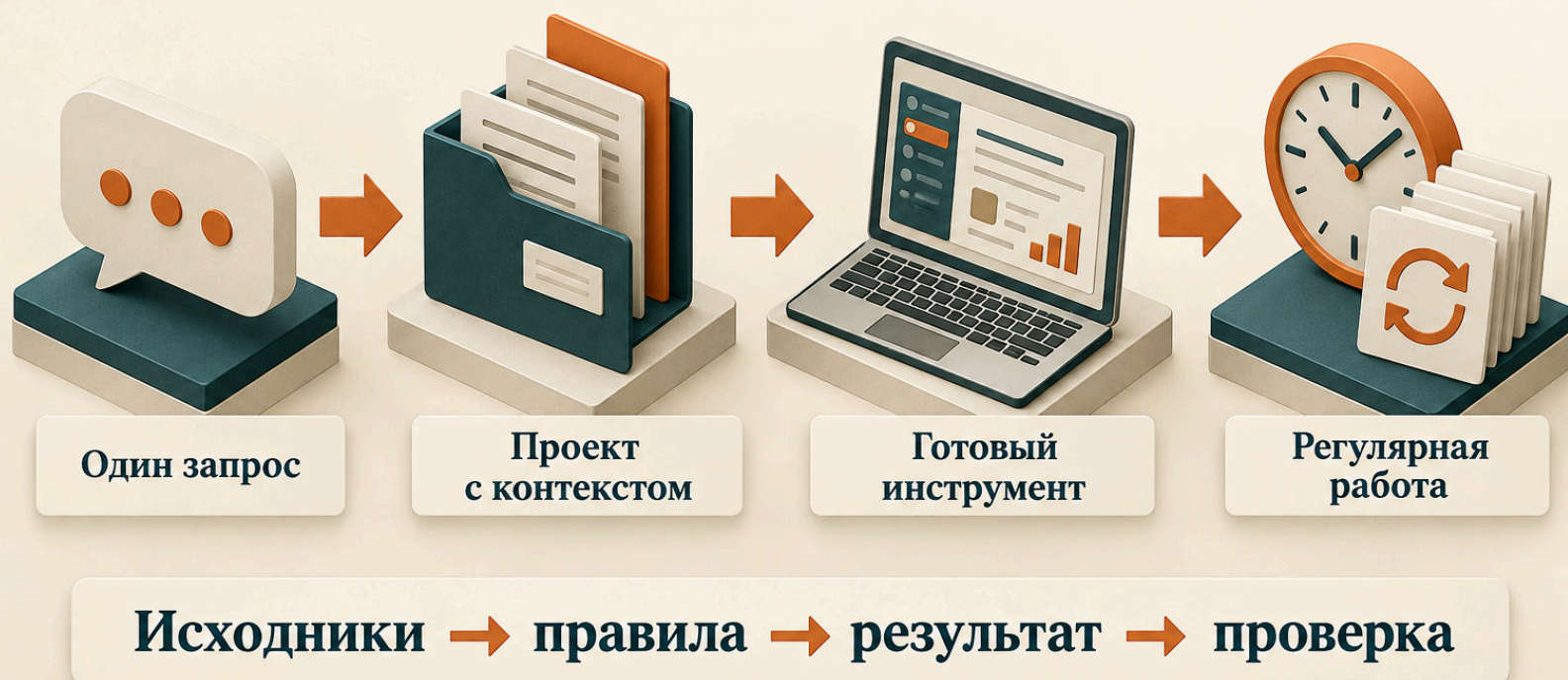


Схема развития рабочего подхода. Возможности конкретных продуктов меняются.

Начните с одной реальной задачи

Если вы только начинаете, выделите один рутинный процесс. Попробуйте на нём и разберитесь в логике работы. Не нужно хвататься за всё сразу.

Я использую Claude и ChatGPT, а для работы с файлами и проектами - Claude Code и Codex. Важно выйти за рамки одного вопроса в чате и научиться получать готовый материал.

Первый полезный шаг - вводное интервью. Попросите ИИ задать вопросы про вас, ваши цели и проекты, а затем сохранить контекст в отдельный файл.

Соберите исходные документы, правила и примеры хорошего результата. На большом объёме контекст может теряться, поэтому нужны сохранённые инструкции, память проекта и проверки.

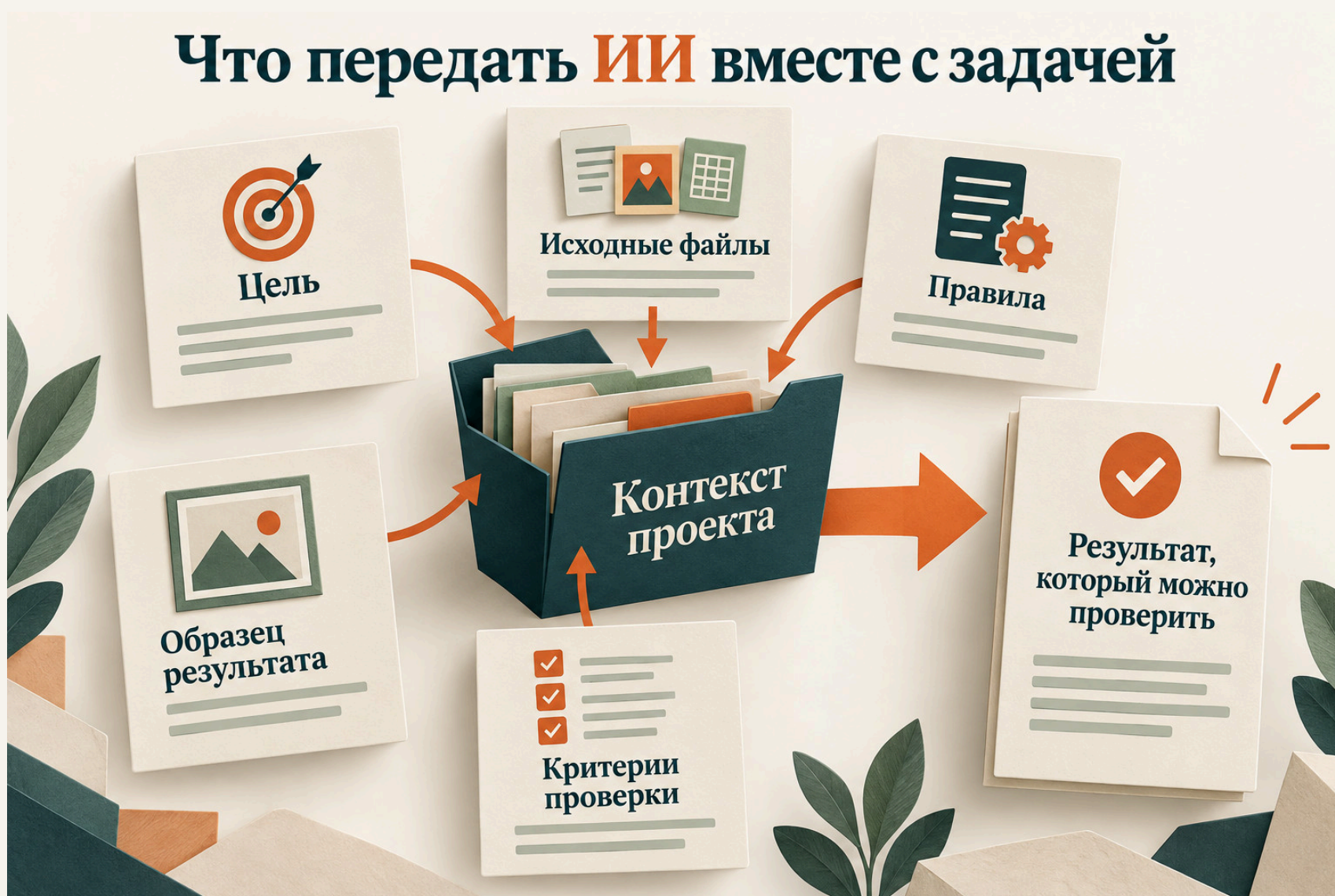
Одна задача, реальные исходники, понятный результат и человек, который умеет его проверить.

ДЛЯ СЕБЯ · РЕДАКЦИОННОЕ УПРАЖНЕНИЕ

Для первого опыта выберите задачу, в которой сами отличаете хороший результат от плохого. Условия доступа к данным учитывайте заранее.

Собрать контекст до первого запроса

Модели нужны не только слова «сделай хорошо». Передайте цель, материалы и правила, а затем определите, как будете проверять результат.



Сохраните эти пять элементов в папке проекта. На следующей странице - шаблон задания для копирования.

ШАБЛОН ДЛЯ КОПИРОВАНИЯ

Как поставить задачу ИИ

Редакционный шаблон по принципам эфира. Подставьте свою задачу и сохраните вместе с проектом.

Я работаю [роль и направление]. Мне нужно [результат и для кого он нужен].

Исходные материалы: [файлы и что в них содержится].

Правила и ограничения: [критерии, регламент, формат, доступ к данным].

Пример хорошего результата: [образец].

Сначала изучи материалы и задай вопросы, если контекста не хватает. Не додумывай отсутствующие факты.

Подготовь [таблицу / HTML-отчёт / документ / инструмент]. Покажи расхождения, пропуски и вопросы, которые требуют решения человека.

Для важных выводов укажи исходный файл и место в нём. Отдельно перечисли, что нужно проверить. Сохрани результат и правила работы в папке проекта.

Текст можно выделить и скопировать из PDF.

300 файлов одной закупки

На обучении в департаменте закупок взяли четыре пакета документов от четырёх участников торгов: около 300 файлов, сканы, PDF и таблицы.

Попросили сравнительный HTML-отчёт в максимально наглядном формате для специалиста по закупкам. На выходе получили общую панель, сравнение и список вопросов.

Ребята из департамента всё сверили. По их словам, раньше на эту документацию уходила неделя, здесь - около 20 минут. Это результат конкретного кейса.



Схема кейса. На следующей странице - настоящий экран из записи.

Цена, несоответствия и вопросы

Общая панель показывает предложения четырёх участников. Отдельно выделены обязательное несоответствие, расхождение в цене и недостающие сведения.

РЕЗУЛЬТАТ ИИ

Панель решения

Показатели, которые важнее всего увидеть до чтения полной сравнительной таблицы.

Итоговая СТ + заявки

4

заявки рассмотрено

3

без обязательных несоответствий по итоговой СТ

2,124 млн Р

минимальная цена к оплате — «А»

30,29%

снижение «А» к контрольной цене СТ

«Г»: обязательное несоответствие

В строке «Достоверность представленных сведений» итоговой СТ стоит «не соответствует». Одновременно отмечено расхождение цен заявки и ЭТП.

«В»: цена требует сверки

На стр. 1 коммерческого предложения указано 2 476 668,50 Р, а в сводной таблице на стр. 2 и итоговой СТ — 2 350 307,86 Р без НДС.

Персонал: дозапрос по «В»

В итоговой СТ: нет 2 монтажников лесов, 4 штукатуров-маляров и 3 разнорабочих. У «Г» отсутствуют 3 штукатура-маляра.

Ранжирование устойчиво

При восстановленной формуле и цене к оплате порядок допущенных участников: «А» → «Б» → «В». Смена базы на цену без НДС порядок не меняет.

«Г»

ООО «Участник Г»

3,69 млн Р

Рейтинг 0,5930

не допущен

«А»

ООО «Участник А»

2,124 млн Р

Рейтинг 1,0000

лидер

«Б»

ООО «Участник Б»

2,515 млн Р

Рейтинг 0,8741

место 2

«В»

ООО «Участник В»

2,291 млн Р

Рейтинг 0,7752

проверить

Реальный кадр эфира. Данные участников обезличены в исходном примере.

КОНСПЕКТ ЭФИРА 24.09.2026

25 / 53

Проверить ТЗ до публикации

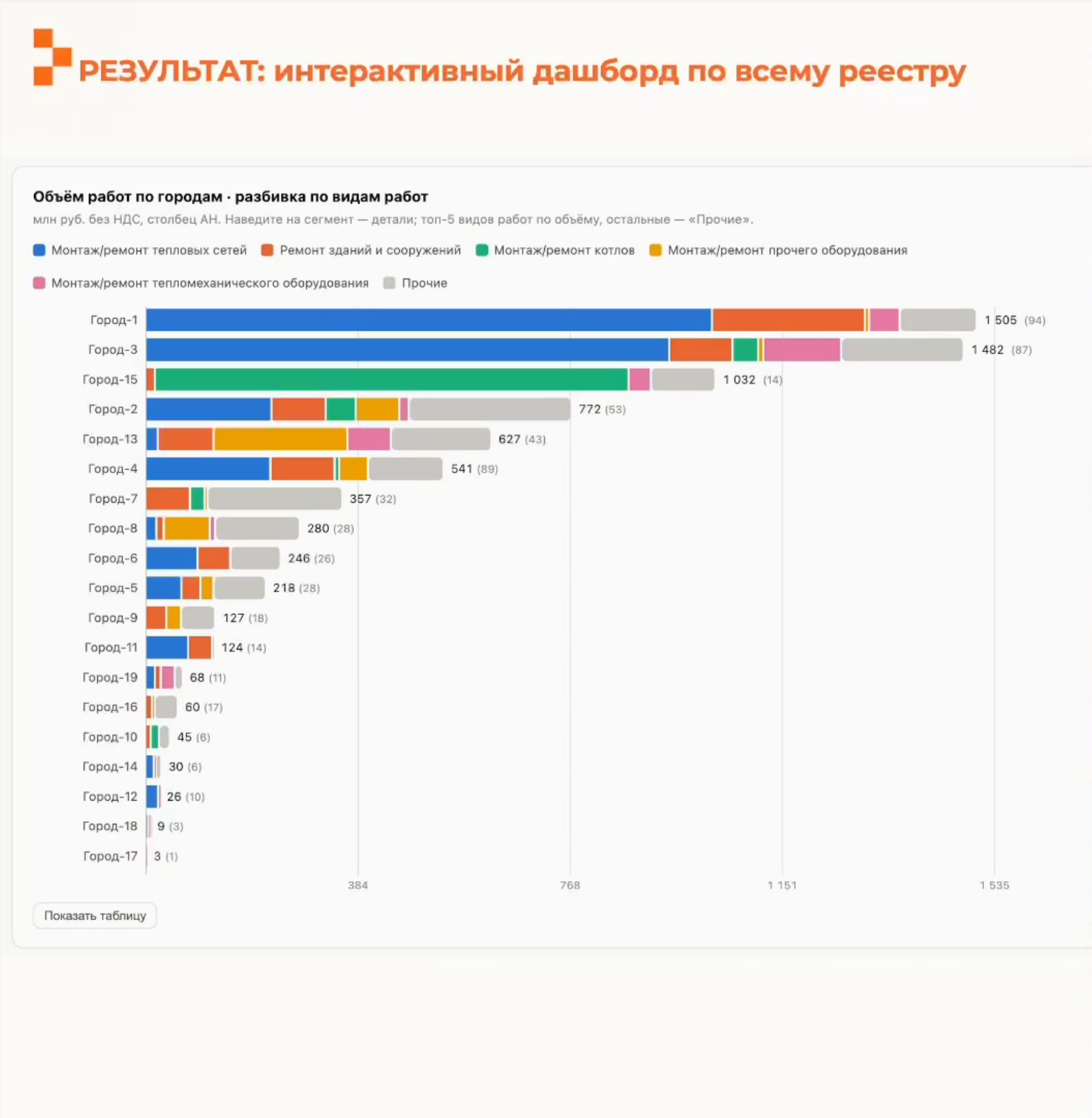
В другом примере ИИ сопоставил требования ТЗ с оборудованием из открытых источников. На эфире я показывал выявленные ограничения и вопросы, которые стоит разобрать до публикации.

ТРЕБОВАНИЕ ТЗ	XR-123 (ПОСТАВЩИК X)	РГ-110 (ЗАВОД 1)	РН-110 (ЗАВОД 2) (ЗАВОД 2)	РГ-110 (ЗАВОД 3) (ЗАВОД 3)
Номинальный ток 2000 А (задан точно, не «не менее»)	✓	✓ ряд 1000/2000/3150	✓ ряд 1000/1250/2000	✗ ряд 1000/1600/2500 — точного «2000» нет
Электродинамическая стойкость 125 кА	✓	✓ до 125	✓ до 125	✗ до 100
Термическая стойкость 50 кА	✓	✓ до 50	✓ до 50	✗ до 40
Полимерные изоляторы	✓	✓ фарфор/ полимер	✓ фарфор/ полимер	✓ фарфор/ полимер
Электродвигательный привод	✓ МХ-50	✓ ПД-14	✓ ПД-2 / ПДЦ-2	✓
Контактные покрытия олово/ серебро, ресурс 10 000 циклов	✓	✓ каталожная формулировка	✓	?
Закрытые шарикоподшипники без смазки на весь срок	✓	✓ каталожная формулировка	?	?
«Привод типа МХ-50 или аналогичный» — критерии аналогичности не заданы	✓	риск отклонения	риск отклонения	риск отклонения
Цельносварной токопровод из алюминиевой трубы, «отсутствие пружинных контактов»	✓	✗ разъёмные ламельные контакты	✗ «упругие разъёмные контакты» — каталог	✗ ламельная контактная система

Кадр 01:18:40. Таблица показывает, какие характеристики ограничивают выбор. Выводы требуют проверки специалистом.

Из огромного реестра - в аналитику

Реестр закупок по всей стране: около 100 тысяч строк и 100 колонок.
Задача - найти, что можно объединить, в каких городах и по каким видам работ.



Наглядность - тоже часть результата

В моей карьере было много работы по превращению сложных таблиц в понятные материалы для руководства. Экономисты принесут - чёрт ногу сломит. А тебе надо выделить главное.

Сегодня ИИ может помочь с редактурой и визуализацией. Важно просить не просто текстовый ответ, а материал, которым можно пользоваться: сравнение, отчёт, готовый документ.

В одном из примеров закупщики дали образец файла, который обычно собирали руками, и исходные документы. Получился файл в нужном формате, который проверил директор дирекции.

Мне всегда было интересно превращать унылую задачу в вызов: можно ли сделать быстрее то, в чём команда копается неделю?

Сначала выясните, какой результат нужен человеку на выходе. Потом выбирайте формат.

ДЛЯ СЕБЯ · РЕДАКЦИОННОЕ УПРАЖНЕНИЕ

Возьмите привычный отчёт. Что должен понять его читатель за первую минуту? Именно это вынесите на первый экран.

Юристу: не только проверить договор

Если у вас есть база замечаний, протоколов разногласий и переписки, это материал для собственных правил. Тогда ИИ будет учитывать вашу специфику, а не только общие знания модели.

Второе направление - аналитика: какие риски встречаются чаще, какие подразделения приносят документы с ошибками, что удалось предотвратить. Это полезно и для управленческих решений, и для разговора о ценности вашей работы.

Третье - мониторинг: новости, судебная практика, изменения по вашей теме. У меня агент присылает подборку по вопросам труда и управления персоналом.

На эфире я также показывал подготовку процессуального документа и рассказывал про пакет для образовательной лицензии. Общий принцип один: исходники, вся фактура, требования к результату и проверка.

Ваш накопленный опыт и документы помогают превратить универсальный ИИ в помощника по вашей специализации.

ДЛЯ СЕБЯ · РЕДАКЦИОННОЕ УПРАЖНЕНИЕ

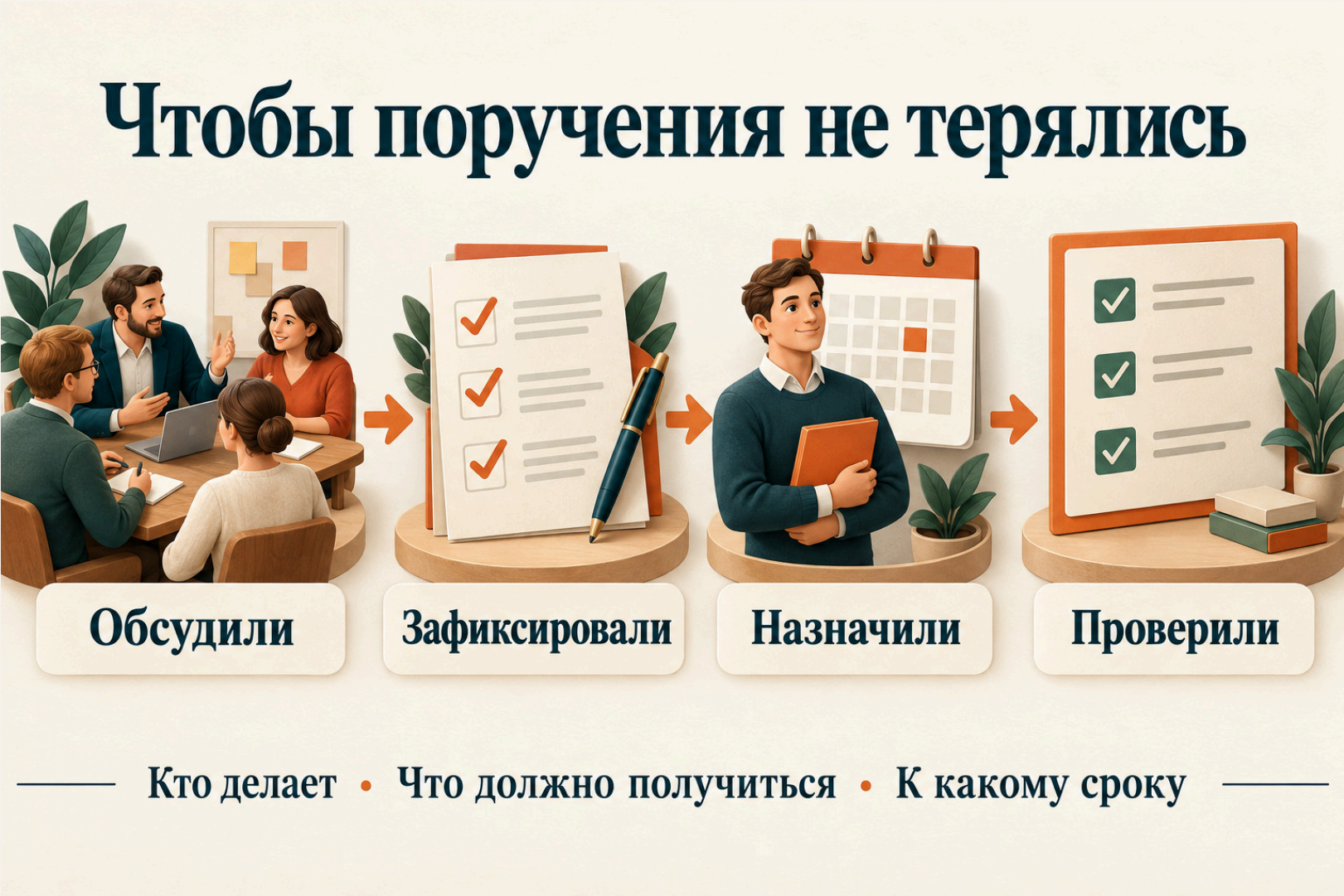
Выберите повторяющийся тип замечаний. Соберите примеры и сформулируйте проверяемое правило. Это редакционное упражнение, не юридическая инструкция.

Чтобы поручения не терялись

У меня после созвона появляется краткий разбор: что обсуждали, о чём договорились, кто что должен сделать. Дальше это ложится в план работы.

Бывает, голосом закинул в чат идею и забыл. Помощник собирает поручения, помогает перенести их на доску задач или в календарь, показывает просроченные задачи.

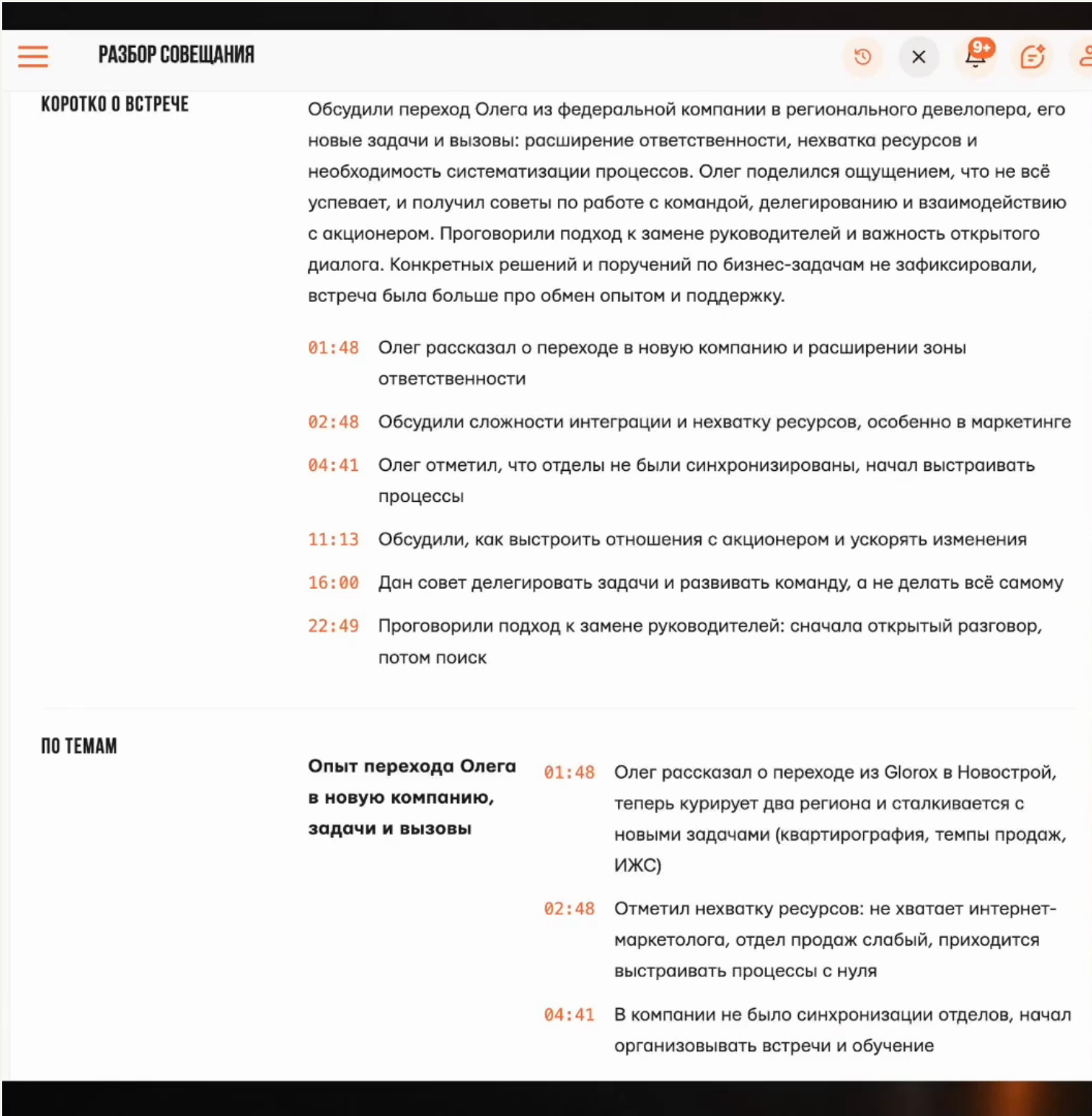
Это не заменяет управленческое решение. Для меня ИИ здесь - второй пилот.



Редакционная схема процесса по примеру из эфира.

Разбор встречи остаётся под рукой

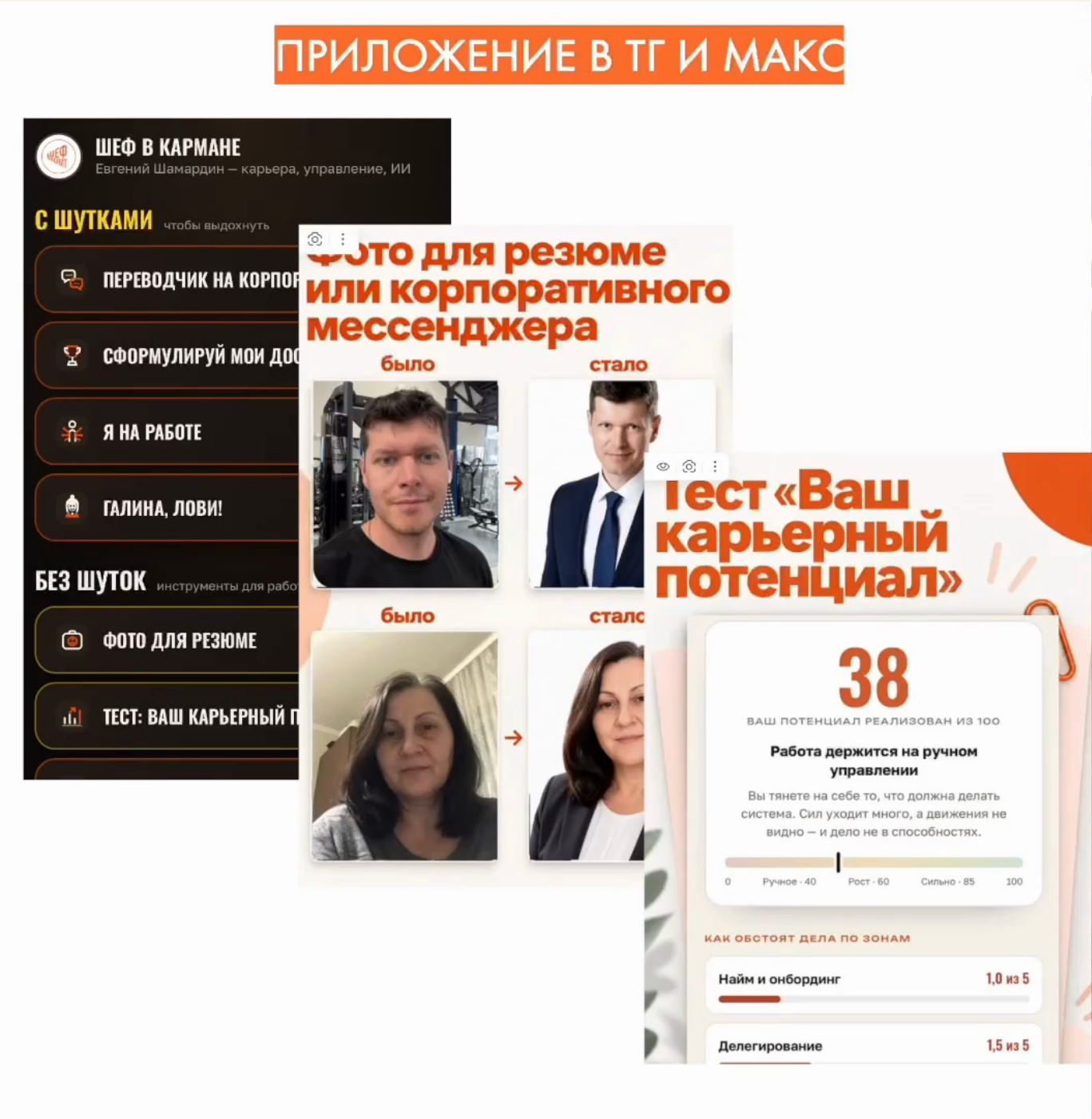
Краткое содержание, темы и временные отметки позволяют вернуться к нужному месту разговора. Если конкретных поручений не было, их не нужно выдумывать.



Реальный экран из демонстрации. В этом примере система отдельно отмечает отсутствие конкретных поручений.

От небольшого инструмента до платформы

На эфире я показывал TalentKit для работы с резюме, платформу «ШЕФ» и бота «Шеф в кармане». Сложный проект строится постепенно: отдельные функции, правила, проверки, обратная связь.



Кадр 01:33:58. Пример «Шефа в кармане»: несколько инструментов в одном приложении.

Агенты, память и регулярные проверки

В моих проектах есть задачи, которые выполняются автономно: мониторинг проблем, сообщения об ошибках и регулярные проверки. Есть и взаимная проверка решений разными ИИ-инструментами.

По каждому проекту хранится контекст: мои решения, правила, инструкции. Это помогает не терять важное, когда задача становится большой.

Отдельно задаются проверки критически важных вещей. Просто получить работающую первую версию недостаточно - нужно понимать, продолжает ли она работать.

Начинать с такой системы не обязательно. Сначала разберитесь с одной задачей, затем сохраните удачный способ работы и постепенно расширяйте его.

Готовый инструмент - это не только первая версия, но и правила дальнейшей работы.

ДЛЯ СЕБЯ · РЕДАКЦИОННОЕ УПРАЖНЕНИЕ

Для своего инструмента запишите: что он делает, где хранит результат, как заметить ошибку и кто принимает решение при сбое.

Сделать инструмент мало. Нужно внедрить

Если вы руководитель, я считаю, что стоит первым разобраться в ИИ и показать команде, как использовать его на её задачах. Я сам так делал: не просто призывал, а садился и показывал.

Когда внедрение приходит сверху, нужны люди, которые знают процессы и уже умеют работать с ИИ. Здесь соединяются предметная экспертиза и цифровые навыки.

На эфире был пример Марии: она сделала дашборд выполнения плана. Сначала для отдела, потом инструмент стали масштабировать. Но кроме самого дашборда понадобилось сильное письмо, чтобы объяснить и продвинуть внедрение.

Именно поэтому я не разделяю ИИ, коммуникацию и менеджмент. Одно дело создать решение, другое - донести его ценность и встроить в работу людей.

Техническое решение становится рабочим изменением через коммуникацию.

ДЛЯ СЕБЯ · РЕДАКЦИОННОЕ УПРАЖНЕНИЕ

Опишите пилот в пяти строках: проблема, решение, доказательство пользы, что требуется для внедрения, кто согласует.

Если в компании есть ограничения

В эфире я рассказывал свой опыт: показать руководству пользу на конкретной задаче, а затем обсуждать, как это внедрить. В компании, с которой я работал, следующим шагом стал локальный закрытый контур.

Другой обсуждавшийся вариант - обезличивание материалов. Конкретная конфигурация зависит от задачи, данных и инфраструктуры.

На вопрос об отчётах из ИС я отвечал: можно рассматривать интеграцию или промежуточную выгрузку файла. Но способ нужно выбирать по реальной системе, а не по абстрактному описанию.

Обсуждайте не только возможности модели, но и способ её использования в вашей компании.

Практическое дополнение редакции: для пилота берите открытые, учебные или разрешённые данные. Личные истории из эфира не заменяют согласования доступа. Локальный запуск приложения сам по себе не означает, что данные не уходят во внешний сервис.

Вопросы руководителей из эфира

Сотрудники не запоминают задачи. Быть жёстче?

Сначала я бы посмотрел, как задачи фиксируются. Их не нужно держать в голове: нужна понятная система постановки и контроля. Затем - оценить компетенции, желание работать и реальные результаты.

Люди числятся у меня, а подчиняются другому.

Начать с открытого разговора с фактическим руководителем. Уточнить ответственность и закрепить договорённости документально, чтобы формальная ответственность не оставалась без реальных полномочий.

Прихожу руководителем в сложившийся коллектив.

Не рубить с плеча. Поговорить с людьми, погрузиться в процессы, понять, кто способен и готов решать задачи. Старые обещания и ожидания учитывать как контекст, но оценивать команду по работе.

ПЛАН ДЕЙСТВИЙ

Что сделать за ближайшие семь дней

День 1. Уточнить свой вектор

Выберите одну цель: рост роли, поиск работы или улучшение конкретного процесса. Зафиксируйте, что будет результатом.

День 2. Собрать факты о себе

Запишите три достижения и посмотрите требования нескольких подходящих вакансий.

Дни 3-4. Сделать маленький пилот с ИИ

Возьмите одну рутинную задачу, соберите допустимые исходники, задайте формат результата и проверьте его.

День 5. Показать результат

Подготовьте понятный экран или короткий документ. Объясните, какую проблему он решает.

Дни 6-7. Договориться о следующем шаге

Проведите нужный разговор, зафиксируйте договорённость и сохраните удачные инструкции для повторения.

От идеи к первому изменению

Не нужно менять всю работу за неделю. Достаточно выбрать одну задачу, проверить подход и договориться о следующем шаге.



Сохраните эту страницу как ориентир. На следующей - лист для вашего конкретного действия.

РАБОЧИЙ ЛИСТ

Сохраните один следующий шаг

На эфире я просил не просто слушать, а превращать информацию в действие. Этот лист - редакционная форма для такого шага.

Что я хочу изменить

Одна конкретная рабочая ситуация.

Как пойму, что получилось

Наблюдаемый результат, а не «стать эффективнее».

Что сделаю первым

Действие, которое реально выполнить в ближайшие дни.

С кем нужно договориться

Руководитель, коллега, команда, специалист.

Когда вернусь к результату

Дата проверки и следующий шаг.

«Сильная позиция»: два месяца работы

Старт следующего потока - 1 октября. Это последний поток в 2026 году. Мы работаем два месяца: не просто смотрим материалы, а отрабатываем навыки на своих рабочих ситуациях.

Моя формула сильной позиции начинается с вашей экспертизы. Дальше идут ИИ и автоматизация, коммуникации, управление, переговоры и выступления - в том числе на совещаниях и собеседованиях.

Я не разделяю эти темы. Сделать инструмент недостаточно: нужно объяснить его ценность, договориться с руководством и внедрить в команде. И наоборот: сильную коммуникацию важно подкреплять реальными результатами.

В первую очередь рекомендую практикум руководителям: и начинающим, и опытным, у которых слишком много операционки, не выстроено делегирование или не сформирована сильная команда. А ещё - специалистам, которые хорошо работают и хотят расти, но пока не понимают, как.

Моя цель - не просмотр уроков, а ваши действия и результаты.

Как устроена программа практикума

Ваша экспертиза остаётся основой. Пять модулей помогают соединить личную стратегию, коммуникацию, карьеру, управление и ИИ в реальных рабочих действиях.



На следующих страницах - содержание каждого направления и то, как мы его отрабатываем.

Личная стратегия и сильная коммуникация

Личная стратегия и эффективность

Цели, личная мотивация, деньги и рост дохода. Баланс работы и жизни, планирование и тайм-менеджмент. В этом модуле я разбираю свои подходы к тому, как успевать важное и сохранять этот баланс.

Коммуникации

Один из самых больших модулей: конфликты, сложные разговоры, общение с руководителем, подчинёнными и смежными подразделениями. Деловая переписка, публичные выступления, переговоры.

Что лежит в основе

Мой личный опыт. Когда готовил практикум, я поднял много историй из карьеры: переговоры, сложные разговоры, реальные рабочие ситуации. Максимум конкретных примеров.

Как отрабатываем

К урокам есть упражнения и задания. Для разговоров - репетиции и тренажёры: нужно попробовать самому, увидеть слабые места и сделать следующую попытку лучше.

Карьера и управление командой

Карьера и рост

Как выстроить карьерную стратегию и добиваться повышения. Как стать ценным и заметным внутри компании. Подработка и дополнительный заработок, эффективное резюме и прохождение собеседований.

Менеджмент

Найм сильных людей и формирование команды. Делегирование, чтобы не тащить всё на себе. Принятие решений, управление проектами, регламенты и процессы.

Работа с людьми

Отдельно разбираем тревогу и выгорание сотрудников, сложные управленческие ситуации. Важно не просто знать приём, а понимать, когда и как его применять.

Почему это в одном практикуме

Для роста мало одного навыка. В своей карьере я постоянно соединял предметную экспертизу, управление, коммуникации и цифровые инструменты. Так же построена и программа.

ИИ: от первых шагов до своих приложений

Раньше искусственный интеллект был небольшим блоком. Сейчас он вырос в отдельный большой модуль: каждую неделю появляется новое, и я продолжаю его дополнять.

Можно прийти с нулевым опытом. Помогаем установить инструменты, зарегистрироваться и начать. Дальше переходим к рабочим задачам: файлам, отчётам, автоматизации, собственным приложениям и агентам.

На практикуме участники уже собирают свои сайты и инструменты, работают с Claude Code и Codex, переходят к более сложным проектам и автономной работе.

Всё, что делаю и умею сам, показываю: не только первый запрос, но и организацию работы, контекст, правила, проверку результата.

Начинаем с вашего уровня и идём к задачам, которые нужны именно вам.

В эфире модуль описан как обновляемый. Конкретный набор инструментов меняется по мере развития ИИ.

Как устроена практика

В основе - видеоуроки, конспекты, шаблоны, скрипты и примеры. Есть рабочая тетрадь, упражнения и задания к урокам: для самостоятельной работы и отработки с другими участниками.

Внутри чата есть репетиции. Например, нужно подготовить сложный разговор с руководителем или сотрудником и записать себя на видео. Я даю обратную связь: что улучшить, где слабые моменты. Участники тоже помогают друг другу.

Будут два прямых эфира: один в октябре, другой в ноябре. Можно заранее присылать вопросы и задавать их онлайн. Записи сохраняются.

Чат курса - все участники плюс я. Мы общаемся, обмениваемся опытом и разбираем вопросы подробнее, чем это возможно в большом открытом эфире.

Изучаем материал, пробуем на своей ситуации, получаем обратную связь и повторяем.

Практика, чат, тренажёры и прямые эфиры входят в формат «Премиум». Отличия форматов - далее в этом разделе.

От урока к своей рабочей ситуации

Сначала разбираемся, затем пробуем, получаем обратную связь и переносим навык в работу. Чат и практика помогают не остаться только зрителем.



Показан полный формат с практикой: «Премиум». Состав форматов подробно разобран в конце раздела.

Чат - часть самой работы

Для меня комьюнити - важная часть практикума. Люди видят похожие ситуации, помогают друг другу, делятся опытом. Ниже - реальные отзывы о чате, которые я показывал на эфире.



Кадр записи 01:56:15. Скриншоты отзывов сохранены в исходном виде.

«Галина AI» и тренажёр разговоров

Консультант по моей методике

«Галина AI» опирается на материалы практикума и мою систему управления и коммуникации. Можно задавать вопросы по рабочим ситуациям и возвращаться к нужным принципам.

Репетиция до реального разговора

В тренажёре выбираете ситуацию, голосом формулируете ответ и получаете разбор: что получилось, что было слабым и как лучше построить разговор. На эфире я показывал оценку по десятибалльной шкале.

Не только учебные ситуации

В отзывах участники рассказывали, что приносят свои рабочие вопросы и получают варианты действий, инструкции и чек-листы. Это помощь в подготовке, а не замена вашему решению.

TalentKit для поиска работы

На эфире я также говорил о трёх месяцах доступа к TalentKit для участников: работа с резюме, адаптацией под вакансию и сопроводительным письмом. Условия участия уточняются на странице практикума.

Потренироваться до важной встречи

Сложный разговор можно сначала попробовать в тренажёре: сформулировать ответ голосом, разобрать его и сделать ещё одну попытку.

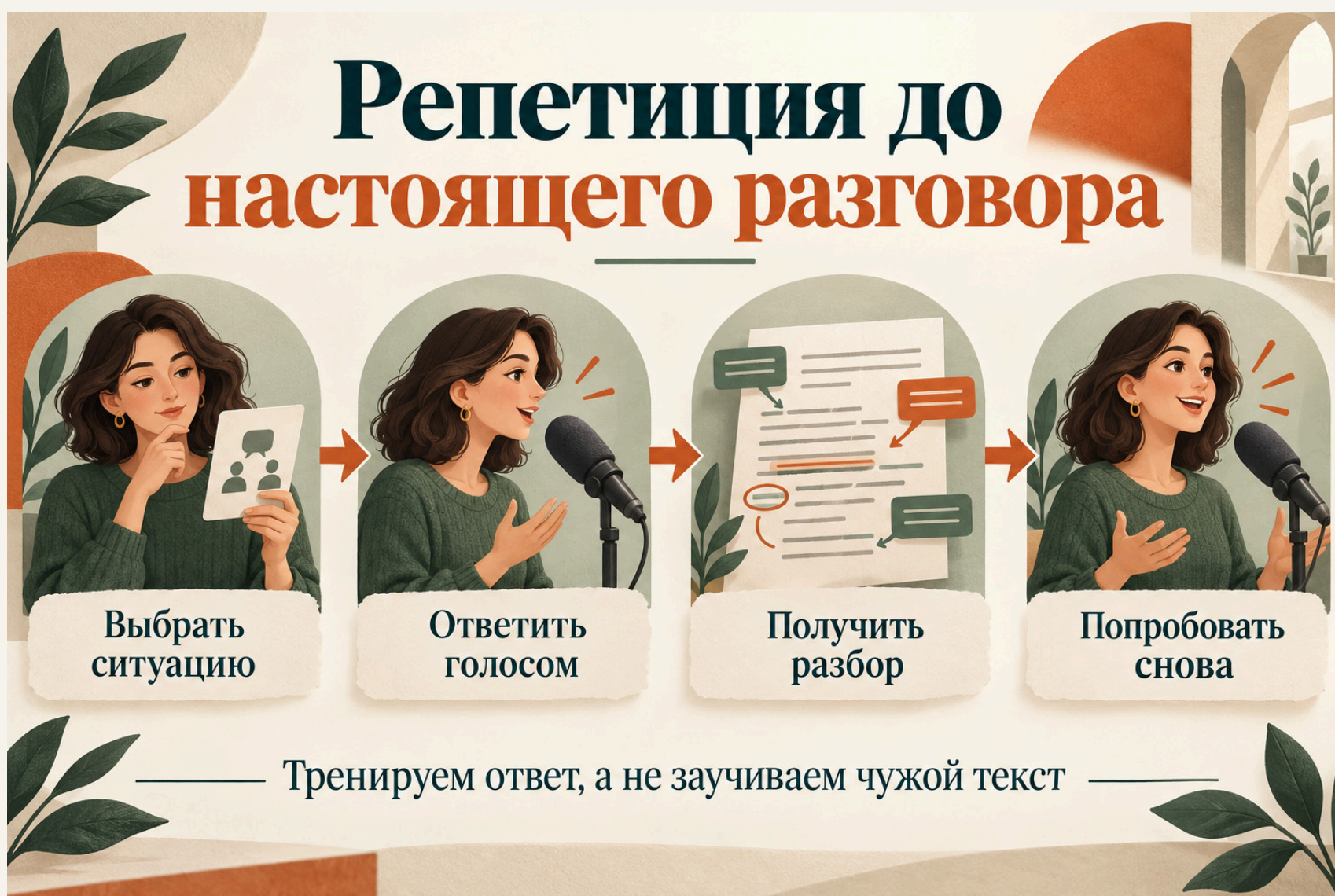


Схема объясняет принцип работы. Она не является скриншотом интерфейса и не обещает конкретного результата переговоров.

Результат: дашборд, который стали масштабировать

Мария рассказала, как создала дашборд выполнения плана: сначала для своего отдела, затем для управления. Следующий шаг - масштабирование на банк. Для внедрения понадобился и инструмент, и сильное письмо.

создала дашборд, который считает выполнения плана по каждому сотруднику из команды.

Сначала внедрила исключительно для своего отдела.

🦋 Я мечтала о том, чтобы сотрудники относились к работе как к игре. Чтобы прокачивали своего героя. Вот способность выдача БГ 📈, вот способность выдача кредита 📈, способность открытие счета 📈 и т.д. Ребятам зашло.

🎯 Далее масштабировала этот инструмент на всё управление, добавила персонажей и ролей.

И вдруг из головном офиса нам всем пришли бездушнь эксель таблички, в которых каждый должен был заполнить выполнение своего плана по всем показателям KPI. А мы выслали в ответ наш интерактивный дашборд, которым пользуемся, потому что он содержит все необходимые данные. Приятный интерфейс и понятный, простой в использовании дашборд, где есть все сотрудники и визуализация выполнения плана - оказалось то, что очень нужно сейчас руководству.

🏦 Вобщем теперь масштабирую этот инструмент на весь Банк! 🙌

Выберите сотрудника

Период

Q1 2026

ОБЩИЙ БАЛЛ

56.1

Сумма взвешенных баллов по всем показателям

СТАТУС

Печалька

1 сотрудник

Показатели эффективности

СОТРУДНИК / ПОКАЗАТЕЛЬ	ВЕС	ПЛАН	ФАКТ	ПРОГРЕСС	СТАТУС	БАЛЛ
	20%	53	33	62%	● Не начат	0.0
	20%	739	693	94%	● Зачтено	17.7
	20%	1088	1065	98%	● Зачтено	19.6
	20%	453	427	94%	● Зачтено	18.9

Реальный экран из эфира. История конкретной участницы, не обещание одинакового результата каждому.

Что меняется у участников

Олег работал руководителем отдела продаж в крупной компании и несколько лет не видел роста. После практикума мы созванивались: он решился перейти в компанию поменьше на позицию коммерческого директора. Стал применять ИИ, выросли команда и зарплата.

Екатерина написала, что смогла документально зафиксировать договорённости, которые раньше оставались на словах, в том числе обязательства по финансовым выплатам.

Ольга поделилась, что после переговоров с руководством её назначили заместителем начальника управления с позиции главного специалиста.

Для меня это самые важные результаты: не просто передать знания, а помочь человеку начать действовать и что-то изменить в своей работе.

**Результат проявляется в рабочих решениях:
разговоре, новом инструменте, изменившейся роли.**

Истории пересказаны по выступлению, без оформления как дословных цитат. Оригинальные отзывы и видео доступны в каналах по ссылкам в конце.

Как выбрать формат и совмещать с работой

Лайт: самостоятельная работа

Видеоуроки, материалы к ним и рабочая тетрадь. В этом формате нет чата, прямых эфиров и тренажёров. В эфире указан доступ к материалам на четыре месяца.

Премиум: практика и взаимодействие

Материалы, чат курса, практические задания, тренажёры, два прямых эфира и консультант. В эфире указан доступ к урокам на шесть месяцев.

Если не получается идти в одном темпе

Материалы смотрите и задания выполняете в удобное время. Я ориентировал на три-четыре часа в неделю. Эфиры остаются в записи; участники продолжают работу и после двух месяцев программы в пределах доступа.

Старт 1 октября

Последний поток в 2026 году. Подробная программа, актуальные условия и возможность задать вопрос команде - на странице практикума. Ссылка находится на последней странице конспекта.

Все навыки работают в связке

«Сильная позиция» - мой практикум по карьере, коммуникациям, управлению и ИИ. Два месяца работы: не только материалы, но и применение на своих ситуациях.

Уроки и рабочие материалы · ИИ-тренажёры · Разборы ситуаций
· Прямые эфиры · Чат курса: участники и Евгений.

Моя цель - чтобы вы стали увереннее в коммуникации, освоили новые инструменты и могли менять свою работу. И чтобы счастливых людей и адекватных руководителей стало больше.

[Программа практикума →](#)

[Отзывы участников в Telegram →](#)

[Отзывы участников в MAX →](#)

Все три кнопки кликабельны. Ссылки на отзывы взяты из QR-кодов в записи эфира. Подробности программы и форматы участия - на сайте.

Если конспект оказался полезен, сохраните его и перешлите коллеге, с которым хочется обсудить эти идеи.