ChatGPT для дизайнера интерьера:

брифы, концепции, презентации



Вера Мельникова

ChatGPT для дизайнера интерьера: брифы, концепции, презентации

«Автор»
2026

Мельникова В.

ChatGPT для дизайнера интерьера: брифы, концепции, презентации / В. Мельникова — «Автор», 2026

Этот промптбук помогает дизайнеру вести разговор от расплывчатого пожелания к понятному выбору: 20 самостоятельных промптов для ChatGPT позволяют готовить вопросы для встречи, черновик брифа, словесный мудборд, обоснование концепции и структуру презентации.

© Мельникова В., 2026
© Автор, 2026

Содержание

Как пользоваться промптбуком 5
Бриф: от запроса к согласованной задаче 7
Промпт 01. Что спросить после первого обращения 8
Промпт 02. Сценарий первой встречи 9
Конец ознакомительного фрагмента. 10

ChatGPT для дизайнера интерьера: брифы, концепции, презентации

Как пользоваться промптбуком

Задачи дизайнера на разных стадиях похожи только на первый взгляд. Первое обращение требует уточняющих вопросов, бриф — проверяемой записи договорённостей, словесный мудборд — языка для разговора о свете и фактурах. ChatGPT помогает подготовить такие тексты, но не знаком с реальным помещением и не принимает решений за заказчика.

Каждый промпт здесь самостоятелен: выберите подходящую карточку, заполните поля в квадратных скобках своими данными и получите черновик нужного рабочего материала. При последовательной работе удобно двигаться от брифа к словесному мудборду, затем к концепции, объяснению решений клиенту и презентации. Проходить весь путь ради одного промпта не требуется.

Если исходный материал уже есть, выбирайте карточку по нему: первое обращение → 01; заметки для брифа → 05; предоставленный референс → 07; два готовых предложения → 13; план слайдов → 19. Для 09 нужна уже описанная атмосфера, для 14 — прежняя концепция и новое условие, для 17 — старая и новая версии. Это реальные входные материалы, а не обязательные результаты предыдущих карточек.

Мини-маршрут на вымышленном проекте.В кухне-гостиной один заказчик хочет разговаривать во время готовки, другой — не видеть рабочую зону постоянно (ситуация карточки 04). Карточка 04 поможет сформулировать два принципа решения с разными компромиссами, а 18 позволит показать их в порядке «задача → два пути → последствия → вопрос для выбора». После встречи 20 поможет записать лишь действительно подтверждённое: если решения пока нет, оно остаётся открытым и после презентации.

Различайте три статуса исходных сведений:

• **Подтверждено**— зафиксировано в реальном сообщении, согласовании или проверенном документе. Уточняйте предмет подтверждения: «хочу меньше визуального шума» — подтверждённое пожелание, а не решение об отделке. Размер из старого объявления не заменяет проверенный обмер.

• **Гипотеза**— интерпретация дизайнера либо возможный приём, который клиент не утвердил.

• **Нет данных**— сведений нет или они пока не проверены. Не заменяйте отсутствие размеров, бюджета, наблюдений о свете и свойств материалов правдоподобными догадками.

При необходимости указывайте источник: «со слов заказчика», «по проверенному обмеру», «идея дизайнера». Противоречащие записи не объединяйте в одну удобную версию: их нужно уточнить.

Карточка контекста проекта

Карточку можно вставить перед любым выбранным промптом целиком или взять из неё только строки, относящиеся к задаче. Для каждого поля укажите содержание, статус и, где возможно, источник. Незаполненное поле обозначайте «нет данных», а не выдумывайте ответ.

КОНТЕКСТ ПРОЕКТА

Проект и пространство: [тип объекта, помещение, задача — статус и источник]

Пользователи и повседневные сценарии: [кто пользуется, известные привычки и режимы — статус и источник]

Цель заказчика: [его слова о желаемом результате — статус и источник]

Цель дизайнера и стадия работы: [какой документ нужен сейчас; на каком этапе проект]

Проверенные размеры и сведения о плане: [значения, единицы измерения и источник либо «нет данных»]

Ограничения: [проверенные конструктивные, эксплуатационные, арендные или организационные условия — статус и источник]

Желаемая атмосфера: [пожелания заказчика и отдельно гипотезы дизайнера]

Бюджет: [подтверждённая сумма или диапазон и его назначение либо «нет данных»]

Предоставленные референсы: [что действительно получено и разрешено использовать: описание, наблюдение, материалы; неполученное не описывать]

Подтверждённые решения: [что явно согласовано и кем; если ничего — «нет»]

Гипотезы дизайнера: [неутверждённые возможные направления]

Открытые факты, проверки и согласования: [что выяснить, проверить по документам или согласовать]

Используй только приведённые сведения. Всегда различай «подтверждено», «гипотеза» и «нет данных». Не превращай пожелание в принятое решение; при недостатке фактов задавай вопрос или указывай неопределённость. Не придумывай размеры, бюджет, технические свойства и содержание непредоставленных референсов.

Например, в вымышленном проекте «меньше визуального шума» — **подтверждено как пожелание**, «светлая однотонная отделка» — **гипотеза дизайнера**, а расположение окон — **нет данных**. Значит, в последующих текстах нельзя описывать, как утреннее солнце освещает комнату.

Рабочий порядок прост: выберите карточку, передайте реальные исходные сведения, проверьте, верно ли обозначены статусы сведений и не упущены ли ограничения, исправьте текст и только после этого используйте его с заказчиком. Итоговую формулировку проверяет и утверждает дизайнер.

Не передавайте без необходимости данные, позволяющие установить личность клиента, и подробности его частной жизни: имена, контакты, точный адрес, детали доступа в жильё и частного распорядка. Для фотографий, планов и переписки проверьте согласие клиента и право использовать материалы; заменяйте личные подробности нейтральными описаниями.

Промпты не заменяют обмеров и реального плана, проверок инженерных систем и конструкций, соблюдения норм и требований безопасности и доступности, работы с образцами, предложений поставщиков и сметы. Любое словесное зонирование условно до проверки на плане. Даже уверенное описание материала не подтверждает его свойств; технические проверки, фактические данные и профессиональное согласование остаются за дизайнером и профильными специалистами.

Бриф: от запроса к согласованной задаче

Сначала выясняют границы обращения (01), затем строят разговор (02) и разбирают сценарии использования (03). Противоречия обсуждают как выбор (04); подтверждённые сведения и открытые вопросы собирают в бриф по реальным записям (05). Вопрос на раннем этапе ещё не означает согласованного требования.

Промпт 01. Что спросить после первого обращения

Задача.По первому сообщению клиента подготовить вопросы и короткий ответ, а не вымышленный бриф. Передайте исходный текст дословно; слова клиента отделите от предварительных представлений дизайнера.

Промпт для копирования:

Ты помогаешь дизайнеру интерьера подготовить ответ на первое обращение клиента.

Исходные сведения:

— Текст обращения клиента без пересказа: [вставить фактическое сообщение; если его нет, написать «нет данных»].

— Тип проекта и пространство: [известное или «нет данных»].

— Дополнительные подтверждённые факты и их источники: [перечислить или «нет данных»].

— Предположения дизайнера, ещё не проверенные у клиента: [перечислить или «нет»].

— Формат ближайшего контакта: [сообщение, письмо, звонок или «нет данных»].

Не составляй бриф за клиента. Сначала в двух-трёх предложениях отдели явно сказанное клиентом от того, что пока неизвестно. Затем предложи 5–7 неповторяющихся вопросов, расположенных по важности для первого контакта: границы объекта и задачи, пользователи и назначение, этап и сроки, ограничения, ожидаемый формат работы. Формулируй вопросы через имеющиеся факты, а не универсальной анкетой. Для каждого коротко укажи, какое решение в работе зависит от ответа.

Раздели вопросы на те, которые необходимо задать сейчас, и те, которые разумнее отложить до встречи. Заверши готовым дружелюбным текстом ответа клиенту с тремя-четырьмя первоочередными вопросами; без давления, обещаний сроков, бюджета или результата. Если исходного обращения не предоставлено, не имитируй его содержание: запроси текст и выдай только универсальные вопросы, необходимые для начала разговора.

Сильный вопрос помогает прояснить конкретную неопределённость. Если человек пишет «нужна помощь с гостиной», полезнее спросить «Речь о переосмыслении мебели и света в существующей отделке или о ремонте с заменой отделки?», чем сразу просить назвать любимый стиль. Первый ответ определяет масштаб работы; второй может подождать. Если же в сообщении уже сказано, что отделка остаётся, повторно спрашивать об этом не нужно.

Промпт 02. Сценарий первой встречи

Задача.Составить не вторую анкету, а сценарий первой встречи с учётом ограниченного времени — с переходами между темами, уточняющими репликами, обсуждением противоречий и ясным завершением. Укажите длительность, стадию и участников по ролям; не приписывайте им полномочий без оснований.

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.