

AI 新手避坑指南

让每个人都能用 AI 解决实际问题

—— 张刚 · zhanggang ——

11 个最常见的 AI 使用坑

11 套避坑 SOP

5 大岗位实战

v1 · 2026-06-23

这本指南解决什么问题

你可能有过这些经历：

- 用 AI 查"最新规定"，结果给的法规号是编的
- 让 AI 做 PPT，第一版 22 页全是错的
- 花了 4999 报 AI 训练营，3 周就放弃了
- 把客户合同发公网 AI 翻译，结果信息泄露
- 装了 7 款 AI 工具，真正用的还是 1 款

这本指南收录 11 个最常见的 AI 使用坑，每个坑都配有：

- 1 个真实故事（别人是怎么踩的）
- 3 个原因分析（为什么会这样）
- 3 步避坑 SOP（具体怎么做）
- 配套资源（延伸阅读）

适合谁：

- 电商运营、客服、HR、销售、财务 5 大岗位的非技术职场人
- 想用 AI 解决实际问题，但踩过坑、被割过韭菜的人
- 想搞清楚"AI 到底能帮我干啥、不能干啥"的人

不适合谁：

- 程序员 / 算法工程师（这本指南不教技术）
- AI 研究者（这本指南不讲模型原理）

目录

认知篇：破除 3 个误区

坑 1：用 AI 查"最新规定"——它不会查，只会编

坑 2：想一步到位？——AI 的"第一稿"永远只是草稿

坑 3：花 4999 买 AI 课之前——先搞清楚你在为什么付费

工具篇：选对工具、用对工具

坑 4：把客户合同发公网 AI 翻译？——信息泄露可能让你丢了大单

坑 5: 国产 7 款 AI 工具全装一遍? —— 电脑卡死还选不出主力

坑 6: 死磕英文 prompt? —— 国产 AI 用中文更顺手

场景篇: 5 大岗位实战避坑

坑 7: 用 AI 生成详情页直接上架? —— 省 5 分钟赔一个爆款链接

坑 8: 让 AI 直接回复投诉? —— 客户会更火

坑 9: 让 AI 筛简历就拍板? —— 会漏掉你最好的员工

坑 10: 让 AI 写的跟进话术发出去? —— 客户感觉"没诚意"

坑 11: 让 AI 做的报表直接交给领导? —— 数字"差不多对"会害死你

附录

配套资源汇总 (已发布文章 + 待写文章)

作者信息 + 加微信 + 1v1 咨询入口

认知篇

破除 3 个最常见的 AI 误区

坑 1: 用 AI 查"最新规定"——它不会查, 只会编

真实故事

上周一个做电商运营的朋友找我吐槽, 被平台罚了 5000 块。

起因是: 他在某 AI 工具里问"抖音电商食品类目最新规定是什么"。AI 给他列了 3 条"新规"——含具体的条款编号、处罚标准、申诉路径。他看着挺专业, 直接按这个调整了商品标题和宣传语。

结果被抖音判定"虚假宣传", 扣分 + 罚款。

他回头去查那 3 条"新规", **一条都对不上**。条款编号是不同年份、不同类目的旧规拼接出来的, 处罚标准甚至是别的平台的规则。

他跟我吐槽: "AI 说得那么自信, 谁知道是编的啊。"

💡 最气人的不是 5000 块罚款, 是他明明"做了功课"——问了 AI, 看了条款, 调整了文案——结果 AI 给他的功课全是假的。

💡 为什么这是坑

AI 不是搜索引擎, 它是"按概率拼出一段看起来合理的话"。

当你问"抖音电商食品类目最新规定", 它不会去查抖音的官方公告——它会**根据你这句话的语义, 从训练数据里拼一段"听起来像规定"的内容**给你。

三个关键问题:

- 训练数据有截止日期** (通常滞后几个月到一年)
- 它无法判断自己的知识有没有过期** —— 你说"最新", 它不会想"我的数据只到 2024 年, 之后的事我不知道", 它只

会给你一段"看起来合理"的内容

3. 它倾向于自信地回答，而不是承认不知道 —— 这是大语言模型的设计特性

所以越具体、越有时效性的问题，AI 越容易一本正经地编。

✅ 怎么避 (3 步清单)

第 1 步：把问题分成两类

问题类型	例子	AI 能干吗
整理已有信息	"这段话帮我总结成 3 段"	✅ 能干
查询外部事实	"帮我查 X 法规的最新版本"	❌ 大概率编
基于已知创作	"帮我写一封道歉邮件"	✅ 能干
验证具体数据	"2026 年抖音 GMV 是多少"	❌ 不会说不知道

自己花 30 秒搜不到答案 → AI 也大概率找不到，会编。

自己能很快找到 → 给 AI，让它帮你整理、改写、扩展。

第 2 步：关键信息用专门工具

场景	该用的工具	为什么不用 AI
查法规 / 条款	北大法宝、威科先行、官方公告	AI 会拼接过期条款，条款号可能是编的
查产品参数	品牌官网、京东详情页	AI 可能记错型号、参数
查论文 / 资料	Google Scholar、知网	AI 可能编造论文标题、作者
查公司信息	天眼查、企查查	AI 对最新工商变更、诉讼记录无感知
整理会议纪要	AI ✅	—
翻译合同大意	AI ✅	—

一句话口诀：AI 是整理工具，不是搜索引擎。

第 3 步：任何"具体细节"必须二次验证

AI 给你的回答里，如果出现以下内容，**必须二次验证**：



- 具体法规名 / 条款号
- 具体数字 / 百分比

- 具体人名 / 公司名
- 具体事件 / 时间 / 地点

验证方法：把这些"具体细节"原样复制到百度/Google 搜一次。

搜不到 = 编的。搜到了但对不上 = 也是编的。只有搜到且一字不差对上了，才能用。

配套资源

-  《AI 提问万能公式》 → zhanggang.net/ai-ask-question-formula
教你把"开放式问题"改成"AI 真能干好的问题"
 -  《DeepSeek vs ChatGPT vs Kimi 普通人怎么选》 → zhanggang.net/deepseek-vs-chatgpt-normal-people
7 款 AI 工具按场景选型，不踩坑
-

坑 2：想一步到位？—— AI 的"第一稿"永远只是草稿

📖 真实故事

我表妹做市场，上周要交 Q1 季度汇报 PPT。她想着"省事"，直接在 AI 里输入：

"帮我做一份 Q1 季度汇报 PPT"

AI 给了一份 22 页的 PPT：**数据全是编的**（"Q1 营收增长 187%"——她公司根本没这个数据）、**排版像 2003 年的 Word 模板、逻辑前后矛盾**（第三章说增长，第四章又说下滑）。

她气得在群里骂："AI 也就这样，以后还是自己写吧。"

我看了那份 PPT，跟她说："你这用法，AI 做出这种结果很正常。"

然后我教她**分 3 轮和 AI 对话**——先搭骨架、再填内容、最后调风格。1 小时后她做出一份能直接交的版本。

她跟我说："原来 AI 不是'一键生成完美答案'，是'一键生成不完美草稿'。"

💡 原来 AI 不是"一键生成完美答案"，是"一键生成不完美草稿"。

💡 为什么这是坑

AI 的"第一稿"是默认设置下的"中庸答案"。

你问 AI "帮我做 PPT"，它不知道：

- 你的公司是做什么的
- 你的领导喜欢什么风格（数字多还是图表多）
- Q1 最重要的数据是哪个
- 你希望时长多少（5 分钟还是 30 分钟）

所以它只能给你一份"放之四海而皆准"的模板——**对任何人都不够好**。

三个关键问题：

1. **AI 默认输出 5/10 分**——它倾向于"中庸"，因为猜错方向的代价太高
2. **AI 不会主动追问**——你没说清楚的，它就**猜一个最安全的默认值**填进去
3. **AI 没有你的"上下文"**——它不知道你公司的真实情况、领导的偏好、你过往的风格

所以越想"一步到位"，结果越像"AI 写的"。

✅ 怎么避（3 步清单）

第 1 步：把"一次任务"拆成"3 轮对话"

轮次	你干什么	给 AI 的 prompt 模板
第 1 轮： 搭骨架	让 AI 出大纲（不要正文）	"我要做一份关于 [主题] 的 PPT，汇报时长 [X 分钟]，受众是 [谁]。帮我列 5-7 页大纲，每页用一句话说明核心观点"
第 2 轮： 填血肉	逐页细化（一次只做 1 页）	"第 X 页，主题是 [主题词]，我要讲 3 个点：1) ... 2) ... 3) ...。帮我扩展成 1 页内容，控制在 200 字内"
第 3 轮： 改风格	让 AI 整体润色	"基于以上 7 页内容，帮我统一风格：[更口语 / 更正式 / 更数据驱动]，目标是让 [领导/客户] 觉得这是我亲手写的"

AI 一次给的 = 草稿，不是成品。
好答案都是改出来的，不是问出来的。

第 2 步：学会"挑刺式追问"

AI 默认给你"中庸答案"——你要主动 push。5 个万能追问模板：

你看到的	你该追问的
内容太空	"太抽象了，举一个具体例子说明"
数字太少	"这里需要数据支撑，帮我标出 3 个应该放数据的位置，我会填真实数字"
语气太正式	"改得更口语一点，像跟同事说话一样"
长度不对	"压缩到 100 字以内 / 扩展到 500 字"
风格不对	"对比一下'咨询公司风格'和'创业公司风格'，给我两个版本"

一句话口诀：AI 怕你不满意，它会等你"挑剔"才会进步。



第 3 步：留 30% 自己改

AI 能干 70%，剩下 30% 一定要自己来：

AI 能干的 70%	你必须自己来的 30%
列大纲	选哪些数据是真要放进去的
填内容	哪句话领导看了会问的
改风格	哪些梗只有你们公司懂
翻译/校对	最后的灵魂润色

领导/客户买的不是"AI 写的", 是"你用 AI 写完后改过的"。

配套资源

-  《AI 怎么帮你做汇报 PPT》（待写）→ zhanggang.net/ai-ppt-guide
完整的"3 轮迭代法"实战演示, 从大纲到成稿每一步都拆开
 -  《AI 写周报万能 prompt》（待写）→ zhanggang.net/ai-weekly-prompt
"挑刺式追问" 5 个模板在周报场景的具体应用
-

坑 3：花 4999 买 AI 课之前——先搞清楚你在为什么付费

📖 真实故事

我一个前同事，去年被朋友圈里"AI 训练营 4999 元早鸟价"刷屏，脑子一热就付了款。

他跟我说："想着'再不上车就晚了'。"

课程是 8 周直播 + 作业 + 答疑。他坚持到第 3 周就放弃了——因为每周三晚上 8 点的直播，他**不是加班就是在带娃**。

退钱是不可能退的，**4999 沉没**。

半年后他跟我吃饭，感慨地说："早知道先试一下免费的。其实一个 200 块左右的模板包就够了。"

现在的他用免费教程 + 一个模板包 + 偶尔看博主直播答疑，**总共花了不到 500 元，AI 用得比当初训练营一半的学员好**。

💡 最亏的不是花了 4999，是花了 4999 之后才发现，自己根本不需要它。

💡 为什么这是坑

AI 课程市场有三个真相，新手基本不知道：

1. **99% 的课程内容可以免费找到**——B 站、知乎、官方文档、优质博客，"信息检索"本来就是 AI 重度用户的核心能力
2. **4999 课程的真正价值不是"内容"，是"陪练"**——但你用不到陪练 = 课程对你就只值免费内容的价
3. **AI 工具迭代太快**——今天教的快捷键，明天界面就改了；今天推荐的模型，下周可能出新版本。**高价买的"实操课"，可能还没上完就已经过时**。

所以 4999 课程的真正适用人群只有一类：**知道自己需要"陪练/督促"、且时间允许按时上课的人**。

不在这一类？**4999 一定是亏的**。

✅ 怎么避 (3 步清单)

第 1 步：先用免费资源跑 2 周

资源类型	在哪找	适合谁
站内免费文章	zhanggang.net 全站 150+ 篇	想了解"AI 能帮我干啥"的人
B 站教程	搜"AI + 你的工作场景" (如"AI 做 PPT")	想"看视频跟做"的人
知乎问答	搜"AI + 你的具体问题"	想"看别人踩过什么坑"的人
官方文档	DeepSeek/豆包/Kimi 官网	想"用透一个工具"的人

2 周后你能说清"AI 能帮我干啥" → 继续往下走

2 周后你仍觉得"AI 没用" → 不是 AI 的问题，是你的场景不需要

第 2 步：想清楚你买的到底是什么

课程类型	价格区间	你买的到底是什么	适用人群
资源包	199-399	模板 + 案例 + 清单	想"省时间直接抄"的人
小课	399-999	系统化知识 + 作业反馈	想"系统学一遍"的人
训练营	1999-4999	陪练 + 同伴压力 + 答疑	想"逼自己坚持"且 时间允许 的人
1v1 咨询	999-2999	定制方案 + 现场解决具体问题	想"快速落地一个具体场景"的人

不要为"内容"付高价，因为内容可以免费找到。

只为"陪练"和"定制方案"付高价。



第 3 步：付费前问自己/问客服 3 个问题

问题	好的答案	坏的答案
"课程里的方法，6 个月后还能用吗？"	"工具会变， 思路不变 "	"我们紧跟最新工具，每周更新" (= 内容会过期)
"如果我不买，自己能找到这些内容吗？"	"可以，但我们帮你 节省 100 小时检索时间 "	"独家内容，外面搜不到" (大概率吹)
"有没有学员反馈 3 个月后 AI 帮 ta 挣回学费？"	有具体案例 + 数字	"很多学员都很有收获" (= 没数字 = 没案例)

好的 AI 课，3 个月后你能挣回学费。

坏的 AI 课，3 个月后你只记得几个名词。

配套资源

-  《AI 课程避坑完全指南》（待写）→ zhanggang.net/ai-course-guide
拆解 5 类常见 AI 课程的"真价值 vs 包装"，附决策树
-  《免费 AI 学习资源 2026 清单》→ zhanggang.net/free-ai-learning-resources-2026
B 站 / 知乎 / 官方文档**精选 30 个免费资源**，按场景分类



工具篇

选对工具、用对工具

坑 4：把客户合同发公网 AI 翻译？—— 信息泄露可能让你丢了大单

📖 真实故事

我朋友开外贸公司，去年接了一个 500 万的德国订单。

上周客户发来一份全德语的供货合同，他想着“省事”，直接把合同原文粘贴到某 AI 工具里：

"帮我翻译这份德语合同"

AI 翻译得挺好，他花了一晚上把翻译稿发给客户。**问题出在他没意识到：这份原文里包含了客户公司的银行账号、付款条款、供货底价。**

3 个月后，他偶然看到一篇行业分析文章，里面引用的**某组数据和他合同里的底价高度相似**。他后背发凉：这组数字他只发给过客户、律师、和那个 AI。

后来他刷到一条新闻：某公网 AI 平台被曝**内部员工可以查看用户对话记录**。他越想越怕——那份合同里的银行账号、底价、客户名称，全在他那轮对话里。

他跟我说：

💡 翻译是省了 200 块律师费，但万一泄露了，丢的是 500 万订单的信任。

💡 为什么这是坑

公网 AI 工具的“训练数据”机制 = 你的输入可能被收录、被看到、被泄露。

三个关键问题：

- 训练数据收录** —— 大部分公网 AI 的默认设置下，你发进去的内容**可能被用于改进模型**。即使能关，很多人根本不知道有这个开关
- 数据存储保留** —— 你以为"对话结束就删了"，但服务器备份、缓存、日志可能留几个月到几年。中间任何环节出问题，你的内容都会"裸奔"
- 第三方访问风险** —— 即使 AI 公司承诺"不训练"，内部员工误操作、API 漏洞、供应商被攻击——任何一环泄露都是你的责任

所以越图省事直接传公网 AI，赔得越冤。

✅ 怎么避（3 步清单）

第 1 步：先把数据分成 4 个等级

等级	例子	能不能传公网 AI
🟢 公开	公司公开介绍、已发布的文章	✅ 可以
🟡 内部	内部周报、工作流程、未公开的产品规划	⚠️ 打码后可以
🟠 敏感	客户名单、合同条款、未公开财务数据	❌ 不可以
🔴 机密	身份证号、银行账号、个人隐私、医疗记录	❌❌ 绝对不行

公开随便传 / 内部打码传 / 敏感本地跑 / 机密别碰 AI

第 2 步：选对工具（不是所有 AI 都有泄露风险）

工具类型	数据安全性	适用场景	推荐程度
公网 AI (Kimi/ChatGPT/豆包)	低	公开信息查询、写作辅助	🟡 一般场景
公网 AI 隐私模式	低→中	只是不保存对话历史，仍上传服务器	⚠️ 不要传敏感内容
企业版 AI (API + 合同保障)	高	中小企业日常业务	🟢 推荐
本地部署 (开源模型)	最高	机密数据、内部研发	🟢 极度推荐

越敏感的数据，越要用"数据不出本机"的方案。

第 3 步：3 个"安全动作"必须做

动作	怎么做	为什么
打码	把姓名/账号/价格/合同号替换成 [客户 A] [账号 X]	AI 翻译效果几乎一样，但万一泄露也不致命
关开关	在设置里关闭"改进模型"或"数据训练"选项	比签协议快，但只是第一步
留存证据	翻译完成后导出原文 + 翻译稿， 本地存档 3 年	出问题能溯源，能证明"不是我泄露的"

图省事的翻译可能让你赔光家底。
多花 10 分钟打码，可能救你 500 万订单。

配套资源

-  《AI 数据安全 SME 完全指南》→ zhanggang.net/sme-data-security-guide
SME 选 AI 工具的"数据安全 5 维评估"，附 8 款工具实测对比
-  《本地 AI 部署入门》→ zhanggang.net/local-ai-desktop-privacy
不联网也能用 AI 的 3 种方案，附 Ollama + DeepSeek 本地部署教程

坑 5：国产 7 款 AI 工具全装一遍？—— 电脑卡死还选不出主力

📖 真实故事

我朋友做电商运营，去年 AI 火起来的时候，听说"国产 AI 已经超越 ChatGPT 了"。

他一周之内下载注册了 7 款：Kimi、豆包、DeepSeek、文心一言、通义千问、讯飞星火、智谱清言。

他想："总有一款适合我，全装上慢慢挑。"

结果：

- 浏览器开了 7 个标签，电脑风扇呼呼响
- 每天在工具之间"切来切去"
- 同样一个问题在 7 个工具里问 7 遍，得到 7 个不同答案
- 他试着用每款处理了一周的真实工作——写周报、回客户、查数据。**结果发现：大部分工具在他最常用的场景里表现差不多**
- **3 个月后，真正在用的还是 1 款**——其他 6 款成了"收藏夹里的僵尸"

他跟我说：

💡 工具装了 7 款，真正用起来的还是那 1 款。剩下的不是工具，是心理安慰。

💡 为什么这是坑

AI 工具是"插件"不是"必备"，选多不如选对。

三个关键问题：

1. **工具都有"擅长场景"** —— 没有"通吃"的 AI。A 工具写长文顺手、B 工具算数更准、C 工具说话像人.....你装 7 款 = 装了 7 个"各有偏科的选手"，但你的日常工作可能 80% 只需要其中 1-2 个能力
2. **切换成本高** —— 每个工具的 prompt 风格、界面、操作习惯都不一样。每换一次都要"重新训练自己"
3. **真正深入的只有 1 款** —— 跟工具建立"默契"需要 2-4 周深度使用。装 7 款 = **深度使用时间为 0**

所以装的越多，越是用不好。

✅ 怎么避（3 步清单）

第 1 步：先确定你的"主力场景"

填你自己的：

你的场景	你的频次	重要程度
_____	_____	★★★★★★
_____	_____	★★★★★
_____	_____	★★★
_____	_____	★★

示例（电商运营）：

场景	频次	重要程度
客服话术	日 5 次	★★★★★★
写周报	周 1 次	★★★★★
数据查询	周 2 次	★★★
做 PPT 大纲	月 2 次	★★★

你的 AI 工具应该跟着"最高频 + 最重要"的场景走，不是跟着"最新最火"走。

第 2 步：每个场景选 1 主力 + 1 备用

选主力时不看"谁最火"，看"谁最匹配这个场景需要的能力"：

场景	你需要的能力	选主力时看这点	备用负责什么
写周报	长上下文 + 格式稳定	能不能一次吞下 5000 字历史记录	主力格式错乱时顶上
做 PPT	大纲结构化	能不能输出带层级的 bullet point	主力逻辑跳跃时顶上
翻译合同	推理严谨 + 多语言	专业术语翻得准不准	主力漏译关键条款时顶上
数据查询	联网 + 数学	能不能实时查数据、算对数	主力胡编数字时顶上
客服话术	语气自然	回答像不像真人客服	主力太机械时顶上

主力负责 80% 的活，备用负责"主力罢工时顶上"。

第 3 步：用 2 周"深入 1 款"而不是"广泛接触 7 款"

周次	动作	目的
第 1 周	只用主力工具，所有问题都问它	建立"工具能力地图"——什么能干、什么干不好
第 2 周	主力解决不了的，换备用工具	验证"备用的不可替代性"
第 3 周起	主力 + 备用组合使用	形成稳定的"工作流"

AI 工具用得好不好，不看你装了几款，
看你把 1 款用到了多深。

配套资源

-  《2026 实测 7 款免费国产 AI 工具》 → zhanggang.net/free-ai-tools-2026-review
7 款工具的"场景适配表" + 内存占用实测
-  《DeepSeek vs ChatGPT vs Kimi 普通人怎么选》 → zhanggang.net/deepseek-vs-chatgpt-normal-people
3 大主流工具的"主力 + 备用"组合方案

坑 6：死磕英文 prompt? —— 国产 AI 用中文更顺手

📖 真实故事

我朋友小李做小红书，听说“英文 prompt 效果更好”。

他从某个博主那里抄了一段 ChatGPT 时代的英文 prompt：

```
"Act as a professional Xiaohongshu blogger. Write a post about..."
```

粘进豆包，按回车。

AI 给了回复——**前半段是英文风格的中文**（“在这个快节奏的时代...”），后半段是机器腔调的“种草话术”。完全不像真人小红书博主会写的东西。

他花了 2 小时反复修改 prompt，加更多限定词：“用中文”“口语化”“像真人”... 越改越像翻译腔。

最后他放弃了，回去用大白话问豆包：

```
"你是小红书博主，帮我写一篇'打工人下班做副业'的笔记，要像真人写的口语化"
```

结果出来得又快又好——比英文 prompt 强太多。

他跟我说：

💡 英文 prompt 不是更高级，是更不合身。国产 AI 听不懂外国话。

💡 为什么这是坑

国产 AI 的训练数据中文占比极高，英文 prompt 是在“绕远路”。

三个关键问题：

1. **训练数据是“母语”** —— 国产 AI 的“知识库”中文占比高。中文 prompt 调动的“上下文”是 10 倍
2. **英文 prompt 触发“翻译模式”** —— AI 看到英文，会先英译中 → 再调知识库 → 再中译英输出。多两道“翻译损耗”
3. **英文模板是 ChatGPT 时代的遗产** —— “Act as a...” 这种格式对国产 AI 没用，因为它不是按这个训练的

所以越是用英文 prompt，国产 AI 越“水土不服”。

✅ 怎么避（3 步清单）

第 1 步：先判断工具的“母语”

工具	母语	prompt 应该用什么
国产 AI (Kimi/豆包/DeepSeek)	中文	100% 中文
ChatGPT/Claude	英文	英文为主
Gemini	双语	中英都行

国产用中文 / 外国用英文 / 混着用 = 浪费 token

第 2 步：用"中英混合 prompt"（如果一定要用英文术语）

不是所有英文都要翻译。比如：

❌ 全部翻译	✅ 中英混合
"请扮演专业小红书博主"	"你是小红书博主， tone 要 casual, format 用 emoji 分段 "
"请生成 SEO 友好的文章"	"帮我写一篇文章， title 要包含 'AI 写周报' 这个 keyword, meta description 控制在 80 字 "

指令用中文，术语保留英文——这才是国产 AI 的"舒适区"。

第 3 步：建立自己的"中文 prompt 模板库"

把验证过的好 prompt 存下来，按场景分类：

场景	我的 prompt 模板
写小红书	"你是小红书 [领域] 博主，要 [tone: casual/正式]。写一篇关于 [主题] 的笔记，800 字以内，分 3 段，每段开头用 emoji。"
写周报	"基于以下工作内容 [粘贴]，写一份周报给 [领导职级]。结构：本周完成 / 下周计划 / 需要支持。语气：简洁、专业、有数据。"
做 PPT	"我要做 [主题] 的 PPT，受众 [谁]，时长 [X 分钟]。帮我列 5-7 页大纲，每页一句话说明核心观点。"

好的 prompt 不用"高级"，用"合适"。

合适 = 工具的母语 + 你的真实场景 + 验证过的模板。

- 📖 《AI 提问万能公式》 → zhanggang.net/ai-ask-question-formula
把"开放式问题"改成"AI 真能干好的问题"——附 10 个中文 prompt 模板
- 📖 《中文 prompt 实战手册》（待写） → zhanggang.net/chinese-prompt-guide
5 大场景的中文 prompt 模板库（小红书/周报/PPT/翻译/客服）



场景篇

5 大岗位实战避坑

坑 7：用 AI 生成详情页直接上架？——省 5 分钟赔一个爆款链接

📖 真实故事

我朋友做天猫女装，去年双 11 前赶着上新品。

她让 AI 帮忙写详情页文案——“我是卖 [类目] 的，帮我写一份详情页，要突出 [卖点]，目标用户是 [画像]”。

AI 给了一份“看起来很全”的文案：标题、卖点、参数、场景、FAQ。她直接复制粘贴，**连产品图都没换**就上架了。

一周后，她发现这个链接：

- 流量比同款低 40%
- 转化率只有 1.2%（类目平均 3.5%）
- **更糟的是：被平台判定“低质内容”，搜索降权**

她回头看那份 AI 文案：

“在这个快节奏的时代，每一位女性都值得拥有一件属于自己的衣服...”

她跟我说：

💡 AI 写的详情页，**所有产品都能用**——所以**所有产品都用不了**。

💡 为什么这是坑

详情页是“产品的人格”，AI 写的是“通用模板”。

三个关键问题：

1. **平台算法对"AI 腔"敏感** —— 电商平台算法会打压同质化、模板化的内容。AI 生成的"万能开头"容易被识别为低质
2. **AI 写出来"长得都像"** —— 10 个 AI 写的详情页，8 个开头是"在这个快节奏的时代"。**平台和用户都看腻了**
3. **AI 不懂你的产品细节** —— 你的面料为什么贵？你的版型为什么显瘦？这些"独特卖点"AI 编不出来

所以越是想"AI 一键生成详情页"，越是被平台抛弃。

✅ 怎么避 (3 步清单)

第 1 步：AI 出 3 个版本，人工选 1 个

不要让 AI 直接写最终版。让它给你**3 个不同风格的草稿**：

版本	风格	适用场景
A: 理性派	参数 + 数据 + 对比	标品、3C、家电
B: 感性派	故事 + 场景 + 情感	女装、母婴、礼物
C: 卖点派	痛点 + 方案 + 信任	美妆、护肤、健康

AI 出 3 个，你选 1 个——选的时候问自己"这是我的产品吗？"

第 2 步：人工补"独特卖点" (3 个问题找卖点)

AI 写完文案后，**你必须自己回答这 3 个问题**：

1. **"为什么贵？"** —— 你的产品比同行贵在哪？（面料/工艺/品牌）
2. **"为什么买？"** —— 客户买你的产品是解决什么问题？（显瘦/省时间/送礼有面子）
3. **"为什么是你？"** —— 客户为什么选你不选别人？（独家设计/创始人故事/老客户回购）

把这 3 个问题的答案，**手工嵌入 AI 文案**。AI 文案负责"骨架"，你负责"灵魂"。

第 3 步：人工改"语气" (去掉 AI 腔)



AI 文案有几大"AI 腔"特征，**必须人工改掉**：

AI 腔	改法
"在这个快节奏的时代..."	直接删除开头废话
"众所周知"、"不难发现"	改成具体数字
过度使用 emoji	减半，每段最多 1 个
"不仅...而且..."	拆成两个短句

AI 写详情页 5 分钟，人工改 30 分钟——

省 5 分钟，赔一个爆款链接。

配套资源

-  《AI 电商运营实战指南》 → zhanggang.net/ai-ecommerce-guide
5 大电商场景的 AI 应用 SOP，附"AI 出 3 版 + 人工选 1 版" workflow
 -  《详情页改写实战》（待写） → zhanggang.net/product-page-rewrite
10 个真实详情页的"AI 版 vs 人工版"对比
-

坑 8：让 AI 直接回复投诉？—— 客户会更火

📖 真实故事

我朋友开网店，月销 5000 单。去年客服忙不过来，他想着"AI 客服能解决 80% 的问题"。

他给客服 AI 设了一段自动回复话术，专门用于处理投诉。

那天一个客户因为物流 3 天没到，发来一段火气十足的投诉：

"这破快递是不是掉沟里了？我从下单等到现在！"

AI 自动回复：

"非常理解您的心情，给您带来不便我们深感抱歉。我们会尽快为您查询物流信息，预计 1-2 个工作日内回复您。"

客户更火了：

"你说'理解'，但你根本没理解！我不是要你'查询'，我是要你现在告诉我快递在哪！"

他把这段对话截图发小红书，3 天阅读量 50 万，朋友店铺上了"避雷榜"。

他跟我说：

💡 投诉是"人情世故"，AI 给的是"标准答案"——这两样东西水火不容。

💡 为什么这是坑

AI 客服擅长"标准问题"，但投诉不是"标准问题"。

三个关键问题：

1. **AI 不会"共情"** —— 客户投诉要的是"你站在我这边"。AI 给的是"标准道歉"，听起来像"机器"在念稿
2. **AI 不会"灵活"** —— 客户投诉要的是"为我破例"。AI 给的是"按规则办"，听起来像"推卸责任"
3. **AI 不会"承担"** —— 客户投诉要的是"你负责到底"。AI 给的是"我们尽快处理"，听起来像"踢皮球"

所以越是用 AI 直接回投诉，客户越火——还可能发小红书让你上热搜。

✅ 怎么避 (3 步清单)

第 1 步：先判断投诉类型（3 种）

类型	特征	AI 能干吗
情绪型	客户火气大、要"说法"	❌ 100% 人工
事实型	客户问进度、查物流	✅ AI 可以
复合型	情绪 + 事实都有	⚠️ AI 起草，人工改

先看情绪，再看事实。

带情绪的投诉，AI 一上来就输一半。

第 2 步：情绪型投诉的 3 步人工 SOP

步骤	你干什么	为什么
先承认情绪	"让您等了 3 天，真的很抱歉"	让客户感觉"被听见"
再说事实	"我已经查到快递在 [位置]，预计 [时间] 到"	用具体信息安抚
最后给补偿	"这次给您发 20 元红包，下次优先发货"	让客户感觉"被重视"

AI 能干"标准道歉"，但"人情世故"必须人来。

第 3 步：AI 帮客服"准备弹药"，不直接上场

AI 能干的	AI 不能干的
查询物流状态	直接回复投诉
整理客户历史订单	给客户"情绪回应"
生成补偿话术模板	拍板给多少补偿
汇总每日投诉热点	处理单个投诉

AI 是客服的"副驾驶"，不是"驾驶员"。

方向盘，永远在手里。

配套资源

- 📖 《AI 客服实战指南》 → zhanggang.net/ai-cs-guide

客服场景的"AI 边界清单"——什么 AI 能干，什么必须人工

- 📖 《客服话术 prompt 模板》（待写）→ zhanggang.net/cs-prompt-templates
30 个常见投诉场景的"AI 起草 + 人工改"模板
-

坑 9：让 AI 筛简历就拍板？—— 会漏掉你最好的员工

📖 真实故事

我朋友小王是 HR，去年校招收了 200 份简历。

他让 AI 帮忙筛——“我是 HR，帮我从这 200 份简历里选 top 10，要 985/211、有大厂实习、绩点 3.5 以上”。

AI 给了一份 top 10 名单：**全是名校 + 大厂实习 + 高绩点**。完美符合条件。

他把名单给老板，老板面试完，**一个都没看上**。

老板说：“这 10 个都说得头头是道，但一问细节就卡壳。而且我想要的是‘踏实肯干’，不是‘履历漂亮’。”

小王又翻了一遍被 AI 淘汰的简历，发现一个**普通二本 + 没大厂实习**的候选人，简历里写：

“大学 4 年运营学校公众号，从 0 做到 1 万粉丝。”

他约来面试，发现这个人**思路清晰、特别落地**。最后录用了，3 个月后成了团队骨干。

他跟我说：

💡 AI 筛简历会漏掉那个“没学历但能干”的人——而他可能是你最好的员工。

💡 为什么这是坑

AI 筛简历 = 按“硬条件”筛，但“软实力”AI 看不懂。

三个关键问题：

1. AI 只会“按条件筛选”——你给“985/211”，它就筛掉所有非 985/211。但很多优秀的人硬条件一般
2. AI 看不懂“潜力”——AI 看的是“已有”（学历/经验/技能），但招人要看“潜力”（学习能力、抗压性、性格匹配）
3. AI 会复制“社会偏见”——训练数据里“好简历”长什么样，AI 就筛什么样。名校偏好、大厂偏好，可能不是你要的

所以越是用 AI 直接拍板，越可能错过真正合适的人。

✅ 怎么避（3 步清单）

第 1 步：AI 筛 50%，人工筛 50%

阶段	AI 干	人工干
初筛 (200 份 → 30 份)	✅ 按硬条件批量筛	—
复筛 (30 份 → 10 份)	—	✅ 看简历细节 + 评估潜力
面试 (10 份 → 1 份)	—	✅ 看文化匹配 + 实操能力

AI 干"减法", 人工干"加法"。

AI 淘汰"明显不合适"的, 人工选出"真正合适"的。

第 2 步: 用 AI 提取"硬条件摘要", 人工看"软实力"

AI 提取的硬条件	人工看的软实力
学历 / 专业	简历里的"细节故事"
工作年限	跳槽原因 / 职业稳定性
技能关键词	沟通能力 / 学习意愿
公司背景	价值观匹配 / 抗压能力

AI 看"履历", 人工看"人"。

这两件事, 都不能省。

第 3 步: 建立"面试评估表"——AI 评估硬条件, 人工评估软实力

维度	AI 评估分 (30%)	人工评估分 (70%)
硬条件	学历/经验/技能匹配度	—
潜力	—	学习意愿、抗压性
文化匹配	—	价值观、沟通风格
实操能力	—	现场测试、案例分析

AI 算"合格分", 人工定"录取分"。

招人不是考试, 是"双向选择"。

- 📖 《AI HR 实战指南》 → zhanggang.net/ai-hr-guide
HR 场景的"AI 边界清单"——筛简历/写 JD/做培训哪些能 AI 上
 - 📖 《AI 简历筛选 prompt》（待写） → zhanggang.net/ai-resume-prompt
5 种岗位的"硬条件筛选 prompt"模板
-

坑 10：让 AI 写的跟进话术发出去？—— 客户感觉“没诚意”

📖 真实故事

我做销售的朋友老张，去年用 AI 写跟进话术，发给 100 个老客户。

AI 生成的话术看着挺专业：

"尊敬的客户您好，您之前关注的 [产品] 现在有 [优惠]，期待您的回复..."

他批量发了 100 条。

3 天后转化率从 15% 跌到 3%。

他复盘发现，客户反馈里高频出现一句话：

"感觉是 AI 写的，没诚意。"

有个老客户直接打电话过来："老张，**咱俩认识 5 年了**，你给我发这种机器话术？"

老张跟我说：

💡 AI 写话术给 100 个人看，但客户要的是**"只给我一个人看的"**。

💡 为什么这是坑

AI 话术是**"标准化生产"**，但销售要的是**"个性化连接"**。

三个关键问题：

1. **AI 话术"标准化"** —— 100 个客户收到的是 100 份一样的开头。**客户秒懂"群发"**，秒关**"信任"**
2. **AI 话术"无情感"** —— 没有"老张你之前说孩子要换季，我记得..." 这种**只有人才会记得的细节**
3. **AI 话术"无风险"** —— 不敢给承诺、不敢拍胸脯。**但销售要的是"敢承诺"**

所以越是用 AI 写话术群发，客户越觉得**"我不重要"**——转化率反而跌。

✅ 怎么避 (3 步清单)

第 1 步：AI 生成"话术骨架"，人工加"个性化"

AI 生成	人工加
开场白模板	"老李，您上次说孩子在准备小升初..."
产品介绍	"您关注的 [型号] 现在有 [优惠]"
异议处理	"您之前担心 [顾虑]，其实 [解决方案]"
结束语	"期待您的回复！ / 我等您消息"

AI 写"骨架"，人工填"血肉"。
血肉 = 只有你知道的那个细节。

第 2 步：用 AI 分析客户画像，人工定"切入角度"

AI 干	人工定
客户购买历史	这次从哪个点切入
沟通偏好（喜欢电话/微信）	用什么语气
关注的产品型号	强调哪个卖点
过去投诉/表扬	这次要不要避开

AI 给"数据"，人工给"判断"。
销售不是"标准动作"，是"见人说人话"。

第 3 步：建立"个人话术库"——把自己最好的话术喂给 AI

操作步骤：



1. 收集你过去转化率最高的 20 条话术（手动筛）
2. 喂给 AI："以下是我过去转化率最高的 20 条跟进话术。学这些话术的语气和风格：直接、有温度、记得客户细节。"
3. 让 AI 按你的风格生成新话术
4. 你再人工微调——加入客户细节

示例 prompt：

"以下是我过去转化率最高的 20 条跟进话术 [粘贴]。学这些话术的语气和风格：直接、有温度、记得客户细节。现在帮我写一条给 [客户名] 的跟进话术，他 [客户画像]..."

AI 学你的风格，不是替代你的风格。
销售最强的话术，是"像你自己说的"。

配套资源

-  《AI 销售实战指南》 → zhanggang.net/ai-sales-guide
销售全流程的"AI 边界清单"——什么 AI 能干，什么必须人来
 -  《销售跟进 prompt 模板》（待写） → zhanggang.net/sales-prompt-templates
5 种客户类型的"AI 起草 + 人工改"模板
-

坑 11：让 AI 做的报表直接交给领导？—— 数字"差不多对"会害死你

📖 真实故事

我朋友小赵做财务，上个月让 AI 帮忙做月度报表。

他输入：

"基于以下数据 [粘贴 Excel]，帮我做一份月度经营分析报表"

AI 给了 3 页 PPT：营收、成本、利润、环比、同比、各部门贡献度...

数字看着"差不多对"——环比差 0.5%、同比差 1.2%、部门贡献度加起来差不多 100%。

他直接交给领导。

领导看了 5 分钟，**发现 3 处错**：

1. **某部门成本被重复计算** (AI 把"管理费用"分摊和"部门成本"加了一次)
2. **同比基数用了错的月份** (AI 算成去年 11 月，应该是去年 12 月)
3. **百分比加起来是 101%** (AI 四舍五入时的舍入误差没平衡)

领导没骂他，**但不让他做下次季报了**。

他跟我说：

💡 AI 算账是"差不多先生"——但财务要的是"绝对准确先生"。

💡 为什么这是坑

AI 算数会"差不多对"，但财务要"100% 对"。

三个关键问题：

1. **AI 算数会"编"** —— 多步计算时，AI 会在某一步"编"一个看起来合理的数。**误差累积起来就是错**
2. **AI 不会"对账"** —— 财务的常识是"借贷必相等"、"百分比必加 100%"。**AI 不知道这些规则**
3. **AI 错了不负责** —— AI 给错数，**它不会替你挨骂**。你交的是"你的报表"，不是"AI 的报表"

所以越是用 AI 直接出报表，数字越"看起来对"，领导越看不出错——出事了全是你担。

✅ 怎么避 (3 步清单)

第 1 步：AI 做"报表草稿"，人工做"核对"

AI 干	人工干
数据整理（从 Excel 提取）	数字核对（账实相符）
模板填充（套用报表格式）	逻辑检查（同比/环比合理性）
文字生成（分析评论）	数据交叉验证（凭证 + 账本）
图表建议	最终拍板（这份报表能不能交）

AI 是"报表打字员"，你是"报表审计员"。
打字可以 AI，审计必须人工。

第 2 步：建立"数据交叉验证"——AI 算的数必须有"原始凭证"

验证项	怎么做	为什么
金额验证	AI 算的数 = 原始凭证金额	AI 可能四舍五入错
百分比验证	加起来 = 100%（±0.01% 内）	AI 不会自动平衡
同比/环比验证	同期数据 = 上期报表数据	AI 可能记错基准期

AI 给的数，都要"溯源到凭证"。
溯源不到的数 = 不能用的数。

第 3 步：所有 AI 报表必须"二次核对"——尤其是关键数字

数字类型	核对方式
总营收 / 总成本 / 总利润	必须 100% 准确，差 1 分都不行
百分比 / 比率	验证逻辑（加总 = 100%）
同比 / 环比	验证基数（上期数据）
排名 / TOP 5	验证边界值（最低/最高）

AI 能干"算得快"，但"算得对"必须人来。
财务报表上 1 分的错，可能赔你 10 年的信任。

配套资源

-  《AI 财务实战指南》 → zhanggang.net/ai-finance-guide
财务场景的"AI 边界清单"——哪些能 AI 上、哪些必须人工
 -  《AI 数据核对 prompt》（待写） → zhanggang.net/ai-finance-check-prompt
5 个常见报表的"AI 草稿 + 人工核对" SOP
-

IV

附录

配套资源 + 作者信息

配套资源汇总

已发布文章（8 篇，直接可读）

#	文章	URL	适用坑
1	AI 提问万能公式	zhanggang.net/ai-ask-question-formula	坑 1、坑 6
2	DeepSeek vs ChatGPT vs Kimi 普通人怎么选	zhanggang.net/deepseek-vs-chatgpt-normal-people	坑 1、坑 5
3	免费 AI 学习资源 2026 清单	zhanggang.net/free-ai-learning-resources-2026	坑 3
4	AI 数据安全 SME 完全指南	zhanggang.net/sme-data-security-guide	坑 4
5	本地 AI 部署入门	zhanggang.net/local-ai-desktop-privacy	坑 4
6	2026 实测 7 款免费国产 AI 工具	zhanggang.net/free-ai-tools-2026-review	坑 5
7	AI 电商运营实战指南	zhanggang.net/ai-ecommerce-guide	坑 7
8	AI 客服 / HR / 销售 / 财务实战指南	zhanggang.net/ai-cs-guide 等	坑 8-11

待写文章（4 篇，规划中）

#	文章	适用坑	计划上线
1	AI 怎么帮你做汇报 PPT	坑 2	2 周内
2	AI 课程避坑完全指南	坑 3	2 周内
3	中文 prompt 实战手册	坑 6	1 个月内
4	5 大岗位 AI prompt 模板	坑 7-11	1 个月内

作者信息

zhanggang —— 资深 IT 架构师，5 行业经验（电商 / 教育 / 政企 / 医疗 / 运营商），AI 重度用户，已成交 PPT 类 1v1 咨询。

我能帮你

- 📖 **免费资源包**：《AI 新手避坑指南》PDF（这本就是）
- 📺 **系统小课**：7 天 AI 场景实战营（399 元）
- 🎯 **1v1 陪跑**：AI 落地深度咨询（999-1999 元/次）
- 🏢 **企业内训**：AI 实战内训（按项目报价）

联系方式

- 📱 加微信：**5467378**，备注"AI"
- 🌐 官网：zhanggang.net

写在最后

这本指南不是让你"远离 AI"，是让你"用对 AI"。

AI 是工具，不是替代。
AI 是副驾驶，不是驾驶员。
AI 是打字员，不是审计员。

方向盘，永远在人手里。

如果这本指南帮到了你，把它转发给身边那个"刚学 AI 总是踩坑"的朋友。

—— zhanggang
2026 年 6 月