

ДЕНЬГИ ИЗ ЧАТА.



Как превратить
ChatGPT
в рабочий
инструмент
и дополнительный
доход

И Т О Н Б Л Е Й К

Итон Блейк

Деньги из чата. Как превратить ChatGPT в рабочий инструмент и дополнительный доход

<https://litres.ru/74101576>

SelfPub; 2026

Аннотация

Эта книга для тех, кто устал смотреть на ChatGPT как на игрушку и хочет наконец превратить его в деньги. Не в мифические «миллионы за ночь», а в понятный дополнительный доход: тексты, услуги, обучение, маркетинг, клиентский сервис, автоматизация, первые продукты и первые заказы. Автор честно показывает: ИИ не заменит вашу голову, опыт и ответственность. Но он может снять страх пустого листа, ускорить работу, помочь упаковать знания, найти идею услуги, подготовить контент, письма, сценарии, курсы и предложения для клиентов. Это книга не про магию, а про свободу: когда после основной работы у вас появляется не только усталость, но и инструмент, способный стать лишней парой рук. Если вы давно хотели начать подработку, но откладывали из-за нехватки времени или уверенности в своих силах, эта книга даст вам главное — ясный первый шаг

Содержание

Введение	4
Глава 1. Контент, который работает вместо лишних рук	33
Глава 2. Деньги, которые остаются после работы	49
Конец ознакомительного фрагмента.	52

Итон Блейк

Деньги из чата. Как превратить ChatGPT в рабочий инструмент и дополнительный доход

Введение

Еще недавно разговор об искусственном интеллекте звучал как разговор о дорогом оборудовании, лабораториях, закрытых разработках и людях, которые годами учились программировать. Обычному человеку там будто бы нечего было делать. Можно было читать новости, удивляться, спорить с друзьями на кухне и ждать, пока большие компании решат, как именно эта технология изменит работу, учебу, рекламу, тексты, продажи и все остальное. Но потом появился простой чат, в который можно написать вопрос обычными словами. И вся дистанция между человеком и машинным интеллектом вдруг сократилась до одной строки ввода.

В этом и есть главное изменение. Не в том, что компьютер стал умнее человека. Не в красивых презентациях и не в

громких обещаниях. Главное в том, что у человека без большой команды, без офиса и без бюджета появился помощник, который может черновик написать, идею развернуть, письмо собрать, план привести в порядок, таблицу объяснить, текст отредактировать, сценарий набросать, список вопросов подготовить и еще сотню мелких дел сделать быстрее, чем мы успеваем налить себе чай. Раньше для этого приходилось искать копирайтера, ассистента, маркетолога, редактора, аналитика, преподавателя или программиста. Теперь часть такой работы можно начать самому, а специалиста подключать уже там, где действительно нужна рука мастера.

Я не предлагаю относиться к ChatGPT как к волшебной кнопке. Волшебные кнопки обычно продают те, кто сам ничего не строил. На практике все проще и неприятнее. Если человек пишет в чат мутную просьбу, получает мутный ответ. Если он не понимает, что хочет продать, кому хочет помочь и чем его услуга отличается от тысячи похожих предложений, искусственный интеллект не спасет. Он только ускорит путаницу. Но если у вас есть направление, пусть даже грубое, если вы готовы задавать вопросы, проверять ответы, резать лишнее и доводить результат до нормального вида, тогда инструмент становится по-настоящему полезным.

Именно поэтому разговор о подработках с помощью ChatGPT стоит начинать не с списка из ста идей, а с более простого вопроса: какую работу вы уже можете делать, но делаете медленно, тяжело или нерегулярно? Кто-то умеет пи-

сать, но тонет в поиске тем. Кто-то хорошо разбирается в фитнесе, но не умеет упаковать знания в программу. Кто-то может вести социальные сети для малого бизнеса, но боится пустого экрана. Кто-то знает иностранный язык, но не понимает, как превратить это в курс, консультацию или набор учебных материалов. ChatGPT не заменяет вашу голову. Он помогает быстрее вытаскивать из нее то, что обычно застревает где-то между мыслью и готовым продуктом.

Слово «подработка» часто звучит скромно. Будто речь идет о чем-то маленьком, случайном, не совсем серьезном. Но многие сильные дела начинались именно так. Вечером после основной работы. В выходные. Между учебой, семьей, ипотекой и обычной усталостью. Человек сначала делает один заказ, потом второй, потом понимает, что клиентам нужно не совсем то, что он предполагал. Исправляет предложение. Меняет цену. Учится говорить о пользе нормальным языком. Через несколько месяцев это уже не случайная подработка, а понятная система. Не всегда большая. Не всегда блестящая. Зато своя.

Искусственный интеллект хорошо подходит именно для такого старта. Он снижает цену первой ошибки. Вам не нужно сразу нанимать команду, чтобы проверить идею. Можно за вечер собрать десять вариантов услуги, за два дня сделать черновик лендинга, за неделю подготовить первые публикации, письма, презентацию и сценарий разговора с клиентом. Потом вы показываете это живым людям и смотрите, что

происходит. Кто отвечает? Где задают вопросы? Что не понимают? За что готовы платить? После этого вы возвращаетесь к инструменту и переписываете все заново, уже с учетом реальности.

В книге, по мотивам которой написана эта работа, много внимания уделено конкретным направлениям: контент, маркетинг, обучение, дизайн, администрирование, разработка, здоровье, клиентский сервис. Такой порядок не случаен. Он показывает, что ChatGPT полезен не в одной узкой профессии. Он встраивается в разные виды деятельности там, где есть язык, структура, объяснение, анализ, повторяющиеся вопросы и необходимость быстро собрать черновик. А это почти любая современная работа, если смотреть на нее внимательно.

Возьмем контент. Кажется, что все уже пишут, снимают, публикуют и спорят за внимание аудитории. Но большинство людей бросают не потому, что им нечего сказать. Они бросают потому, что процесс слишком вязкий. Надо придумать тему, понять, что важно читателю, собрать факты, написать начало, не уйти в скуку, подобрать заголовок, проверить ошибки, разбить текст на части, потом еще адаптировать его для короткого поста, письма или сценария. ChatGPT может взять на себя часть этого сопротивления. Не сделать за вас честный опыт. Не прожить вашу практику. Но помочь оформить ее так, чтобы другой человек понял.

Или маркетинг. Малому бизнесу часто не хватает не та-

ланта, а регулярности. Сегодня владелец кофейни пишет хороший пост, завтра закупает молоко, послезавтра чинит вывеску, потом отвечает поставщику, потом забывает про рассылку на месяц. В таких условиях даже простая система уже дает преимущество. План публикаций, шаблоны ответов, идеи акций, варианты рекламных объявлений, список вопросов для клиентов, анализ отзывов. Все это можно собрать с помощью ChatGPT быстрее и дешевле, чем раньше. Но результат все равно придется проверять на людях, потому что покупает не алгоритм, а живой человек со своими привычками, сомнениями и настроением.

В обучении та же история. Если вы умеете чему-то учить, у вас появляется возможность собрать курс, серию уроков, рабочую тетрадь, тесты, объяснения для разных уровней. Но хороший учебный продукт нельзя делать как свалку полезной информации. Ученику нужен порядок. Сначала простое, потом сложнее. Сначала понятия, потом применение. Сначала пример, потом самостоятельная попытка. ChatGPT помогает увидеть структуру, предложить упражнения, сделать объяснение мягче или строже, подготовить обратную связь. Но если вы сами не понимаете предмет, он легко создаст красивую оболочку вокруг пустоты. Это надо помнить.

С творческими задачами ситуация особенно интересная. Люди боятся, что машина заберет у них голос. Я понимаю этот страх, но в практической работе чаще вижу другое. У большинства людей голос не забирают. Он просто плохо слы-

шен, потому что человек устал, торопится, сравнивает себя с другими и пытается писать «как надо». ChatGPT может дать варианты, неожиданные углы, черновые сцены, описания, идеи для визуального стиля. Но выбирать придется вам. Что подходит бренду? Что звучит фальшиво? Где слишком гладко? Где текст вроде правильный, но мертвый? Хороший результат начинается там, где человек перестает принимать первый ответ за финальную работу.

В административной части ChatGPT полезен еще приземленнее. Письма, документы, списки задач, повестки встреч, протоколы, планы, отчеты. Все это не выглядит вдохновляюще, но именно такие мелочи съедают неделю. Когда у владельца маленького дела нет помощника, он сам становится секретарем, редактором, менеджером проекта и службой поддержки. И если часть рутины можно ускорить, высвобождается внимание для решений, которые нельзя поручить машине: с кем работать, от какого заказа отказаться, какую цену поставить, где рисковать, где остановиться.

Есть и техническая сторона. ChatGPT объясняет код, помогает разобраться с ошибками, предлагает структуру сайта, подсказывает, как описать задачу разработчику. Для новичка это особенно ценно, потому что раньше многие бросали уже на первом непонятном сообщении об ошибке. Теперь можно спросить: что это значит, почему сломалось, где искать причину, как проверить? Такой диалог не делает человека программистом за ночь, но снимает страх перед техни-

ческими вещами. А для подработки это часто решает многое. Если вы меньше боитесь сайта, формы, таблицы, автоматизации и простого скрипта, у вас больше свободы.

При этом стоит сразу договориться о границах. ChatGPT может ошибаться. Он может звучать уверенно там, где надо молчать или проверять. Он может придумать источник, перепутать факт, сгладить важную деталь, дать совет, который не подходит вашей ситуации. В финансах, медицине, праве, безопасности и технических решениях такие ошибки стоят дороже, чем кривой заголовок. Поэтому пользоваться инструментом нужно трезво. Он помогает думать, но не отменяет проверку. Он ускоряет черновик, но не подписывает договор за вас. Он может объяснить, но ответственность за действие остается у человека.

Еще одна ловушка связана с обещанием пассивного дохода. Это приятные слова. Они хорошо смотрятся на обложке, в рекламе, в мечтах после тяжелого рабочего дня. Но большинство дохода сначала совсем не пассивно. Нужно выбрать нишу, сделать предложение, поговорить с людьми, собрать первые материалы, исправить ошибки, настроить продажи, ответить на вопросы, выполнить работу, получить отзыв, улучшить процесс. Пассивность появляется позже, если вы создаете продукт, систему или актив, который продолжает работать без вашего постоянного участия. ChatGPT может помочь строить такую систему, но не перескакивает через начальный труд.

Я буду говорить о ChatGPT как о рабочем инструменте для человека, который хочет создать дополнительный денежный поток, проверить идею, собрать услугу или усилить уже существующее дело. Здесь не будет поклонения технологии. Не будет и страха перед ней. Страх тоже плохо помогает работать. Лучше видеть простую картину: появился мощный редактор, собеседник, черновой аналитик, планировщик и помощник в одном окне. Он доступен быстро. Он не устает. Он не обижается на правки. Но он не знает вашей жизни, ваших клиентов и ваших целей так, как знаете их вы.

Поэтому хороший подход выглядит так. Сначала вы формулируете задачу человеческим языком. Потом просите ChatGPT дать варианты. Затем выбираете, что пригодно, а что нужно выкинуть. Потом уточняете, задаете ограничения, добавляете факты, просите сделать проще, короче, конкретнее. После этого проверяете результат в реальной ситуации. Публикуете пост. Отправляете письмо. Показываете предложение клиенту. Проводите урок. Смотрите на реакцию. И только потом решаете, что улучшать. Это не романтично, зато работает.

В этой книге мы пойдем от основы к применению. Сначала разберемся, что представляет собой ChatGPT, почему он так хорошо работает с языком и где у него слабые места. Потом будем смотреть на области, в которых этот инструмент помогает зарабатывать: тексты, реклама, обучение, дизайн, бизнес-процессы, технические задачи, здоровье, поддержка

клиентов и подготовка к будущему, где ИИ уже не будет отдельной новостью, а станет обычной частью рабочего дня.

Если вы начинаете с нуля, не пытайтесь сразу охватить все. Это типичная ошибка. Человек читает десятки идей, вдохновляется, открывает пять вкладок, регистрируется в трех сервисах, пишет два поста, устает и бросает. Лучше выбрать одну область, где у вас уже есть минимальная опора. Любите писать? Начните с текстов для малого бизнеса. Хорошо объясняете? Соберите мини-курс. Разбираетесь в таблицах? Предложите простые отчеты и анализ данных. Умеете слушать клиентов? Настройте ответы, FAQ и сценарии поддержки. Деньги чаще появляются не там, где идея самая модная, а там, где вы способны довести маленькую пользу до готового результата.

И еще одно. Не надо ждать, пока вы почувствуете себя экспертом по искусственному интеллекту. Для первых шагов это не нужно. Вам нужно научиться задавать ясные вопросы, проверять ответы, видеть слабые места и превращать черновик в нормальную работу. Это навык. Он нарабатывается. Сегодня вы просите составить список тем. Завтра просите переписать текст под конкретную аудиторию. Через неделю уже собираете воронку писем, сценарий консультации или структуру платного продукта. Через месяц начинаете понимать, какие промпты дают пустоту, а какие вытаскивают полезный материал.

Технология будет меняться. Модели станут быстрее, точ-

нее, дешевле, глубже встроится в программы, телефоны, сайты, рабочие системы. Но принцип останется тем же. Выигрывает не тот, кто выучит все модные слова. Выиграет тот, кто сможет соединить инструмент с реальной задачей. У клиента болит не отсутствие нейросети. У клиента болит то, что нет времени писать тексты, заявки теряются, курс не собран, реклама не работает, сайт непонятен, письма висят без ответа, идеи не превращаются в деньги. Если вы с помощью ChatGPT сможете решить такую проблему, у вас уже есть основа для подработки.

Эта книга не обещает легких денег. Она предлагает более честную вещь: способ работать собраннее, проверять больше идей, быстрее делать первые версии продуктов и меньше застревать там, где раньше все упиралось в пустой лист, нехватку времени или страх перед новой областью. Для одного человека этого достаточно, чтобы заработать первые деньги. Для другого, чтобы разгрузить существующий бизнес. Для третьего, чтобы наконец начать проект, который он откладывал годами.

Начнем с самого инструмента. Чтобы использовать ChatGPT не как игрушку и не как оракула, надо понимать, что у него внутри хотя бы на уровне здравого смысла. Не формулы ради формул. Не техническая поза. А простое понимание: как он обучался, почему отвечает так убедительно, откуда берется контекст, почему иногда ошибается, чем новые версии отличаются от старых и в каких случаях имеет

смысл думать о собственной модели или специализированном помощнике. Без этого легко либо переоценить технологию, либо испугаться ее и пройти мимо.

От чата к рабочему инструменту

История ChatGPT не началась в тот день, когда люди впервые увидели окно чата и стали просить его написать стихи, резюме, продающий текст или объяснение квантовой физики для ребенка. До этого были десятилетия попыток научить машины распознавать язык, искать закономерности, играть, переводить, классифицировать тексты, отвечать на вопросы и не разваливаться при столкновении с обычной человеческой фразой. Машинное обучение долго жило в университетах, лабораториях и крупных компаниях. Потом оно постепенно просочилось в поиск, рекомендации, переводчики, банковские системы, рекламу, камеры в телефонах и голосовых помощников. Мы пользовались им каждый день, просто не всегда называли это искусственным интеллектом.

ChatGPT стал заметным потому, что впервые многие люди почувствовали: с машиной можно разговаривать почти как с помощником. Не подбирать сложные команды. Не знать синтаксис. Не открывать инструкцию на сто страниц. Пишешь: «Помоги придумать темы для блога о ремонте квартир», и получаешь список. Пишешь: «Сделай письмо вежливее», и получаешь новый вариант. Просишь объяснить ошибку в коде, составить план урока, подготовить вопросы

для интервью, переписать текст для подростков или для владельцев малого бизнеса. Ответ появляется быстро, уверенно и часто достаточно прилично, чтобы с ним уже можно было работать.

Но за этой простотой скрывается сложная техника. ChatGPT относится к семейству больших языковых моделей. Слово «языковая» здесь ключевое. Модель работает не как человек, который вспоминает жизненный опыт, а как система, обученная замечать статистические связи между словами, фразами, смыслами и контекстами. Она видела огромное количество текстов, научилась предсказывать продолжение и благодаря этому стала способна строить ответы, которые выглядят осмысленными. Это не магия и не сознание в человеческом смысле. Это очень мощная машина для работы с языковыми закономерностями.

Если объяснять совсем по-рабочему, ChatGPT берет ваш запрос, разбивает его на небольшие части, переводит эти части в числовое представление, учитывает порядок, связи и контекст, а затем по шагам строит ответ. Каждое новое слово выбирается не случайно, а на основе того, что уже было сказано и чему модель научилась во время обучения. Поэтому качество запроса имеет значение. Модель не читает мысли. Она видит только то, что вы ей дали: задачу, тон, ограничения, примеры, цель, аудиторию, формат. Чем яснее исходные данные, тем меньше мусора в ответе.

Первые поколения GPT были гораздо грубее. Они могли

продолжать текст, но часто теряли нить, путались в длинных рассуждениях, хуже понимали намерение пользователя и быстрее съезжали в странные формулировки. С каждым новым поколением росла способность держать контекст, лучше отвечать на сложные вопросы, писать более связно и адаптироваться к задаче. Улучшалось не только количество знаний, но и поведение: ответы стали более удобными, разговорными, гибкими. Для подработок это особенно важно. Вам нужен не музейный экспонат, который демонстрирует силу науки, а помощник, способный за десять минут дать черновик, который можно довести до продажи, урока, письма или сценария.

Разница между поколениями хорошо видна на обычных задачах. Старой модели можно было попросить написать описание услуги, и она выдавала общий текст, похожий на сотни других описаний. Более новые версии лучше учитывают аудиторию, стиль, возражения, канал публикации, длину, тон и ограничения. Если вы продаете консультации по питанию для занятых родителей, вам нужен не абстрактный текст о здоровом образе жизни, а понятное сообщение для человека, который пришел домой в девять вечера, открыл холодильник и снова думает заказать пиццу. Хорошая модель может приблизиться к такой ситуации, если вы ее правильно направите.

Улучшилась и скорость. Для бизнеса это не мелочь. Когда вы ведете маленькое дело, скорость черновика часто важнее

идеального первого варианта. Нужно быстро проверить гипотезу, сделать пять заголовков, три письма, два сценария звонка, таблицу вопросов, список тем на неделю. Раньше такая подготовка могла занять полдня. Теперь первая версия появляется почти сразу. Потом начинается нормальная работа: убрать лишнее, проверить факты, добавить конкретику, подстроить под клиента. Но самое тяжелое место, где многие застревают, уже пройдено.

Контекстное понимание тоже стало лучше. Модель может удерживать несколько условий сразу: «пиши для начинающих», «не используй профессиональный жаргон», «сделай тон уверенным, но без давления», «сохрани структуру», «добавь пример из малого бизнеса». Это кажется простым, пока не вспомнишь, как часто люди сами нарушают такие требования в тексте. ChatGPT не всегда справляется идеально, но он достаточно хорош, чтобы быть рабочим участником процесса. Особенно если вы не просите финальный шедевр, а строите диалог: сначала план, потом черновик, потом уточнение, потом правка.

Тут стоит сказать о слове «понимает». В разговоре мы легко говорим: модель понимает вопрос, понимает контекст, понимает тон. В практическом смысле это удобно. Но не надо обманываться. Она не понимает так, как понимает человек после личного опыта. Она не была на вашем складе, не сидела на звонке с раздраженным клиентом, не видела, как ваша аудитория реагирует на цену. Она умеет распознавать

языковые признаки таких ситуаций и собирать правдоподобный ответ. Иногда этого достаточно. Иногда нет. Поэтому человек остается главным редактором и проверяющим.

Основой современных моделей стала архитектура трансформера. Не обязательно знать всю математику, чтобы пользоваться инструментом, но полезно понять идею. Трансформер умеет обращать внимание на разные части текста и определять, какие слова и фразы важны друг для друга. В предложении смысл слова зависит от соседей, от предыдущих фраз, от всей задачи. Механизм внимания помогает модели не читать текст как ровную цепочку, а видеть связи. Именно поэтому она может учитывать, что в одном месте вы описали аудиторию, в другом указали тон, а в третьем попросили конкретный формат.

Представьте, что вы просите: «Сделай короткое письмо клиенту, который оплатил консультацию, но не прислал исходные данные. Тон спокойный, без упрека. Нужно мягко напомнить и объяснить, что без данных я не смогу подготовиться». Хороший ответ требует удержать несколько вещей. Клиент уже оплатил, значит письмо должно быть уважительным. Он задерживает данные, значит надо напомнить. Вы не хотите звучать обвинительно. Нужно объяснить причину, а не просто давить. Модель связывает эти условия и строит текст. Если забыть хотя бы одно, письмо станет либо слишком мягким, либо сухим, либо раздраженным.

Самообучение в бытовом смысле часто понимают непра-

вильно. Когда вы пишете ChatGPT, он не обязательно тут же навсегда меняет свою базовую модель от вашего сообщения. Обычно он использует ваш текущий контекст в рамках диалога, а не превращает каждый разговор в новую глобальную версию. Обучение больших моделей происходит заранее: на огромных наборах текстов, с этапами предварительного обучения, настройки, проверки, улучшения поведения. Потом уже готовая модель используется в продукте. Для пользователя важнее другое: внутри одного разговора можно давать информацию, и модель будет опираться на нее, пока контекст доступен.

Тренировка языковой модели начинается с данных. Это тексты разных типов: статьи, книги, страницы сайтов, диалоги, документация, примеры кода и другие материалы, которые помогают уловить структуру языка. Данные очищают, разбивают на фрагменты, превращают в токены. Токен можно грубо представить как кусочек слова или отдельный знак. Модель учится предсказывать, какой токен вероятен дальше. На маленькой задаче это звучит почти примитивно. Но когда таких примеров миллиарды, а модель огромна, из предсказания продолжения вырастает способность отвечать, объяснять, переводить, обобщать и писать в разных стилях.

Качество данных имеет огромное значение. Если учить модель на грязном, однообразном или узком материале, она перенимает ограничения этого материала. Для бизнеса это легко понять на простом примере. Если вы попросите по-

мощника писать письма, а дадите ему только агрессивные рекламные шаблоны, он будет звучать как человек, который пытается продать любой ценой. Если дадите примеры нормальной переписки с клиентами, описания продукта, частые вопросы и реальные возражения, помощник станет ближе к вашему делу. Поэтому при создании специализированных решений вопрос данных всегда важнее красивого интерфейса.

После предварительного обучения модель дополнительно настраивают. Ее учат лучше следовать инструкциям, избегать явно вредных ответов, быть полезнее в диалоге. На этом этапе используются примеры запросов и ответов, оценки качества, иногда обратная связь людей. Поэтому современные чат-модели не просто продолжают текст, а стараются отвечать как помощник. Они знают, что от них ждут структуры, уточнения, аккуратности, формата. Но это не отменяет слабых мест. Если запрос противоречивый, неполный или построен на ложной предпосылке, ответ тоже может быть проблемным.

Одна из главных трудностей естественного языка - неоднозначность. Люди постоянно говорят сокращенно, намеками, с пропусками. «Сделай нормально», «напиши красиво», «собери продающий текст», «объясни попроще». Для человека, который знает контекст, это еще можно понять. Для модели без контекста такие просьбы слишком широкие. Нормально для кого? Красиво в каком стиле? Продающий

текст для какой аудитории, какого продукта, по какой цене, где он будет опубликован? Чем больше таких деталей вы дадите, тем меньше модель вынуждена угадывать.

Другая трудность - длинный контекст. Даже сильные модели могут терять детали в больших разговорах, особенно если задача менялась несколько раз. Вы начали с идеи курса, потом обсуждали лендинг, потом ушли в рекламу, потом вернулись к урокам, потом попросили письмо. Где-то по дороге модель может забыть важное ограничение или начать смешивать версии. Практический выход простой: фиксировать ключевые вводные. Время от времени писать кратко: «Опирайся на это: аудитория такая-то, продукт такой-то, тон такой-то, цель такая-то». Это звучит скучно, но экономит много правок.

Есть еще проблема уверенных ошибок. Модель может выдать ответ ровным тоном, даже если внутри ответа есть неточность. Это особенно опасно, потому что уверенность в формулировке похожа на знание. В текстах для блога ошибка может испортить доверие. В финансовом совете может привести к потерям. В медицинской теме может навредить. В юридическом документе создать риск. Поэтому правило простое: факты, цифры, ссылки, законы, медицинские и финансовые рекомендации проверяются отдельно. ChatGPT помогает собрать черновик и список вопросов, но не заменяет источник истины.

Теперь о пользовательской стороне. Чтобы ChatGPT ра-

ботал лучше, нужно научиться давать ему роль, задачу, контекст, формат и критерии результата. Не обязательно писать длинные промпты на полстраницы. Иногда достаточно пяти строк. «Ты помогаешь владельцу маленькой студии йоги. Нужно подготовить три варианта поста о новом утреннем курсе. Аудитория - женщины 30-45 лет, которые работают в офисе и мало двигаются. Тон спокойный, без обещаний быстрого преображения. В конце мягкое приглашение записаться». Такой запрос уже намного сильнее, чем «напиши пост про йогу».

Роль нужна не для театра. Она задает рамку. Если вы просите модель быть редактором, она будет искать слабые места текста. Если просите быть маркетологом, будет думать о предложении, аудитории и действии. Если просите быть преподавателем, будет объяснять по шагам. Но роль без контекста слабая. «Будь экспертом» не спасает. Эксперт по чему, для кого, с какой целью? Чем точнее вы описываете ситуацию, тем больше шанс получить результат, похожий на работу, а не на общий ответ из интернета.

Формат тоже важен. Для подработок вы редко нуждаетесь в красивом рассуждении ради рассуждения. Вам нужен список идей, план консультации, структура курса, текст письма, таблица с сегментами аудитории, сценарий звонка, чек-лист, набор вопросов, варианты заголовков. Если формат не задан, модель сама выберет удобный ей способ. Иногда это подойдет, иногда придется переделывать. Лучше сразу написать:

«Дай 12 идей в таблице: идея, кому подходит, как продать, первый шаг». Или: «Сначала задай мне 7 вопросов, потом на основе ответов собери предложение».

Особенно полезен прием с примерами. Если у вас есть фрагмент текста, который звучит правильно, покажите его. Если есть описание клиента, вставьте. Если есть старое письмо, которое сработало, попросите сохранить тон и улучшить структуру. Модель хорошо учится внутри диалога на образцах. Не навсегда, но для текущей задачи этого достаточно. Это помогает убрать слишком общий стиль и приблизить ответ к вашей реальной манере общения.

Для людей, которые хотят зарабатывать с помощью ChatGPT, понимание механики важно еще и потому, что оно защищает от двух крайностей. Первая крайность - считать, что теперь можно ничего не уметь. Просто просить модель делать все, выкладывать ответы и ждать денег. Рынок быстро наказывает за такой подход. Люди чувствуют пустоту, одинаковые тексты, отсутствие опыта. Вторая крайность - считать, что если модель не идеальна, то она бесполезна. Это тоже ошибка. Молоток не строит дом сам, но без него долго. ChatGPT не строит бизнес сам, но ускоряет множество операций.

Иногда имеет смысл думать о собственном специализированном помощнике. Не обязательно строить огромную модель с нуля. Для большинства подработок это лишнее. Но можно собрать базу знаний, инструкции, примеры ответов,

шаблоны, документы, материалы курса и настроить помощника, который будет отвечать в рамках вашего дела. Например, консультант по ремонту может загрузить частые вопросы, прайс, этапы работ, типовые проблемы клиентов и правила общения. Тогда помощник станет полезнее, чем обычный чат без вводных. Он будет меньше угадывать и чаще опираться на ваши материалы.

Полноценное создание собственной модели требует ресурсов. Нужны данные, специалисты, вычислительная мощность, понимание машинного обучения, тестирование, поддержка. В исходной книге этому уделено отдельное внимание: Python, библиотеки вроде PyTorch или TensorFlow, GPU, подготовка датасетов, обучение, тонкая настройка, оценка качества, развертывание. Для одиночного предпринимателя это может быть слишком тяжелым путем. Но полезно знать, что такая возможность существует. Если ваше дело вырастет, если у вас появится уникальный набор данных и постоянная потребность в автоматизации, специализированная модель или хорошо настроенный помощник могут стать активом.

Если говорить простыми шагами, разработка такой системы начинается с цели. Нельзя просто сказать: «Хочу свой ChatGPT». Для чего? Отвечать клиентам? Писать описания товаров? Анализировать отзывы? Помогать ученикам? Готовить юридические черновики? Разные цели требуют разных данных и разных ограничений. После цели идут данные:

их нужно собрать, почистить, убрать лишнее, привести к понятной структуре. Потом выбирается подход: использовать готовую модель через интерфейс, подключить API, сделать поиск по базе знаний, дообучить модель или создать более сложную систему.

Затем идет тестирование. Это этап, который многие хотят проскочить, но именно он показывает правду. Помощнику дают реальные вопросы, сложные случаи, раздраженные формулировки, неполные данные, спорные ситуации. Смотрят, где он отвечает хорошо, где фантазирует, где слишком уверен, где не задает уточняющий вопрос. После этого правят инструкции, добавляют примеры, ограничивают темы, меняют формат ответов. Хороший ИИ-помощник для бизнеса не рождается с первого промпта. Его настраивают так же, как нового сотрудника: показывают правила, дают обратную связь, проверяют работу.

Развертывание тоже требует здравого смысла. Если помощник отвечает клиентам, надо решить, где он имеет право говорить сам, а где обязан передать человеку. Если он пишет тексты, кто их утверждает? Если анализирует данные, кто проверяет выводы? Если работает с личной информацией, как защищаются данные? Даже маленькая подработка должна думать об этом заранее. Потерять доверие легко. Особенно когда клиент понимает, что получил автоматический ответ, который не учитывает его вопрос.

Применений у специализированных моделей и помощни-

ков много. Чат-бот для узкой ниши может отвечать на частые вопросы и собирать заявки. Образовательный помощник может давать упражнения и объяснять ошибки. Контентный помощник может предлагать темы в стиле бренда и превращать длинный материал в посты, письма, сценарии. В финансах или медицине нужны куда более строгие рамки, потому что цена ошибки выше. Но даже там ИИ может помогать с черновиками, структурой, поиском вопросов и подготовкой материалов, если рядом есть квалифицированный специалист.

Для подработки чаще всего достаточно не строить собственную модель, а грамотно использовать готовую. Это хорошая новость. Вам не нужно становиться инженером машинного обучения, чтобы зарабатывать на текстах, обучении, администрировании или маркетинге. Но вам нужно стать человеком, который умеет ставить задачу. Это отдельный навык. Он ближе к управлению помощником, чем к программированию. Вы объясняете, чего хотите, даете исходные данные, проверяете результат, уточняете, доводите до применения.

Плохой пользователь ChatGPT просит: «Сделай мне бизнес». Хороший пользователь просит: «Я умею консультировать начинающих фрилансеров по организации работы. Помоги найти 5 услуг, которые можно продать за 3000-7000 рублей. Для каждой укажи боль клиента, результат, формат, первый шаг и риск». Разница огромная. В первом случае мо-

дель вынуждена говорить общими словами. Во втором она уже работает с материалом. Потом можно выбрать одну услугу, попросить составить описание, вопросы для диагностики, план первой консультации, письмо после звонка и список возражений. Так из туманной идеи появляется рабочий набор.

Новые версии ChatGPT расширяют такие возможности. Они лучше справляются с длинными документами, анализом, кодом, разными форматами, иногда с изображениями и голосом, в зависимости от конкретного продукта и тарифа. Но не стоит строить подработку на одной функции, которая завтра может измениться. Стройте ее на проблеме клиента. Инструменты будут обновляться, интерфейсы меняться, названия моделей тоже. А вот потребность малого бизнеса в понятных текстах, быстрых ответах клиентам, нормальных учебных материалах, аккуратных отчетах и регулярном маркетинге никуда не денется.

Работа с ChatGPT становится особенно сильной, когда вы соединяете его с простой системой. Например, у вас есть еженедельный процесс для контента. В понедельник вы собираете темы. Во вторник выбираете три и просите черновики. В среду редактируете и добавляете свой опыт. В четверг адаптируете под разные площадки. В пятницу анализируете реакцию и записываете выводы. Модель помогает на каждом шаге, но процесс держите вы. Без процесса чат превращается в игрушку: сегодня интересно, завтра забыли.

То же самое с клиентским сервисом. Можно один раз попросить ChatGPT написать ответы на частые вопросы, а можно выстроить систему: собрать реальные вопросы за месяц, сгруппировать их, выделить повторяющиеся причины недовольства, подготовить шаблоны, определить, какие случаи передаются человеку, обновлять базу раз в две недели. Во втором случае у вас появляется актив, который экономит время и улучшает качество общения. В первом - просто папка с текстами, к которой никто не возвращается.

Для обучения полезна похожая логика. Не просите сразу написать большой курс. Сначала определите результат ученика. Что он сможет сделать после занятия, модуля, программы? Потом попросите модель предложить последовательность шагов. Затем проверьте, нет ли скачков сложности. Потом добавьте упражнения. Потом критерии проверки. Потом типичные ошибки. Потом материалы для повторения. Так курс строится не как набор красивых тем, а как дорога от незнания к действию. ChatGPT здесь хорош именно как помощник по структуре.

В маркетинге ChatGPT силен, когда ему дают данные. Кто покупает? Почему отказываются? Какие сообщения уже работали? Какие отзывы оставляли клиенты? Какие вопросы задавали перед оплатой? Без этого он будет писать обобщенно. С данными он может находить углы: одному сегменту важна экономия времени, другому спокойствие, третьему статус, четвертому безопасность, пятому простота. Разные

люди покупают один и тот же продукт по разным причинам. Если вы это понимаете, реклама становится точнее.

В технических задачах модель полезна как терпеливый объясняющий собеседник. Она может разобрать ошибку, предложить варианты исправления, объяснить, что делает кусок кода, помочь составить техническое задание. Но код нужно запускать и проверять. Особенно если он работает с деньгами, личными данными, платежами, безопасностью или автоматической рассылкой. Здесь правило такое же, как с фактами: доверяй черновику, но проверяй работу.

Отдельно стоит сказать о тоне. Многие ответы ChatGPT звучат слишком гладко. Вроде все правильно, но читатель чувствует пластиковую поверхность. Для реальной подработки это вредно. Клиенты не хотят читать одинаковые фразы про «индивидуальный подход» и «эффективные решения». Поэтому просите модель писать проще, конкретнее, с примерами, без рекламных клише. Давайте ей фразы, которые вы сами говорите. Просите убрать общие слова. Просите показать, где текст звучит пусто. Чем жестче вы редактируете, тем меньше нейросетевого блеска и тем больше живой пользы.

Хороший способ проверки - прочитать ответ вслух. Если вы сами не сказали бы так клиенту, ученику или партнеру, фразу нужно менять. Если текст можно вставить в рекламу любого бизнеса, он слишком общий. Если в нем нет конкретной ситуации, боли, результата или действия, он слабый.

ChatGPT может помочь найти эти места. Спросите: «Где текст слишком общий? Какие фразы звучат как шаблон? Что нужно уточнить, чтобы предложение стало сильнее?» Часто модель сама покажет, что ее первый ответ был ленивым.

С практической точки зрения ChatGPT лучше воспринимать как черновой цех. Туда поступают идеи, заметки, куски данных, вопросы, жалобы клиентов, ваши мысли на бегу. Оттуда выходят заготовки: планы, варианты, структуры, письма, сценарии, списки, объяснения. Потом материал попадает к вам на стол. Вы решаете, что оставить, что выкинуть, что проверить, где добавить опыт, где смягчить, где сделать жестче. Если ждать от чернового цеха готовой книги, будет разочарование. Если использовать его по назначению, он экономит силы.

Почему все это важно для будущих глав? Потому что почти каждая идея заработка с ChatGPT упирается не в сам чат, а в умение применить его к конкретной работе. Контент требует понимания аудитории. Маркетинг - проверки гипотез. Обучение - последовательности. Дизайн - вкуса и контекста. Администрирование - процессов. Разработка - тестов. Клиентский сервис - границ ответственности. Если вы понимаете, как работает инструмент, вы не будете просить невозможного и не пропустите то, что он действительно может сделать.

Начинать лучше с маленьких экспериментов. Выберите одну задачу, которая регулярно отнимает время. Например,

подготовка постов, ответы на письма, планирование уроков, описание товаров или анализ отзывов. Соберите исходные данные. Напишите нормальный запрос. Получите результат. Отредактируйте. Используйте в реальности. Запишите, что сработало. Через неделю повторите. Такой подход скучнее, чем мечта о мгновенном доходе, но именно он превращает ChatGPT из развлечения в инструмент.

Есть простое упражнение. Откройте список дел за последнюю неделю и отметьте все задачи, где были слова: написать, объяснить, придумать, ответить, сравнить, структурировать, проверить, сократить, перевести, подготовить. Почти в каждой из них ChatGPT мог помочь хотя бы на первом этапе. Не обязательно делать все через него. Иногда быстрее самому. Но если задача повторяется, если она неприятная, если вы из-за нее откладываете важную работу, стоит попробовать автоматизировать или ускорить.

И последнее в этой главе. Не привязывайте свою ценность к тому, что вы умеете нажимать на ChatGPT. Этого скоро будет мало. Все больше людей научатся писать базовые запросы. Ценность будет в другом: вы понимаете клиента, умеете ставить задачу, видите качество, можете довести результат до применения и отвечаете за итог. ChatGPT дает вам рычаг. Но рычаг полезен только тому, кто знает, что хочет сдвинуть.

Когда мы переходим от понимания технологии к заработку, первый большой блок - контент и медиа. Там сильнее всего видно, как языковая модель снимает страх пустого листа

и помогает создавать материалы быстрее. Но после этой главы у вас уже должна быть опора: модель не волшебник, не сотрудник с опытом вашей жизни и не источник истины. Это быстрый, мощный, иногда ошибающийся помощник. С ним можно делать много, если не отдавать ему руль полностью.

Глава 1. Контент, который работает вместо лишних рук

Когда человек впервые понимает, что с помощью ChatGPT можно писать тексты быстрее, у него часто появляется опасная радость. Кажется, будто теперь можно за один вечер сделать блог, расписать месяц публикаций, подготовить рассылку, придумать сценарии для роликов, а утром проснуться уже почти владельцем медиа. На экране всё выглядит именно так. Запрос, ответ, ещё запрос, ещё ответ. Страница заполняется. Папка с черновиками растёт.

Но на практике всё проще и неприятнее. Текст сам по себе ещё не бизнес. Пост сам по себе не приводит клиентов. Статья не становится полезной только потому, что в ней много слов. ChatGPT помогает с контентом, но не отменяет главного вопроса: зачем этот контент нужен и кому он должен помочь. Если этот вопрос пропустить, получится аккуратная куча материалов, которые вроде бы можно опубликовать, но читать их будут только случайные люди и сам автор в момент сомнения.

Я видел это много раз. Человек запускает небольшой проект, например консультации по ремонту квартир, подбор спортивного питания или помощь с английским для взрослых. Он честно садится за контент. Пишет десять тем. По-

том двадцать. Потом просит AI сделать ещё пятьдесят. Через неделю у него есть календарь публикаций на три месяца, но нет понимания, чем его текст отличается от тысячи таких же советов в интернете. И тут он злится не на себя, а на инструмент. Хотя инструмент сделал ровно то, о чём его попросили.

Поэтому начинать надо не с команды «напиши пост». Начинать надо с более скучной вещи. С роли контента в вашей маленькой машине заработка.

Если у вас нет большой команды, контент выполняет сразу несколько задач. Он объясняет, что вы делаете. Он снижает недоверие. Он показывает, как вы думаете. Он отвечает на вопросы, которые люди пока стесняются задать. Он напоминает о вас тем, кто не готов купить сегодня, но может купить через месяц. И ещё он экономит время. Хорошая статья или серия постов может заменить десятки одинаковых разговоров в личных сообщениях.

Вот почему ChatGPT полезен не как «писатель вместо вас», а как помощник, который вытаскивает из головы сырой материал, раскладывает его по полкам и помогает довести до формы. Разница большая. Если вы отдаёте ему всё, у вас получится чужой голос. Если вы используете его как редактора и собеседника, у вас появляется скорость без потери лица.

Начнём с самого простого формата - статьи или заметки для блога. У блога есть старая репутация: будто это что-то из эпохи, когда люди читали длинные тексты с кружкой кофе

и оставляли комментарии под аватарками. Но блог никуда не исчез. Он просто сменил одежду. Сейчас это может быть раздел на сайте, длинный пост в социальной сети, письмо в рассылке, статья на платформе, сценарий для видео, который потом превращается в текст. Смысл тот же: вы берёте один вопрос и разбираете его достаточно ясно, чтобы человек после чтения стал чуть ближе к покупке, подписке или доверию.

Допустим, вы продаёте консультации по питанию для занятых людей. Плохой запрос к ChatGPT звучит так: «Напиши статью о правильном питании». Он выдаст общий текст про баланс, белки, жиры, углеводы, воду и режим. Всё верно, только мимо. Хороший запрос звучит иначе: «Помоги мне написать статью для мужчины 35-45 лет, который работает в офисе, вечером устает, заказывает доставку и хочет похудеть без сложных схем. Тон спокойный, без давления. Сначала составь план, потом задай мне вопросы о моём опыте». Здесь AI уже не просто лепит текст. Он начинает работать с ситуацией.

Ситуация важнее темы. Тема «питание» огромная и пустая. Ситуация «человек устал, ест что попало, не хочет считать каждую крошку» сразу даёт живой материал. Можно поговорить о том, как собрать нормальный ужин из доставки. Как держать дома продукты, которые спасают от ночного переедания. Как не начинать понедельник с наказания за выходные. В таких местах текст становится полезным.

ChatGPT хорошо помогает находить такие углы. Ему можно дать общую сферу и попросить перечислить не темы, а конкретные страхи, вопросы и бытовые сцены вашей аудитории. Не «идеи для контента по фитнесу», а «десять ситуаций, в которых новичок бросает тренировки в первые три недели». Не «посты про маркетинг», а «вопросы владельца маленького магазина, который боится тратить деньги на рекламу». Это другой уровень работы.

После этого можно строить контентную карту. Не огромную таблицу ради таблицы, а нормальный рабочий список. В одном столбце боль или вопрос. Во втором - формат. В третьем - что человек должен понять после материала. В четвёртом - что вы хотите предложить дальше. Это может быть консультация, чек-лист, запись на звонок, подписка, покупка недорогого продукта. Контент без следующего шага часто остаётся просто разговором.

При этом не надо превращать каждую публикацию в продажу. Люди быстро чувствуют, когда их тащат к кассе за рукав. Но автор тоже не должен стесняться того, что у него есть услуга или продукт. Нормальная логика такая: часть материалов отвечает на вопросы, часть показывает примеры, часть разбирает ошибки, часть рассказывает о вашем подходе, часть приглашает к действию. Если всё время только учить, аудитория привыкает брать бесплатно. Если всё время продавать, она перестаёт слушать.

ChatGPT удобен для черновой сборки этой системы. Вы

можете попросить его сделать месяц контента, но лучше дать ограничения. Например: «У меня услуга - разбор сайта для малого бизнеса. Аудитория - владельцы студий, частные специалисты, небольшие магазины. Составь 20 идей: 8 образовательных, 5 с разбором ошибок, 4 с примерами до и после, 3 продающих. Для каждой идеи укажи, какой страх клиента она снимает». Такой запрос уже заставляет модель думать не только словами, но и функцией материала.

Дальше начинается редакторская работа. Черновик от AI редко надо брать как есть. В нём почти всегда много гладких фраз, которые звучат прилично, но ничего не добавляют. «В современном мире качество контента играет ключевую роль». «Для достижения результата необходимо учитывать потребности аудитории». «Эффективная стратегия позволяет повысить вовлечённость». Всё это можно удалить без потери смысла. Более того, после удаления текст обычно становится лучше.

Хорошая проверка простая: представьте, что вы произносите этот абзац человеку за столом. Он не должен смотреть на вас как на буклет. Если фраза звучит как стенд на конференции, перепишите её. ChatGPT можно попросить помочь: «Сократи этот текст, убери общие фразы, оставь только конкретные советы и примеры». Но и тут не надо слепо верить. Иногда модель убирает живую шероховатость и делает текст слишком ровным. Тогда возвращайте свою интонацию.

Полезный способ - писать сначала голосом. Вы можете на-

диктовать несколько минут своих мыслей, потом дать расшифровку ChatGPT и попросить превратить её в статью, сохранив вашу манеру. В такой работе AI особенно хорош. Он не придумывает личность автора с нуля, а приводит в порядок то, что уже есть. Получается быстрее, чем писать с пустой страницы, и честнее, чем публиковать полностью чужой текст.

Теперь о социальных сетях. Здесь люди часто делают другую ошибку: пытаются использовать один и тот же текст везде. Но пост для короткой ленты, текст для деловой площадки, письмо подписчику и сценарий для вертикального видео живут по разным законам. Идея может быть одна, но подача должна отличаться. ChatGPT помогает быстро менять форму.

Например, у вас есть статья о том, почему владельцу кафе не стоит запускать рекламу без нормальной страницы меню. Из неё можно сделать пять коротких постов. Первый - история: «Кафе тратило деньги на рекламу, но люди уходили с сайта, потому что не могли найти цены». Второй - список ошибок. Третий - мини-разбор страницы. Четвёртый - короткий совет для владельцев. Пятый - приглашение на аудит. Потом из этого же материала можно сделать сценарий ролика на одну минуту, письмо в рассылку и чек-лист.

Вот где появляется настоящая экономия времени. Не в том, что AI пишет за вас бесконечные тексты, а в том, что одна хорошая мысль начинает работать в нескольких форма-

тах. Раньше для этого нужно было долго перекраивать материал руками. Сейчас можно дать ChatGPT исходный текст и попросить: «Сделай из этого 7 публикаций для разных площадок. Не повторяй фразы. Сохрани одну главную мысль. Для каждого формата укажи, чем он отличается». Потом вы выбираете лучшее и правите.

Социальные сети требуют не только публикаций, но и реакции. Комментарии, вопросы, личные сообщения, возражения, просьбы объяснить подробнее. В начале это приятно. Потом становится тяжело. Если у вас двадцать сообщений в день, вы ещё справляетесь. Если сто, начинаются пропуски, сухие ответы, раздражение. ChatGPT можно подключить как помощника по ответам, но осторожно.

Нельзя превращать общение в автоматическую вату. Человек спрашивает конкретную вещь, а получает три абзаца благодарности и общих обещаний. Это бесит. Лучше использовать короткие шаблоны с человеческим тоном. Например, для вопроса о цене, для просьбы о сроках, для жалобы, для сомнения перед покупкой. ChatGPT может помочь составить эти ответы, а вы потом убираете лишнюю вежливость и добавляете нормальные детали.

Хороший шаблон не должен звучать как шаблон. В нём есть место для имени, конкретного вопроса и следующего шага. «Да, могу помочь. По такому сайту сначала смотрю три вещи: понятность предложения, путь до заявки и доверие на странице. Если хотите, пришлите ссылку, я скажу, подойдёт

ли вам короткий разбор или нужен полный аудит». Это лучше, чем «Благодарим за обращение, наша команда с радостью предоставит вам качественную консультацию».

Есть ещё одна полезная задача: анализ того, что уже сработало. Многие публикуют что-то, видят хороший отклик и не понимают почему. Потом пытаются повторить успех, но попадают мимо. ChatGPT может помочь разобрать ваши сильные материалы. Дайте ему тексты постов, цифры просмотров, комментарии, сохранения, переходы. Попросите найти общие признаки. Может оказаться, что аудитория реагирует не на экспертные инструкции, а на разборы реальных ошибок. Или на короткие истории. Или на честные признания, где вы показываете процесс, а не только результат.

Тут важно не подменять анализ фантазией. Если данных мало, AI может уверенно придумать причину. Поэтому просите его разделять наблюдения и предположения. «Что точно видно из этих данных? Какие гипотезы можно проверить? Какие публикации стоит сделать следующими, чтобы проверить эти гипотезы?» Такой подход дисциплинирует и вас, и инструмент.

Отдельная тема - подкасты и разговорные форматы. Многим кажется, что подкаст делается просто: включил микрофон и поговорил. Иногда так работает, если человек обладает редким даром держать внимание. У большинства получается длинная прогулка по мыслям, где слушатель теряется на пятой минуте. ChatGPT может помочь не убить живость,

но собрать разговор в маршрут.

Для выпуска нужен не полный сценарий на каждую реплику, а структура. Начало, где понятно, зачем слушать. Несколько узловых вопросов. Примеры. Переходы. Финальная мысль и действие для слушателя. Если у вас интервью, AI может подготовить вопросы, но лучше не брать банальные. «Расскажите о себе» редко открывает что-то интересное. Лучше спрашивать через опыт: «В какой момент вы поняли, что старый способ работы больше не тянет?» или «Какую ошибку вы теперь видите у новичков за пять минут?».

Если вы записываете выпуск один, ChatGPT может стать редактором до записи. Вы рассказываете тему, аудиторию, примерную длительность, главные мысли. Он предлагает структуру. Потом вы смотрите и убираете всё, что звучит не вашим голосом. Для коротких видео это ещё полезнее. Минутный ролик требует жёсткой формы. Нет времени на разгон. Нужен конкретный вход, один пример, один вывод. AI хорошо сокращает, если его об этом попросить прямо.

Например: «Сделай сценарий на 60 секунд для владельца маленького интернет-магазина. Тема: почему люди кладут товар в корзину и не покупают. Без шуток, без пафоса, с одним бытовым примером». После такого запроса вы получите основу. Но перед записью всё равно прочитайте вслух. Если язык спотыкается, переписывайте. Текст для уха отличается от текста для глаза. В устной речи короче фразы, проще переходы, меньше сложных существительных.

Ещё ChatGPT полезен в монтаже не потому, что он сам режет видео, а потому что помогает думать о структуре. Вы можете дать ему расшифровку длинной записи и попросить найти сильные фрагменты для коротких клипов. Попросить выделить места, где мысль звучит законченно. Попросить предложить заголовки, которые не обманывают зрителя. Попросить убрать повторы и оставить порядок, в котором мысль будет понятна человеку без контекста.

Но не надо превращать каждый фрагмент в кликбейт. Да, резкий заголовок может поднять просмотры. Но если за ним пустота, доверие падает. В маленьком бизнесе доверие дороже случайного всплеска. Лучше медленнее, но честнее. Заголовок должен обещать то, что материал действительно даёт. «Три причины, почему клиент не отвечает после консультации» - нормально. «Вы теряете деньги каждую минуту и даже не знаете почему» - иногда сработает, но быстро надоест и вам, и людям.

Теперь о SEO. Многие боятся этого слова, потому что за ним будто стоит отдельная профессия с таблицами, сервисами и странными показателями. На базовом уровне всё проще. Люди ищут ответы. Поисковик пытается показать страницы, где ответ понятен и полезен. Если вы делаете контент на сайте, ChatGPT может помочь подобрать вопросы, по которым вас могут найти, и встроить их в нормальный текст.

Здесь снова нельзя начинать с «напиши SEO-статью». Так рождаются тексты, где каждое второе предложение повто-

ряет ключевую фразу. Лучше попросить AI собрать список реальных поисковых намерений. Например: «Какие вопросы может искать человек, который хочет открыть домашнюю кондитерскую и боится документов, себестоимости и первых заказов?» Потом из этих вопросов выбираются темы: одна статья про расчёт себестоимости, другая про первые десять клиентов, третья про упаковку, четвёртая про ошибки в меню.

Meta-описания, заголовки, структура страницы - всё это AI делает быстро. Но смысл должен оставаться вашим. Если статья обещает «полное руководство», а внутри три общих совета, человек уйдёт. Если заголовок простой, но текст отвечает на конкретный вопрос, он может работать годами. У маленьких проектов часто нет бюджета на большой маркетинг, поэтому такие материалы становятся тихими продавцами. Они не кричат. Они просто находятся в нужный момент.

Фактчекинг - ещё одна область, где нужно держать голову включённой. ChatGPT может помочь найти места, которые требуют проверки, сформулировать вопросы к источникам, составить список утверждений. Но не надо поручать ему быть последней инстанцией. Особенно в темах здоровья, денег, права, образования. Если вы публикуете советы, которые могут повлиять на чужие решения, проверяйте данные по надёжным источникам. AI ускоряет работу, но ответственность остаётся на авторе.

Удобная схема такая. Сначала вы пишете черновик или получаете его от ChatGPT. Потом просите: «Выдели утверждения, которые требуют проверки. Отдельно отметить цифры, медицинские или юридические советы, спорные формулировки». После этого проверяете. Потом возвращаете текст и просите переписать опасные места мягче: «Не обещай результат. Укажи, что это общий материал, а в сложной ситуации нужен специалист». Это не бюрократия. Это нормальная гигиена контента.

Иногда полезнее создавать не новые тексты, а улучшать старые. У многих людей уже есть заметки, посты, письма, описания услуг, страницы сайта. Они написаны на бегу, между делами, в разное время. Там может быть много хорошего, но всё разбросано. ChatGPT можно дать пачку старых материалов и попросить найти повторяющиеся идеи, слабые места, темы для обновления. Так вы не начинаете с нуля. Вы достаёте пользу из того, что уже сделали.

Старый пост, который когда-то набрал отклик, можно превратить в статью. Статью - в серию писем. Письмо - в сценарий вебинара. Вебинар - в мини-курс. Мини-курс - в продукт. Это не значит, что надо вечно перерабатывать одно и то же. Но если мысль сильная, странно использовать её один раз и забыть. Контент должен работать дольше, чем пятнадцать минут в ленте.

Здесь появляется понятие контентного ядра. Не надо пугаться слова. Это просто набор главных тем, по которым вас

должны запомнить. У консультанта по финансам это могут быть личный бюджет, долги, подушка безопасности, первые инвестиции, финансовые разговоры в семье. У дизайнера - визуальная ясность, упаковка услуги, ошибки сайтов, работа с клиентом, подготовка материалов. У преподавателя языка - привычка, разговорная практика, страх ошибки, реальные ситуации, самостоятельная работа.

ChatGPT может помочь сформулировать это ядро, но не должен выбирать его за вас. Спросите себя: о чём я готов говорить год? В чём у меня есть опыт, а не только пересказ чужих советов? Какие вопросы мне задают снова и снова? Где я могу привести примеры из практики? Вот из этого и строится устойчивый контент.

После ядра можно делать рубрики. Не для красоты, а для облегчения работы. Например: «ошибка недели», «разбор вопроса», «до и после», «слово клиента», «мой рабочий процесс», «короткая инструкция», «что я больше не делаю». Когда есть рубрики, вам не нужно каждый раз изобретать формат. Вы просто наполняете знакомую форму новым содержанием. AI может предлагать темы внутри рубрик, а вы выбираете то, что сейчас ближе к реальности бизнеса.

Есть ещё один важный момент: голос. В источнике, на котором мы строим эту книгу, автор часто говорит прямо, практично, иногда почти как наставник, который хочет не впечатлить, а объяснить. Такой тон хорошо подходит для темы заработка с AI. Читателю не нужна поэзия про будущее

технологий. Ему нужно понять, что делать сегодня вечером, завтра утром и на следующей неделе. Поэтому в своих материалах не пытайтесь выглядеть умнее, чем нужно. Пишите так, чтобы человек мог повторить действие.

Если вы используете ChatGPT, обязательно собирайте собственный словарь. Какие фразы вы часто говорите клиентам. Какие примеры любите. Какие слова не используете. Как обращаетесь к аудитории. Что для вас звучит нормально, а что фальшиво. Можно создать документ «мой голос» и давать его AI перед генерацией текстов. Там могут быть простые правила: писать короткими абзацами, не использовать канцелярит, не давить на страх, приводить бытовые примеры, не обещать быстрых чудес.

Со временем это сильно улучшает результат. ChatGPT начинает меньше писать «универсальным консультантом» и больше попадать в вашу манеру. Но всё равно финальное чтение остаётся за вами. Особенно первые абзацы. Начало текста решает, останется человек или нет. Если первые строки общие, он уйдёт. Хорошее начало обычно строится на ситуации, вопросе или наблюдении. «Владелец магазина часто узнаёт о проблеме с сайтом не по аналитике, а по тишине в заказах». Это лучше, чем «Сайт является важным инструментом продаж».

Концовка тоже не должна быть пустой. Многие тексты заканчиваются фразой из школьного сочинения: «Следуя этим советам, вы сможете добиться успеха». Лучше закон-

читать конкретным действием. «Откройте последнюю статью на своём сайте и уберите из неё всё, что можно сказать про любой бизнес. Если после этого осталось мало текста, значит вы наконец добрались до сути». Читатель должен понимать, что сделать дальше.

Если говорить о заработке, контент может превращаться в деньги разными путями. Прямая продажа услуги. Лид-магнит и рассылка. Платный шаблон. Мини-курс. Консультация. Партнёрские рекомендации. Реклама. Но начинать лучше с самого близкого к вашему опыту. Если вы ещё не умеете стабильно писать полезные материалы, запускать сложную воронку рано. Сначала научитесь отвечать на реальные вопросы людей так, чтобы они говорили: «Вот теперь понятно».

ChatGPT ускоряет этот путь. Он помогает не застревать в пустом листе. Он предлагает варианты, когда мозг устал. Он превращает длинную мысль в структуру. Он делает черновик письма, поста, сценария, описания услуги. Он может быть редактором, ассистентом, исследователем, организатором. Но он не знает вашу репутацию, ваш опыт, ваши границы и вашу ответственность лучше вас.

Поэтому рабочая схема выглядит так. Вы приносите опыт и понимание аудитории. ChatGPT приносит скорость и варианты. Вы выбираете, проверяете, дополняете, убираете лишнее. Потом публикуете и смотрите на реакцию. Не на свои ощущения, а на вопросы, заявки, сохранения, ответы, пере-

ходы. Потом возвращаетесь к инструменту уже с данными, а не с догадками.

Именно так контент перестаёт быть бесконечной обязанностью. Он становится системой. Не идеальной, не блестящей, не полностью автоматической. Зато рабочей. А для side hustle это важнее всего. У человека, который строит дело после основной работы или параллельно с другими задачами, нет роскоши тратить месяцы на красивую медиа-стратегию. Ему нужна такая схема, которую можно выполнять в обычной жизни.

Начните с малого. Одна сильная тема в неделю. Один длинный материал. Несколько коротких производных. Ответы на вопросы. Сбор реакции. Улучшение. Через месяц у вас будет не просто набор публикаций, а первые признаки собственного медиа. Через три месяца станет видно, какие темы приводят людей. Через полгода вы уже будете не угадывать, а опираться на опыт.

И вот тогда ChatGPT начнёт работать по-настоящему. Не как игрушка, которая удивляет скоростью, и не как автомат для производства одинаковых текстов. А как лишняя пара рук у человека, который понимает, зачем ему эти руки нужны.

Глава 2. Деньги, которые остаются после работы

Разговор о дополнительном заработке быстро становится неприятным, если начать не с красивой идеи, а с денег. Пока человек только выбирает занятие, всё выглядит бодро: можно писать тексты, вести канал, помогать предпринимателям, настраивать рекламу, продавать свои знания, переводить, монтировать, консультировать. Список длинный, и в нём легко почувствовать себя человеком, перед которым открылась целая улица с вывесками.

Но потом появляется простой вопрос: сколько с этого останется?

Не сколько можно заработать в удачный месяц, не сколько обещают люди в роликах, не сколько указано в чужом скриншоте. А сколько останется после расходов, комиссий, налогов, подписок, потраченного времени, исправлений, неоплаченных переговоров и той работы, которую никто не видит.

Я бы начинал именно отсюда. Не чтобы испугаться. Наоборот, чтобы не обмануть себя в самом начале.

Подработка становится настоящим делом в тот момент, когда человек перестаёт считать только доход и начинает считать разницу между тем, что пришло, и тем, что ушло. Это звучит скучно, зато спасает от многих глупостей. Мож-

но месяцами заниматься делом, которое вроде бы приносит деньги, но на практике ест вечера, силы и ещё немного личных сбережений. И наоборот, небольшой заказ, который со стороны кажется скромным, может оказаться хорошим началом, потому что почти не требует затрат, быстро оплачивается и даёт понятный опыт.

В обычной работе деньги чаще всего приходят по расписанию. Зарплата, аванс, премия, редкая надбавка. В подработке всё иначе. Сегодня есть клиент, завтра он думает, послезавтра он пропал, через неделю вернулся и просит сделать быстрее. Один месяц может быть бодрым, другой пустым. Поэтому человеку, который хочет зарабатывать на стороне, надо привыкнуть к другой логике. Деньги здесь не только получают. Их планируют, защищают, откладывают и иногда терпеливо ждут.

Есть доход активный. Ты сделал работу, тебе заплатили. Написал статью, сверстал презентацию, провёл консультацию, смонтировал ролик, настроил рекламную кампанию, проверил текст. Работа закончилась, деньги пришли. Если не работаешь, новых денег нет.

Есть доход более спокойный, который может приходить после того, как основная работа уже сделана. Например, книга, курс, шаблон, партнёрская ссылка, старый ролик, статья с рекламой, блог с постоянным трафиком. Но слово "пассивный" часто портит людям голову. Оно звучит так, будто можно один раз нажать правильную кнопку, а потом деньги будут

капать сами. На практике сначала почти всегда идёт обычная тяжёлая работа: придумать, написать, записать, оформить, выложить, объяснить, продвинуть, исправить, обновить. Потом, если повезло и если сделано толково, доход может жить дольше одного заказа.

Разница между этими двумя типами заработка нужна не для умных разговоров. Она нужна для выбора.

Если человеку нужны первые деньги быстро, ему обычно лучше начинать с активного заработка. Услуга, заказ, конкретная помощь. Здесь проще объяснить клиенту, за что он платит. Я напишу текст. Я настрою таблицу. Я сделаю описание товаров. Я помогу разобраться почту. Я подготовлю план публикаций. У работы есть начало, конец и цена.

Если человек готов долго строить площадку, копить аудиторию, терпеть месяцы без результата, тогда можно смотреть в сторону более долгих активов: блог, канал, книга, курс, рассылка, библиотека шаблонов. Там больше свободы, но и больше тумана. Никто не обязан купить книгу только потому, что автор потратил на неё три месяца. Никто не обязан смотреть канал только потому, что ролики выходят регулярно. Рынок довольно равнодушен к чужим усилиям.

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.