

18+

Я СКОРМИЛ

ИИ

**100 КНИГ
ПРО ДЕНЬГИ**

— И ВОТ, ЧТО ПОНЯЛ —

ИЛЬЯ КУЗНЕЦОВ

Илья Кузнецов

Я скормил ИИ 100 книг

про деньги и вот что понял

<https://litres.ru/74160902>

ISBN 9785007063944

Аннотация

Что произойдёт, если поручить искусственному интеллекту проанализировать сотню самых известных книг о деньгах и найти в них общие закономерности?

Эта книга — результат такого эксперимента. Здесь собраны идеи, которые чаще всего встречаются у успешных предпринимателей, инвесторов и авторов финансовых бестселлеров. Но существует ли универсальная формула богатства на самом деле?

Содержание

Предисловие	5
Глава 1. Синдром «Зияющей дыры» (или Как нас ослепляет сияние чужого успеха)	6
Глава 2. Парадокс восьми миллиардов (или Зачем изобретать велосипед, если можно обучить ИИ)	11
Конец ознакомительного фрагмента.	13

Я скормил ИИ 100 книг про деньги и вот что понял

Илья Юрьевич Кузнецов

© Илья Юрьевич Кузнецов, 2026

ISBN 978-5-0070-6394-4

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Предисловие

Да, в этой книге есть вода.

Она нужна, чтобы книга выглядела как книга, а не как пост в соцсети. Но среди этой воды — чистый концентрат из сотни лучших финансовых трудов мира.

Желаю приятного чтения.

Глава 1. Синдром «Зияющей дыры» (или Как нас ослепляет сияние чужого успеха)

Наверняка ты хоть раз за свою жизнь натыкался на книги, обложки которых буквально кричат: «Как я стал успешным», «Как стать богатым за три шага» или просто и без скромности — «Как заработать миллион». Возможно, одна из таких книг прямо сейчас пылится у тебя на прикроватной тумбочке, заложенная на двадцатой странице, или висит в списке купленных, но так и не открытых аудиофайлов.

Я не исключение. В свое время, ведомый тем самым жгучим, слегка стыдным, но абсолютно естественным желанием «выбраться из белкиного колеса», я прочитал не одну и не две таких книги. Я глотал их пачками, надеясь, что следующий автор уж точно знает секретный секрет. И скажу тебе сразу, к какому выводу я пришел, потратив сотни часов на чтение: **они фундаментально противоречат друг другу.**

Ты, наверное, и сам заметил, что контента про деньги в последнее время стало не просто много — им затопило всё пространство вокруг нас. Стоит тебе открыть любую социальную сеть, как на тебя обрушивается лавина чужого

благополучия. Это бесконечный, непрекращающийся карнавал тщеславия: видеоролики в TikTok и YouTube Shorts, где девятнадцатилетние парни в арендованных «Ламборгини» рассуждают о криптовалюте; экспертные статьи на деловых ресурсах, написанные топ-менеджерами с брезгливым выражением лица; бесконечные прогревы к курсам от вчерашних студентов. Каждый дурак считает своим священным долгом рассказать — а чаще всего просто красиво соврать — о том, как именно он взломал эту матрицу и стал баснословно богатым.

И ладно бы они говорили об одном и том же. Но ведь нет! Информационное поле расколото на враждующие лагеря.

Первая группа гуру — назовем их «адептами жесткой аскезы» — с пеной у рта доказывает, что путь к первому миллиону лежит через тотальный контроль расходов. Они предлагают тебе экономить на каждой чашке кофе по дороге на работу, отказаться от сигарет (что, в общем-то, полезно для здоровья, но едва ли сделает тебя Илоном Маском), записывать в блокнотик цену каждого рулона туалетной бумаги и инвестировать эти крохи под сложные проценты. «Сэкономленный рубль — заработанный рубль!» — кричат они, предлагая тебе провести молодость в режиме жесткого дефицита ради гипотетической сытой старости.

Вторые скажут тебе строго противоположное. Это проповедники так называемого «мышления изобилия». «Нельзя экономить! — уверяют они с белоснежной улыбкой. — Нужно тратить только на себя, баловать своего внутреннего ребенка, пробивать свой финансовый потолок! Возьми кредит на последнюю модель iPhone, сходи в самый дорогой ресторан города, почувствуй себя миллионером, и тогда Вселенная (или твое подсознание) сама подкинет тебе возможности!». Они продают тебе идею того, что внешние атрибуты богатства каким-то магическим образом притянут само богатство.

Третьи, усевшись в кресла с умным видом, посоветуют тебе исключительно пассивные инвестиции. Индексные фонды, облигации, диверсификация портфеля. Они будут сыпать терминами вроде «акции стоимости» и «рыночная волатильность», убеждая, что бизнес — это слишком рискованно, а работа по найму — тупик.

Четвертые — фанатики предпринимательства — покрутят пальцем у виска: «Какая пассивность? Какие три процента годовых? Только хардкор, только свой бизнес! Увольняйся из офиса прямо завтра, открывай кофейню, запускай бренд одежды или выходи на маркетплейсы. Кто не рискует, тот не пьет шампанское!».

И вот ты сидишь посреди этого бушующего океана советов, и у тебя начинается самая настоящая информационная перегрузка. Твой мозг просто отказывается обрабатывать этот массив взаимно исключающих параграфов. В психологии это называется парадоксом выбора, помноженным на синдром FOMO — панический страх упустить выгоду. Тебе кажется, что жизнь проходит мимо. Смотришь на одного спикера — вроде бы складно говорит, надо пробовать. Перелистываешь на другого — и его аргументы кажутся железными.

В какой-то момент наступает ментальный паралич. Ты ловишь себя на странном, сосущем чувстве: тебе как будто всё говорят правильно, авторы сыплют умными цитатами и графиками, но... чего-то критически не хватает. Словно в этом огромном информационном потоке есть гигантская, зияющая дыра, которую все эти коучи тщательно пытаются замаскировать красивыми метафорами. Будто тебе показывают фасад красивого здания, но скрывают, что за ним нет фундамента, а сами стены держатся на честном слове и скотче.

Каждый из них продает тебе свой кусочек пазла, уверяя, что это и есть вся картина целиком. Но когда ты пытаешься собрать их вместе, детали не стыкуются. Сэкономленный на кофе доллар не превращается в капитал для покупки акций,

а кредит на «успешный успех» оборачивается звонками от коллекторов, а не визитом инвестора.

Так где же прячется правда? Почему формулы, которые сработали для одних, превращают жизнь других в бесконечный финансовый кошмар?

Чтобы ответить на этот вопрос, нам придется признать: мы ищем ответы не там. И в следующей главе мы разберем, почему современная индустрия полезных советов сознательно водит нас за нос, и как мы можем использовать технологии, чтобы наконец-то увидеть скрытые паттерны истинного благосостояния.

Глава 2. Парадокс восьми миллиардов (или Зачем изобретать велосипед, если можно обучить ИИ)

Когда ты осознаешь, что информационный поток вокруг темы денег не просто глубок, а токсичен и противоречив, неизбежно возникает вопрос: почему так произошло? Неужели законы экономики настолько изменчивы, что один человек богатеет на экономии, а второй — на безумных тратах?

Конечно же, нет. Законы математики и движения капитала фундаментальны. Проблема кроется не в самих деньгах, а в людях, которые о них пишут.

Давай снимем розовые очки и посмотрим на индустрию «успешного успеха» цинично. Мы живем на планете, население которой перевалило за восемь миллиардов человек. Конкуренция за внимание сегодня острее, чем когда-либо в истории человечества. В этих реалиях каждый новоявленный коуч, бизнес-гуру или финансовый консультант сталкивается с жестокой рыночной необходимостью: чтобы про-

дать свои услуги, свои курсы, наставничество или очередную книгу в яркой обложке, ему нужно выделиться.

А как проще всего выделиться на перенасыщенном рынке? Самый примитивный и рабочий инструмент маркетинга — это **отрицание и эпатаж**.

Если ты выйдешь на сцену и скажешь: «Знаете, предыдущий автор написал отличную, взвешенную книгу, я с ним полностью согласен, просто хочу добавить пару нюансов» — тебя никто не купит. Тебя не заметят. Твой голос утонет в шуме. Но если ты выйдешь и громко заявишь: «Всё, что вы читали до этого — чушь и обман! Популярные авторы ведут вас к нищете! Мой метод — единственный, который работает!» — вот тогда ты сорвешь банк.

Вот и получается замкнутый круг. Каждый последующий автор просто обязан занижить, растоптать и обесценить предыдущих, чтобы расчистить место для собственного эго и своего продукта. Политика, маркетинг, психология толпы — всё это смешивается в адский коктейль, где истина никого не интересует. Продается не правда, продается эмоция и ощущение легкого пути.

Однако, как говорил мой отец: «Не надо изобретать велосипед».

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.