

ВТОРОЙ ДОХОД С CHATGPT

Вы начнёте использовать
AI для оплачиваемых задач,
а не для бесконечных
экспериментов

Н О Й Э В Е Р Т



Ной Эверт

Второй доход с ChatGPT. Вы начнёте использовать AI для оплачиваемых задач, а не для бесконечных экспериментов

<https://litres.ru/74166022>

SelfPub; 2026

Аннотация

Деньги в интернете начинаются не с волшебной идеи, а с одной понятной пользы, за которую человек готов заплатить. В этой книге Вы сэкономите недели блужданий, перестанете ждать идеальный момент и начнёте видеть, какие задачи вокруг уже можно превращать в доход. Вы узнаете, как выбрать нишу без гаданий, упаковать простую услугу, говорить с клиентами по-человечески, считать время и цену, не тонуть в правках и использовать ChatGPT не как игрушку, а как рабочего помощника. Вы сможете быстрее писать, проверять идеи, делать примеры, искать первые заказы и не путать подготовку с бегством от действия. Если у Вас есть ноутбук, несколько свободных часов в неделю и желание меньше зависеть от одной зарплаты, начните с этой книги. Она не гладит по голове. Она даёт следующий шаг.

Содержание

Введение	4
Разговор с машиной без мистики	34
Помощник, который не просит выходных	59
Конец ознакомительного фрагмента.	67

Ной Эверт

Второй доход с ChatGPT. Вы начнёте использовать AI для оплачиваемых задач, а не для бесконечных экспериментов

Введение

Антон шесть лет продавал программное обеспечение для малого бизнеса. Звучит солидно, пока не видишь его обычный вторник: десять звонков до обеда, три демонстрации продукта, письмо человеку, который обещал подумать еще в прошлом месяце, и вечерний отчет руководителю. Он знал свой продукт, умел разговаривать с директорами кафе, салонов, сервисных мастерских, но деньги все равно приходили по расписанию. Один раз в месяц. Ровно столько, сколько было указано в трудовом договоре.

Потом рынок резко дернулся. Не красиво, не драматично, без музыки на фоне. Просто утром пришло письмо о встрече, на встрече показали таблицу, а в таблице его отдел оказался лишним. Антон вышел на улицу с коробкой, в которой лежали кружка, блокнот, зарядка и несколько визиток. На визитках было написано, что он помогает бизнесу экономить время. В тот день он впервые почувствовал, что свое время он не спас.

Первые недели он пытался искать похожую работу. Та же должность, те же обязанности, те же звонки. Но чем больше он откликался, тем яснее видел: он просит разрешения вернуться в систему, которая уже один раз спокойно выставила его за дверь. Никто не злодей. Компания считала деньги. Руководитель делал то, что от него требовали владельцы. Экономика не спрашивала, удобно ли ему сейчас потерять доход.

И тут Антон сделал странную вещь. Вместо того чтобы ждать следующего собеседования, он открыл ноутбук и начал искать мелкие онлайн-заказы. Сначала это были простые задачи: разобрать таблицу, написать письмо клиентам, оформить описание товара, составить план публикаций для небольшого магазина. Работы было мало, платили не царски, зато каждый выполненный заказ приносил ему одну важную мысль: деньги можно получать не только из одного кабинета и не только от одного начальника.

Через пару месяцев он уже не хватался за все подряд. Он

понял, что предпринимательский старт часто выглядит не как запуск компании, а как вечер за кухонным столом, когда человек учится делать чужую задачу быстрее, аккуратнее и дороже, чем вчера. У него не было инвесторов, офиса, помощников. Был ноутбук, интернет, несколько сервисов и привычка говорить с клиентами нормальным языком.

Потом он впервые попробовал ChatGPT. Не как игрушку и не как умного собеседника, который должен удивить красивым ответом. Он открыл его как инструмент. Попросил набросать письмо для холодного контакта. Потом попросил сделать пять вариантов короче. Потом попросил объяснить разницу между двумя аудиториями, для которых он писал коммерческое предложение. Ответы не были идеальными. Некоторые фразы звучали гладко и пусто. Но черновик появлялся за минуту, а не за час. Антон вдруг увидел, что самое тяжелое в работе часто не само дело, а первый шаг, когда пустой экран смотрит на тебя как на должника.

Эта книга написана для людей, которые чувствуют похожее напряжение. Работа вроде есть, но уверенности нет. Зарплата приходит, но свободы не прибавляется. Хочется зарабатывать больше, но непонятно, с какой стороны подойти. Хочется попробовать онлайн, но страшно утонуть в советах, курсах, громких обещаниях и чужих скриншотах доходов.

Я не буду обещать вам волшебную кнопку. Ее нет. ChatGPT не печатает деньги, не заменяет дисциплину, не отменяет необходимость думать. Он может ошибаться, приду-

мывать лишнее, говорить слишком уверенно там, где нужно проверить факты. Если слепо копировать его ответы и выдавать их за свою работу, вы быстро упретесь в стену. Клиенты не платят за текст, который похож на тысячу таких же текстов. Они платят за пользу, ясность, скорость, решение своей задачи.

Но если использовать ChatGPT как помощника, а не как хозяина, картина меняется. Он помогает быстро собрать черновик, разложить хаос по полкам, придумать варианты, увидеть пробелы, подготовить письмо, наметить структуру проекта, составить план запуска, сформулировать вопросы для клиента. Он не проживет за вас предпринимательскую жизнь, но может снять с нее часть лишней тяжести.

Представьте обычного человека после работы. У него два часа вечером. Не восемь, не десять, не целый день. Он устал, дома дела, телефон мигает, голова забита. Раньше эти два часа легко уходили на бессмысленное пролистывание ленты и чувство вины. Теперь за те же два часа можно сделать первый пакет услуг, оформить профиль на площадке, написать три предложения потенциальным клиентам, подготовить пример работы, продумать нишу. Не каждый вечер будет успешным. Иногда ничего не выйдет. Но через месяц у такого человека уже будет не просто мечта о дополнительном доходе, а набор действий, которые можно повторять и улучшать.

Многие боятся слова предпринимательство, потому что

представляют сразу аренду офиса, бухгалтера, юриста, склад, рекламу и риск потерять все накопления. Онлайн-доход часто начинается гораздо проще. Вы продаете навык, внимание, опыт, умение разобраться в чужой задаче. Иногда это фриланс. Иногда маленький цифровой продукт. Иногда блог, рассылка, консультация, шаблоны, обучение, настройка процессов для других людей. ChatGPT здесь нужен не для того, чтобы притвориться экспертом. Он нужен, чтобы быстрее пройти путь от смутной идеи до первого понятного предложения рынку.

Давайте сразу договоримся о трезвом взгляде. Заработок в интернете не делает человека свободным автоматически. Можно уйти из офиса и построить себе еще более тесную клетку, если хвататься за всех клиентов, работать по ночам, брать заказы без границ и соглашаться на любую цену. Свобода появляется не от слова онлайн. Она появляется от системы: что вы продаете, кому, за сколько, сколько времени это занимает, как вы находите клиентов, как повторяете результат.

В этой книге мы пойдем по шагам. Сначала разберемся, что такое ChatGPT на человеческом языке, без технического тумана. Потом поговорим о том, почему он может стать рычагом для заработка, а не просто любопытной игрушкой. Дальше перейдем к навыкам: как задавать вопросы, как получать не общий ответ, а рабочий материал, как проверять результат, как превращать черновик в продукт. После это-

го начнется практическая часть: ниша, модель дохода, рынок, предложение, первые клиенты, фриланс, простые онлайн-бизнесы, рост без выгорания.

Вы можете читать эту книгу с разными целями. Может быть, вы хотите добавить к зарплате десять, двадцать, пятьдесят тысяч рублей в месяц. Может быть, хотите уйти из найма, но пока не готовы прыгать в неизвестность. Может быть, у вас уже есть бизнес, а вы ищете способ быстрее писать тексты, отвечать клиентам, готовить материалы, тестировать идеи. Во всех случаях логика одна: не ждать идеального момента, а собрать маленькую работающую машину дохода из того, что уже доступно.

Я намеренно говорю маленькую. Большинство людей ломается не потому, что у них нет амбиций, а потому что они начинают слишком широко. Сегодня они хотят открыть магазин, завтра вести канал, послезавтра продавать курс, потом делать приложение. Через неделю на столе лежат десять набросков, ни один не доведен до денег. ChatGPT в такой ситуации может даже навредить, потому что он щедро подкидывает новые идеи. Идеи приятны. Деньги приходят от доведения одной из них до клиента.

Поэтому первая задача читателя проста: перестать относиться к ChatGPT как к оракулу. Он не должен говорить вам, кем быть. Он должен помогать вам думать, считать, писать, проверять, упрощать и двигаться быстрее. Решения принимает человек. Ответственность тоже остается у человека. В

этом нет ничего страшного. Наоборот, это хорошая новость. Инструмент усиливает того, кто им пользуется. Если вы готовы учиться, задавать вопросы, править ответы, проверять факты и делать работу руками, у вас появляется преимущество перед теми, кто просто ждет вдохновения.

Вспомните любую задачу, которую вы давно откладываете. Написать текст о своих услугах. Обновить резюме. Придумать, кому можно предложить помощь. Разобраться, сколько брать за работу. Сделать письмо для первого клиента. Составить план на неделю. Раньше каждая такая задача могла казаться отдельной стеной. С ChatGPT она становится дверью, которую все равно нужно открыть самому, но ручка уже на месте.

В этом и состоит главный смысл книги. Не в том, что искусственный интеллект заменит вас. Не в том, что завтра все станут богатыми, потому что научатся писать запросы. Смысл в другом: у обычного человека появился доступ к помощнику, который не устает, не просит аванс, не обижается на правки и может за минуту дать материал, с которым уже можно работать. Это не отменяет мастерства. Это ускоряет путь к нему.

Конечно, возникает неприятный вопрос: если инструмент доступен всем, где тогда преимущество? Ответ простой. Доступен всем не значит используется всеми. Почти у каждого есть телефон с камерой, но не каждый умеет снять ролик, который продает. Почти у каждого есть текстовый редактор,

но не каждый пишет убедительные письма. Почти у каждого есть интернет, но многие используют его только для отвлечения. Преимущество будет не у того, кто просто зарегистрировался в ChatGPT, а у того, кто встроил его в работу и начал каждый день получать от него конкретный результат.

Антон из начала этой истории не стал миллионером за ночь. У него были провалы, странные клиенты, неоплаченные правки, недосып и несколько идей, которые оказались никому не нужны. Но через год у него было четыре источника дохода: постоянный клиент на тексты для рассылки, несколько разовых заказов в месяц, шаблоны коммерческих писем, которые он продавал небольшим предпринимателям, и консультации по упаковке услуг. Он не выиграл лотерею. Он просто перестал держать всю жизнь на одной зарплатной нитке.

Мне нравится этот пример именно потому, что он не похож на рекламный ролик. В нем нет сияющей виллы, спортивной машины и фразы про пассивный доход во сне. Есть человек, который взял доступный инструмент, связал его со своим старым опытом продаж и начал делать полезные вещи для тех, кому не хватало времени и слов. С этого начинается много нормальных историй заработка.

Вы можете начать так же скромно. Не надо увольняться завтра. Не надо покупать дорогой курс, если вы еще не сделали ни одного самостоятельного проекта. Не надо рассказывать всем, что вы запускаете бизнес. Первые шаги лучше

делать тихо. Откройте инструмент, выберите одну понятную задачу, получите черновик, отредактируйте, покажите живому человеку, возьмите обратную связь. Повторите. Потом еще раз. Сначала это выглядит скучно. Потом вы замечаете, что скучные повторения дают уверенность, а уверенность постепенно превращается в деньги.

Эта книга не просит вас верить в искусственный интеллект. Вера здесь вообще лишняя. Проверьте. Дайте ему задачу. Посмотрите, где он помогает, а где мешает. Научитесь отличать полезный черновик от пустого красивого текста. Научитесь задавать вопрос так, чтобы ответ можно было применить. Научитесь не спорить с инструментом, а направлять его. И главное, не прячьтесь за подготовкой. Деньги появляются не после сотни прочитанных советов, а после контакта с рынком: когда вы что-то предложили, получили отказ, исправили предложение, попробовали снова и наконец услышали: да, мне это нужно.

Если у вас уже есть работа, не относитесь к ней как к врагу. Она может дать вам время, деньги и спокойствие для первых экспериментов. Зарплата оплачивает жизнь, пока вечерние проекты учатся зарабатывать. Это гораздо разумнее, чем бросать все в надежде, что страх быстро сделает вас продуктивным. Страх иногда подгоняет, но часто делает человека глупее. Спокойный план лучше героического прыжка.

Впереди будет много практики. Но начнем с самого простого вопроса. Что такое ChatGPT на самом деле и почему

вокруг него столько шума? Чтобы зарабатывать с его помощью, не нужно становиться программистом. Но нужно понять, где границы инструмента, как он мыслит, почему иногда отвечает уверенно и неверно, и как превратить разговор с ним в рабочий процесс. С этого и начнем.

Первый разговор с ChatGPT

Когда человек впервые открывает ChatGPT, он часто ждет либо чуда, либо подвоха. Одни пишут вопрос и надеются получить готовый бизнес. Другие заранее усмеваются: ну давай, машина, удиви меня. Оба подхода мешают. ChatGPT лучше воспринимать проще. Перед вами не мудрец, не поисковик в привычном виде и не сотрудник, которому можно поручить все и уйти пить кофе. Перед вами разговорный инструмент, который умеет собирать, переформулировать, продолжать, объяснять и предлагать варианты.

Самое близкое бытовое сравнение такое: у вас появился помощник, который быстро пишет черновики и неплохо раскладывает мысли по полкам, но не всегда понимает реальность за пределами текста. Он может помочь подготовить письмо, но не знает, как на него отреагирует конкретный клиент. Он может предложить идею продукта, но не гарантирует продажи. Он может описать рынок, но цифры нужно проверять. Он может звучать уверенно, даже когда ошибается. Это неприятная особенность, но с ней можно работать.

Чтобы не разочароваться в первые же дни, нужно убрать

ожидание магии. ChatGPT работает с языком. Вы задаете запрос, он строит ответ на основе огромного количества примеров, связей, формулировок и закономерностей. Он не думает как человек, хотя часто имитирует человеческий разговор так убедительно, что мы начинаем приписывать ему понимание. Это ловушка. Удобная, но ловушка.

Когда вы спрашиваете: «Как мне заработать в интернете?», он даст набор знакомых вариантов: фриланс, контент, онлайн-курсы, магазин, консультации, партнерские программы. Ответ может быть полезным для общего обзора, но в нем пока мало денег. Деньги появляются, когда общий вопрос превращается в точную рабочую задачу. Например: «У меня есть опыт в продажах программного обеспечения для малого бизнеса. Я могу уделять два часа вечером. Предложи пять услуг, которые я смогу продавать владельцам небольших компаний без больших вложений. Для каждой услуги укажи, какой результат получит клиент и как можно сделать первый пример работы». Такой запрос уже похож на начало дела.

Разница между этими двумя запросами огромная. Первый просит вселенную быть щедрой. Второй дает машине материал, рамки, ограничения и критерий пользы. ChatGPT становится сильнее, когда вы не заставляете его угадывать вашу жизнь. Чем лучше вы объясняете исходные условия, тем меньше мусора получите в ответ.

Для начала полезно понять, что такое генеративный ис-

кусственный интеллект. Слово звучит тяжелее, чем смысл. Генеративный значит создающий. Не в смысле создающий из ничего, как художник в романтическом мифе, а в смысле собирающий новый ответ из изученных языковых закономерностей. Он может написать текст, предложить план, придумать варианты названий, объяснить понятие, составить таблицу, помочь с кодом, подготовить вопросы для интервью, преобразовать длинный текст в короткий. Его сила не в том, что он знает истину. Его сила в скорости работы с формой и смыслом.

Раньше подобные задачи требовали либо отдельного специалиста, либо долгих поисков. Нужно было открыть десять вкладок, прочитать статьи, выписать мысли, собрать структуру. Теперь часть этого пути можно пройти за минуты. Но тут возникает другая проблема: если путь стал короче, у многих пропадает уважение к проверке. Человек получает складный ответ и думает: готово. Именно на этом месте начинаются ошибки.

Допустим, вы хотите предложить услугу написания описаний товаров для интернет-магазинов. Вы просите ChatGPT сделать десять примеров описаний. Он пишет быстро, ровно, с приятными словами. Но клиенту не нужны приятные слова сами по себе. Ему нужно, чтобы описание помогало покупателю понять товар, снять сомнения, увидеть выгоду и нажать кнопку заказа. Значит, после ответа вы должны спросить себя: есть ли здесь конкретика? Указаны ли характеристики?

Понятна ли аудитория? Нет ли обещаний, которые товар не выполнит? Не звучит ли текст как сотни других карточек?

ChatGPT дает сырье. Иногда хорошее, иногда среднее. Ремесло начинается после генерации. Вы режете лишнее, добавляете факты, меняете тон, проверяете цифры, подгоняете под клиента. Если пропустить этот этап, вы будете продавать не услугу, а копирование ответа. Рынок быстро наказывает за такую лень.

Первый навык, который стоит освоить, это разговор с инструментом через уточнение. Не надо пытаться написать идеальный запрос с первого раза. Живой рабочий процесс выглядит иначе. Вы задаете первый вопрос, получаете ответ, видите, что половина не подходит, уточняете. Просите сделать проще. Просите убрать общие фразы. Просите добавить примеры. Просите написать для другой аудитории. Просите сократить. Просите объяснить, какие риски вы упустили. В этом смысле ChatGPT похож на стажера, который быстро работает, но требует руководства.

Вот простой пример. Человек пишет: «Сделай план для моего онлайн-бизнеса». Ответ будет широким и почти бесполезным. Тогда он уточняет: «Я хочу помогать мастерам маникюра вести страницы в соцсетях. У меня есть опыт съемки коротких видео, но нет большого портфолио. Бюджет на старт пять тысяч рублей. Составь план на первые тридцать дней, чтобы найти трех платных клиентов». Теперь разговор стал предметным. После ответа можно снова уточ-

нить: «Слишком много действий. Оставь только те, которые реально сделать по вечерам после работы». Потом: «Напиши текст первого сообщения мастеру, но без навязчивых обещаний». Потом: «Сделай три варианта: дружелюбный, деловой и очень короткий». Так из общего совета появляется рабочий набор шагов.

Именно поэтому я не люблю фразу «искусственный интеллект все сделает за вас». Она расслабляет не в ту сторону. Он не сделает за вас выбор ниши, потому что не почувствует ваши сильные и слабые стороны. Он не позвонит клиенту, если вы боитесь отказа. Он не возьмет ответственность за цену. Он не решит, готовы ли вы два месяца подряд после работы делать скучные повторяемые действия. Он поможет подготовиться к этим действиям. А делать придется вам.

Для заработка это даже хорошо. Если бы инструмент действительно делал все, ценность человеческого участия резко упала бы. Но пока ценность остается там, где есть контекст, вкус, ответственность и контакт с реальным человеком. Владелец кофейни не хочет просто «посты для соцсетей». Он хочет, чтобы утром к нему зашло больше людей. Психолог не хочет «тексты для блога». Он хочет, чтобы потенциальные клиенты лучше понимали его подход и не боялись записаться. Небольшой производитель мебели не хочет «описание сайта». Он хочет, чтобы посетитель увидел надежность, материалы, сроки, стоимость и оставил заявку.

ChatGPT помогает с упаковкой этих задач. Но сначала

вы должны увидеть саму задачу. Это ключевой сдвиг мышления. Новичок продает то, что умеет делать: писать, переводить, оформлять, искать информацию, составлять планы. Более опытный человек продает результат: больше заявок, меньше хаоса, быстрее ответы клиентам, понятнее предложение, аккуратнее материалы, меньше времени у владельца на рутину. Инструмент нужен, чтобы быстрее довести ваш навык до результата, за который платят.

Разберем, как устроен первый нормальный контакт с ChatGPT. Не технически, а практически. Вы открываете новый чат. Лучше не смешивать в одном диалоге все подряд. Если вы обсуждали рецепты, потом резюме, потом бизнес-план, модель может тащить лишний контекст. Для каждой серьезной задачи заведите отдельный разговор. Назовите его по смыслу: «услуга для салонов», «план фриланса», «описания товаров», «письма клиентам». Это мелочь, но она дисциплинирует.

Дальше вы описываете роль инструмента. Не надо писать театрально: «Ты лучший эксперт мира». Лучше проще: «Помоги мне как редактор и консультант по малому бизнесу». Или: «Действуй как специалист по клиентским письмам для небольших компаний». Роль задает угол ответа. Потом укажите исходные данные: кто вы, что хотите, кому помогаете, какие ограничения есть по времени, деньгам, опыту. Потом скажите, какой результат нужен: список идей, план, текст, таблица, вопросы, проверка, сценарий. Чем понятнее фор-

мат, тем легче использовать ответ.

Например: «Я начинаю подработку после основной работы. У меня есть опыт в продажах и переписке с клиентами. Хочу зарабатывать на помощи малому бизнесу с текстами и письмами. У меня нет портфолио. Предложи пять простых услуг, которые можно выполнить за один вечер. Для каждой услуги напиши: кому продавать, что обещать, сколько времени займет первый заказ, какой пример работы сделать для портфолио». Такой запрос не идеален, но он уже рабочий. По нему можно получить материал, который не стыдно обсуждать дальше.

Есть еще один прием, о котором многие забывают. Просите ChatGPT задавать вам вопросы. Иногда человек не может составить хороший запрос, потому что сам не понимает, чего хочет. Тогда можно написать: «Задай мне десять вопросов, чтобы понять, какая онлайн-услуга подойдет мне для старта». Ответы на эти вопросы заставят вас прояснить опыт, время, отношение к общению с клиентами, готовность учиться, желаемый доход. После этого инструмент предложит идеи точнее.

Но вопросы нужны не только в начале. Они полезны каждый раз, когда ответ звучит слишком общо. Напишите: «Каких данных тебе не хватает, чтобы сделать план более точным?» Эта фраза часто спасает от мусора. Модель сама перечислит недостающие детали: аудитория, цена, регион, опыт, каналы продаж, срок, ограничения. Вы отвечаете, и качество

следующего ответа растет.

Теперь о поиске информации. Многие сравнивают ChatGPT с поисковиком, но это разные привычки. Поисковик дает ссылки, а вы сами выбираете источник. ChatGPT дает связный ответ, но источник может быть скрыт или устаревшим. Для общих понятий это удобно. Для свежих цен, законов, правил площадок, налогов, условий сервисов, медицинских и финансовых решений нужно проверять. Если вы строите услугу на неверной информации, виноват не инструмент. Виноват человек, который не проверил.

Скажем, вы хотите делать резюме для клиентов. ChatGPT может помочь с формулировками, структурой, сильными глаголами, адаптацией под вакансию. Но требования конкретной компании, актуальные форматы, особенности рынка труда в вашем городе, реальные ожидания рекрутеров лучше уточнять по свежим источникам и через практику. То же касается налогов и регистрации деятельности. Не надо просить чат заменить бухгалтера или юриста. Он может подготовить список вопросов для специалиста. Это уже большая помощь.

Есть три уровня использования ChatGPT. Первый уровень развлекательный. Попросить стишок, шутку, список фильмов. Это нормально, но денег там мало. Второй уровень бытовой: письмо, план дня, объяснение сложного понятия, идея подарка. Полезно, экономит время. Третий уровень рабочий: вы создаете с его помощью то, что кому-то нужно и за

что можно заплатить. Для заработка нас интересует третий уровень.

На третьем уровне каждый запрос должен быть связан с будущим клиентом. Не «напиши текст», а «напиши текст, который поможет владельцу студии объяснить услугу новым клиентам». Не «придумай идеи», а «придумай идеи, которые можно протестировать за неделю без бюджета». Не «сделай план», а «сделай план, где каждый шаг приводит к первому платному заказу». Такой подход быстро отрезвляет. Вы перестаете играть с инструментом и начинаете строить маленький процесс.

Начните с простых направлений. Тексты для бизнеса. Письма и ответы клиентам. Описания товаров. Структуры презентаций. Посты и сценарии коротких видео. Резюме и сопроводительные письма. Перевод с последующей человеческой правкой, если вы владеете языком. Подготовка материалов для онлайн-курсов. Сбор вопросов для интервью. Планирование мероприятий. Простые инструкции и памятки. Во многих таких задачах клиент платит не за гениальность, а за то, чтобы наконец снять с себя рутину.

Представьте владелицу небольшой школы английского. Ей нужно каждую неделю публиковать материалы, отвечать родителям, писать объявления, готовить описания курсов, напоминать об оплате, оформлять отзывы. Она умеет преподавать, но терпеть не может писать коммерческие тексты. Вы можете прийти с предложением: «Я помогу вам за два дня

подготовить набор из десяти сообщений для родителей, пяти постов и трех объявлений о наборе в группы. Вы получите тексты, которые можно сразу отправлять и публиковать». ChatGPT поможет собрать черновики. Вы добавите тон, детали, реальные условия школы. Вот уже услуга.

Или другой пример. Мастер по ремонту бытовой техники получает однотипные вопросы: сколько стоит, когда приедете, есть ли гарантия, ремонтируете ли конкретную модель. Его ответы в мессенджере короткие и раздраженные, потому что он весь день в разъездах. Вы можете предложить ему набор готовых ответов и небольшую страницу с описанием услуг. ChatGPT поможет сформулировать варианты, но вы должны поговорить с мастером, узнать цены, сроки, районы, типичные проблемы. Без этого текст будет пустым.

Здесь видно главное правило: чем больше реальных данных вы приносите в диалог с ChatGPT, тем полезнее результат. Инструмент не заменяет сбор фактов. Он ускоряет обработку фактов. Поэтому хороший исполнитель не ленится задавать вопросы клиенту. Какие услуги самые прибыльные? Какие клиенты самые сложные? Какие возражения повторяются? Что люди путают? На чем вы не хотите делать акцент? Какой стиль общения вам близок? Потом эти ответы можно дать ChatGPT и попросить собрать тексты, структуру сайта или план публикаций.

Новички часто делают обратное: сначала генерируют красивый текст, потом пытаются натянуть его на реальный биз-

нес. Получается костюм не по размеру. Лучше начать с грязной правды: у клиента мало времени, плохие фотографии, старый сайт, неясные цены, хаотичные сообщения. Из этого хаоса и нужно сделать порядок. ChatGPT хорошо помогает там, где есть хаос, но есть и факты.

Теперь поговорим о промптах. Слово модное, но смысл простой: это ваш запрос. Не надо превращать его в тайное искусство. Хороший промпт обычно отвечает на четыре вопроса. Кто должен отвечать? Какая задача? Какие вводные? В каком виде нужен результат? Например: «Ты редактор для малого бизнеса. Помогите улучшить текст сообщения клиенту. Вводные: клиент спрашивает о цене, мастер не хочет сразу давать точную сумму без диагностики. Нужен короткий ответ вежливым тоном, без давления». Здесь уже есть роль, задача, контекст и формат.

Можно добавить критерии качества: «Избегай канцелярита. Не обещай невозможного. Пиши простыми фразами. Сделай три варианта». Критерии особенно важны для русского текста. ChatGPT иногда любит гладкие обороты, которые звучат как рекламный буклет. Если вам нужен живой русский язык, скажите это прямо. Попросите убрать шаблонные фразы. Попросите сделать текст короче и конкретнее. Попросите заменить общие слова фактами.

Рабочий промпт редко бывает коротким. Но он не должен быть запутанным. Представьте, что вы объясняете задачу умному помощнику, который не видел вашего клиента и

не знает вашей ситуации. Если помощник спросил бы: «А кому это? А зачем? А какой тон? А какой объем? А что нельзя обещать?» Ответьте заранее. Тогда меньше времени уйдет на переделки.

Есть несколько типов запросов, которые стоит освоить в первые недели. Первый: запрос на идеи. Он нужен, когда вы ищете варианты. Второй: запрос на структуру. Он помогает превратить мысль в план. Третий: запрос на черновик. Он дает материал для правки. Четвертый: запрос на критику. Он показывает слабые места. Пятый: запрос на адаптацию. Он превращает один материал в другой формат: письмо в пост, длинный текст в короткий сценарий, список услуг в страницу сайта.

Запрос на критику особенно полезен, но неприятен. Попросите: «Разбери это предложение услуги как строгий потенциальный клиент. Что непонятно? Что вызывает недоверие? Где слишком общо? Какие вопросы возникнут перед покупкой?» Ответ может задеть самолюбие. И хорошо. Лучше увидеть слабость в черновике, чем услышать молчание рынка после публикации.

Но не позволяйте ChatGPT критиковать без рамок. Иначе он начнет придираться ко всему подряд. Дайте критерии: понятность, ценность для клиента, конкретность результата, реалистичность обещания, отличие от похожих предложений. Тогда критика станет рабочей.

Для первой недели я советую не пытаться зарабатывать

сразу. Сначала устройте себе короткую тренировку. Каждый вечер берите одну реальную задачу и проходите полный цикл: запрос, ответ, уточнение, правка, итоговый материал. В понедельник сделайте описание услуги. Во вторник письмо потенциальному клиенту. В среду список вопросов для интервью с клиентом. В четверг структуру мини-портфолио. В пятницу три варианта цены и объяснение, что входит в пакет. В субботу страницу с часто задаваемыми вопросами. В воскресенье пересмотрите все и выберите то, что можно показать человеку.

Через семь дней у вас появится не просто понимание инструмента, а маленький набор материалов. Это уже лучше, чем бесконечно читать о возможностях ИИ. Практика быстро показывает, где вы сильны. Кто-то легко пишет письма. Кто-то хорошо структурирует информацию. Кто-то умеет находить слабые места в предложении. Кто-то быстро превращает экспертную кашу клиента в понятные тексты. Не надо быть лучшим во всем. Нужно найти связку: ваш навык плюс запрос рынка плюс помощь ChatGPT.

Отдельно скажу о стиле. Если вы собираетесь продавать тексты, не отдавайте клиенту то, что звучит как универсальный ответ машины. В русском языке это особенно заметно. Много гладких слов, мало жизни. «Мы предлагаем индивидуальные решения для вашего бизнеса» звучит так, будто это написали для всех сразу. А «Мы поможем вам настроить запись клиентов так, чтобы администратор не отвечал на одни

и те же вопросы весь день» уже ближе к делу. Второй вариант показывает боль, ситуацию, результат.

Просите ChatGPT писать конкретнее, но сами приносите конкретику. Он не узнает, что администратор устал отвечать в мессенджере, если вы об этом не скажете. Он не узнает, что клиенты путают две услуги, если вы не дадите пример переписки. Он не поймет, почему владелец боится обещать срок доставки, если вы не объясните проблемы поставщиков. Инструмент силен, когда вы кормите его реальностью, а не абстракцией.

Есть еще одна причина, почему ChatGPT важен для начинающих. Он снижает страх перед началом. Многим людям мешает не отсутствие знаний, а внутренний ступор. Как написать первое сообщение? Как назвать услугу? Как объяснить цену? Как не выглядеть глупо? Пустой экран усиливает этот страх. Черновик снижает. Даже плохой черновик лучше пустоты, потому что с ним можно спорить, резать, переписывать.

Психологически это меняет темп. Раньше вы могли неделю думать о профиле фрилансера и не написать ни строки. Теперь за вечер можно получить три варианта описания, выбрать один, переписать под себя и опубликовать. Он будет не идеальным. И не должен быть. Первая версия нужна не для памятника, а для проверки. Рынок сам покажет, что непонятно. Потом вы улучшите.

Не стоит начинать с дорогих и сложных обещаний. Не пи-

шите, что вы построите бизнес под ключ, если вчера только зарегистрировались на фриланс-площадке. Начните с маленькой услуги с ясным результатом. «Сделаю десять готовых ответов для переписки с клиентами». «Подготавливаю структуру страницы услуг». «Перепишу пять описаний товаров так, чтобы покупателю было проще выбрать». «Соберу план публикаций на две недели для локального бизнеса». Маленькую услугу легче продать, выполнить и улучшить.

ChatGPT поможет упаковать такую услугу. Попросите его составить карточку: для кого услуга, какая проблема, что входит, что клиент получает, сколько занимает, какие материалы нужны от клиента, какие границы работы. Потом проверьте каждую строку. Если написано «повышение эффективности коммуникации», замените на человеческое: «клиенты быстрее получают понятный ответ». Если написано «индивидуальный подход», объясните, в чем он выражается: вы изучаете пять реальных переписок клиента и под них готовите ответы.

Цена тоже не берется из воздуха. ChatGPT может предложить диапазон, но окончательное решение зависит от рынка, вашего опыта, сложности, страны, площадки, ценности для клиента. На старте лучше делать простые пакеты. Не почасовая оплата, а результат. Клиенту проще купить «пятнадцать готовых ответов для менеджера» за фиксированную сумму, чем оплачивать непонятные часы. Вам тоже проще считать время и улучшать процесс.

Когда появится первый заказ, используйте ChatGPT не только для текста, но и для управления работой. Составьте чек-лист вопросов клиенту. Подготовьте письмо с уточнениями. Попросите сделать таблицу этапов. Попросите придумать, какие риски могут возникнуть. Попросите составить сообщение для передачи результата. Это снимает много мелкой нагрузки. Вы выглядите собраннее, потому что заранее продумали процесс.

Но не отдавайте клиенту внутренние черновики. Он платит за итог. Не надо рассказывать, что половину текста вам помог собрать чат. Это не преступление и не подвиг. Клиенту важны качество, сроки, польза. Если вы используете инструмент честно, проверяете результат и отвечаете за него, это часть вашей работы. Если просто копируете и надеетесь, что никто не заметит, это уже халтура.

Вопрос авторства будет возникать все чаще. Моя позиция простая: инструмент может участвовать в процессе, но ответственность несет человек. Если вы подписываетесь под текстом, вы должны понимать каждую фразу. Если в тексте есть факт, вы должны знать, откуда он. Если есть обещание, клиент должен быть способен его выполнить. Если тон не подходит бренду, вы должны его поменять. Нельзя прятаться за фразой «так выдал искусственный интеллект».

Теперь о частых ошибках новичков. Первая ошибка: просить слишком широко. «Сделай мне бизнес». Вторая: принимать первый ответ. Третья: не давать контекст. Четвертая:

не проверять факты. Пятая: пытаться продавать то, в чем сам ничего не понимаешь. Шестая: думать, что красивый текст заменит реальную пользу. Седьмая: бесконечно генерировать идеи и не писать ни одному клиенту.

Седьмая ошибка самая коварная. ChatGPT может создать ощущение бурной деятельности. Вы сидите два часа, получаете списки, планы, стратегии, названия, слоганы. В конце вечера кажется, что вы поработали. Но если ни один человек не увидел ваше предложение, рынок не сдвинулся ни на миллиметр. Генерация должна заканчиваться действием: опубликовать, отправить, спросить, показать, продать, попросить отзыв.

Для контроля задавайте себе простой вопрос после каждого сеанса: что из этого я могу сделать в реальности в течение суток? Если ответ «ничего», вы, скорее всего, ушли в умственную жвачку. Сократите. Попросите инструмент выбрать один следующий шаг. Потом сделайте его.

Возьмем практическую ситуацию. Вы хотите найти первого клиента среди знакомых предпринимателей. Попросите ChatGPT помочь написать сообщение. Но не отправляйте сразу. Сначала задайте вводные: вы не хотите выглядеть навязчиво, у вас новая услуга, нужен один тестовый клиент, вы готовы сделать работу дешевле в обмен на отзыв. Пусть чат предложит три варианта. Выберите самый естественный. Уберите фразы, которые вы никогда бы не сказали. Добавьте конкретику: что именно вы сделаете и за какой срок. По-

том отправьте пяти людям. Не пятидесяти. Пяти достаточно, чтобы получить первые реакции.

Если вам ответили отказом, не бегите менять всю идею. Покажите отказ ChatGPT без личных данных и попросите разобрать: это отказ из-за цены, непонятной ценности, неподходящего клиента или плохого момента? Иногда причина проста: человек не понял, что именно вы предлагаете. Тогда нужно переписать сообщение. Иногда клиенту правда не нужно. Тогда ищем другого.

Так инструмент превращается в партнера по разбору опыта. Вы приносите реальные реакции, он помогает увидеть закономерности. После десяти отправленных сообщений вы уже будете умнее, чем после ста сгенерированных идей. После трех разговоров с клиентами вы начнете слышать язык рынка. И вот здесь ChatGPT станет еще полезнее, потому что вы сможете давать ему живые фразы клиентов, их возражения, их вопросы.

Не забывайте о личной базе знаний. Сохраняйте удачные запросы, хорошие ответы, формулировки, цены, вопросы, ошибки. Можно вести простой документ: «Мои промпты», «Мои услуги», «Ответы клиентов», «Что сработало». Через месяц у вас будет собственная система. Это уже актив. Не публичный, не эффектный, но полезный. Он позволит выполнять заказы быстрее и стабильнее.

Еще одна сильная сторона ChatGPT: он помогает учиться через объяснение. Если вы не понимаете термин, попро-

сите объяснить его на примере малого бизнеса. Если не знаете, как устроен лендинг, попросите разобрать страницу по блокам. Если хотите понять, почему одно предложение услуги сильнее другого, попросите сравнить. Не надо стыдиться простых вопросов. Стыдно брать деньги за работу, в которой вы даже не попытались разобраться.

Однако обучение не должно растягиваться бесконечно. На старте достаточно понять минимум, выполнить маленькую задачу и получить обратную связь. Потом снова учиться. Цикл «узнал, сделал, проверил» лучше, чем «три месяца готовился и устал». ChatGPT ускоряет именно этот цикл.

Теперь вернемся к тому, почему вокруг инструмента столько шума. Люди видят, что часть умственной работы, которая раньше казалась медленной и дорогой, стала доступнее. Написать черновик статьи, подготовить план курса, придумать варианты рекламного объявления, составить скрипт звонка, объяснить код, перевести текст, сжать отчет. Для бизнеса это означает экономию времени. Для отдельного человека это означает шанс выйти на рынок с меньшим стартовым барьером.

Но барьер снизился для всех. Поэтому выигрывать будет не тот, кто просто умеет нажимать Enter. Выигрывать будет тот, кто соединит инструмент с понятной специализацией. «Я помогаю всем со всем» звучит слабо. «Я помогаю небольшим салонам красоты подготовить тексты для записи клиентов и ответов в мессенджерах» звучит уже как предложение.

Узко? Да. Зато клиент быстрее узнает себя.

Со временем нишу можно расширить. Но старт лучше делать узким, потому что узкая задача дает быстрый опыт. Вы быстрее поймете типичные вопросы, возражения, цены, проблемы. ChatGPT будет получать от вас все более точные данные и выдавать все более полезные черновики. Так рождается не волшебство, а рабочая связка.

В конце этой первой главы я хочу, чтобы у вас осталось не восхищение технологией, а спокойное понимание. ChatGPT это инструмент для ускорения мыслительной и текстовой работы. Он может помочь заработать, если вы используете его для создания ценности для других людей. Он может потратить ваше время, если вы превращаете его в генератор фантазий. Он может усилить ваш опыт, но не заменит честного контакта с клиентом. Он может помочь начать, но не пройдет за вас путь.

Сегодня лучший первый шаг прост. Выберите одну область, где у вас уже есть хоть какой-то опыт. Не обязательно профессиональный. Может быть, вы умеете писать понятные письма, быстро разбираться в информации, объяснять сложное простыми словами, наводить порядок в документах, вести переписку, составлять планы. Откройте ChatGPT и попросите его помочь превратить этот опыт в три маленькие услуги для конкретной аудитории. Потом выберите одну услугу и доведите ее до описания, которое можно отправить живому человеку.

Не надо ждать уверенности. Она приходит после действия. Первый разговор с ChatGPT нужен не для того, чтобы узнать все о будущем. Он нужен, чтобы сделать следующий шаг чуть яснее, быстрее и дешевле. Если вы научитесь этому, инструмент перестанет быть игрушкой и станет частью вашей рабочей системы. А система, пусть маленькая и несовершенная, всегда сильнее мечты, которая живет только в голове.

Разговор с машиной без мистики

Представьте человека, который впервые открыл ChatGPT после тяжёлого рабочего дня. Он слышал о нём от коллег, видел короткие ролики, читал громкие заголовки. Кто-то говорил, что теперь можно за вечер запустить бизнес. Кто-то пугал тем, что искусственный интеллект отнимет работу. Кто-то показывал смешные ответы чатбота и делал вид, будто всё это игрушка. Человек садится за ноутбук, регистрируется, видит пустое поле для сообщения и замирает. Что туда писать?

Вот с этого места многие и начинают неправильно. Они ждут от инструмента волшебства, а получают обычный ответ на обычный вопрос. Потом закрывают вкладку и говорят: не впечатлило. На практике дело почти всегда не в ChatGPT, а в том, как человек с ним разговаривает. Молоток тоже не строит дом сам. Но в руках того, кто знает, куда ударить, он экономит часы и силы.

В этой главе мы спокойно разберёмся, как подойти к ChatGPT без суеты, лишнего восторга и лишнего страха. Не как к чуду, которое сделает вас богатым к пятнице. И не как к угрозе, которая завтра выкинет всех из офисов. Это рабочий инструмент. Сильный, быстрый, местами упрямый, иногда ошибающийся. Если вы научитесь пользоваться им как помощником, а не как гадалкой, он начнёт приносить пользу

почти сразу.

Первое, что стоит сделать, это убрать ожидание идеального первого ответа. Новички часто пишут короткую фразу вроде: придумай бизнес. Или: напиши текст. Или: как зарабатывать деньги. Чатбот, конечно, ответит. Он не обидится, не откажется и не скажет, что вопрос слишком общий. Но ответ будет таким же общим. В нём будет много правильных слов и мало того, что можно взять и применить уже сегодня.

Сравните это с разговором с живым консультантом. Если вы зайдёте в кабинет и скажете: хочу зарабатывать больше, хороший консультант начнёт задавать вопросы. Сколько у вас времени? Какие навыки уже есть? Есть ли деньги на запуск? Готовы ли вы общаться с клиентами? Хотите ли вы продавать услуги или продукт? ChatGPT может задать часть таких вопросов, но лучше не заставлять его угадывать. Чем точнее вы описываете ситуацию, тем меньше мусора получаете в ответ.

Регистрация и первый вход не требуют особой подготовки. Нужен аккаунт, доступ к интернету и устройство, на котором удобно писать. Но технический вход в систему ещё не означает, что вы начали пользоваться инструментом. Это как купить абонемент в спортзал. Карта лежит в кошельке, мышцы от этого не растут. Польза начинается в тот момент, когда вы приходите туда регулярно и понимаете, что именно делаете.

После входа вы увидите поле для сообщения. Оно выгля-

дит слишком просто, и это сбивает с толку. Никаких сложных панелей, никаких десятков кнопок, никакого ощущения дорогой профессиональной программы. Но именно в этом поле и скрыта основная работа. Вы пишете задачу, ChatGPT отвечает, вы уточняете, он перестраивает ответ. Разговор постепенно становится не поиском одной готовой истины, а совместной работой над результатом.

Главная ошибка новичка, особенно если он хочет зарабатывать с помощью ChatGPT, это вера в один запрос. Он хочет ввести одну фразу и получить готовый бизнес-план, продающий сайт, стратегию продвижения, список клиентов и текст письма инвестору. Такое желание понятно. Мы все хотим меньше возиться и быстрее увидеть деньги. Но прибыльные результаты редко появляются после одного сообщения. Обычно они появляются после серии уточнений.

Допустим, вы хотите продавать услуги написания текстов для малого бизнеса. Плохой запрос будет таким: помоги мне стать копирайтером. Ответ получится широким, приятным и бесполезным. Лучше начать иначе: я хочу предлагать малому бизнесу короткие продающие тексты для сайтов и соц-сетей, опыта мало, могу работать два часа вечером, бюджет на запуск 100 долларов, помоги выбрать первые три услуги, которые проще продать новичку. Такой запрос уже похож на разговор о деле.

После первого ответа не надо сразу принимать его как план на жизнь. Спросите: какие из этих услуг можно про-

дать быстрее всего? Какие требуют меньше портфолио? Какие ошибки чаще всего делают новички? Как мне объяснить клиенту пользу простыми словами? Какие пять вопросов задать владельцу кафе перед написанием текста для его страницы? Вот так из общего совета появляется работа, которую можно выполнить.

ChatGPT хорошо справляется с ролью помощника, когда вы даёте ему рамки. Рамки бывают разными: время, бюджет, формат, аудитория, уровень знаний, тон текста, конечная цель. Если вы не задаёте рамки, чатбот выбирает их сам, опираясь на вероятные шаблоны. Иногда угадывает. Иногда нет. Но в бизнесе лучше не жить на угадывании, особенно когда речь идёт о деньгах, клиентах и вашей репутации.

Представьте, что вы просите его написать письмо потенциальному клиенту. Можно написать: составь письмо для продажи услуг. А можно написать: составь короткое письмо владельцу небольшой пекарни, я предлагаю переписать текст на главной странице сайта, письмо должно звучать спокойно, без давления, не длиннее 120 слов, в конце один простой вопрос. Второй вариант почти всегда даст результат, который меньше стыдно отправить человеку.

Есть ещё один момент, о котором редко говорят в восторженных обзорах. ChatGPT не знает вашу жизнь лучше вас. Он не видел, как вы устали после смены, сколько денег осталось на карте, чего вы боитесь, какие обещания уже давали семье. Поэтому слепо брать его советы опасно. Он может

предложить вести пять соцсетей, записывать видео каждый день, запустить рассылку, сделать сайт, провести опрос и написать электронную книгу за месяц. На бумаге красиво. В реальности вы можете выдержать три дня и бросить.

Поэтому любой совет нужно приземлять. Если ChatGPT предлагает десять шагов, попросите сократить до трёх. Если совет выглядит дорогим, попросите вариант с нулевым бюджетом. Если план слишком бодрый, скажите прямо: у меня есть только сорок минут в день, перепиши план под это ограничение. Чем честнее вы сообщаете условия, тем честнее становится ответ.

У ChatGPT есть сильная сторона, которая особенно полезна тем, кто только выбирается из привычного офисного сценария. Он помогает думать на бумаге. Многие люди не начинают своё онлайн-дело не из-за отсутствия идей. Идей хватает. Проблема в каше. Одна мысль цепляется за другую, потом вспоминаются налоги, потом страшно открыть профиль на бирже, потом кажется, что рынок переполнен, потом человек идёт смотреть видео про чужой успех и теряет вечер. Чатбот может разложить эту кашу по полкам.

Например, вы можете написать: я хочу подработку онлайн, но не понимаю, с чего начать. У меня есть опыт продаж, я хорошо общаюсь с людьми, не люблю сложные технические задачи, могу работать по вечерам. Задай мне десять вопросов, чтобы подобрать подходящий вариант. Такой запрос уже превращает ChatGPT не в оракула, а в собеседни-

ка, который помогает вынуть из вас исходные данные.

После ответов на вопросы можно попросить его сделать вывод. Не окончательный приговор, а рабочую гипотезу. Допустим, он предложит клиентскую поддержку, написание коммерческих сообщений, помощь в настройке простых воронок, ведение переписки с покупателями или создание скриптов продаж. Вы смотрите на список и отмечаете, где меньше сопротивления. Не где моднее. Не где кто-то обещает больше денег. А где вы действительно можете начать.

С деньгами в интернете есть неприятная правда. Люди часто ищут не инструмент, а оправдание. Они хотят услышать, что можно заработать без навыков, без дисциплины, без общения, без риска и без скучной работы. ChatGPT может подсказать идеи, ускорить подготовку, помочь с текстами, расчётами, планами, таблицами, письмами. Но он не отправит заявку за вас, не поговорит с недовольным клиентом вместо вас, не выдержит месяц повторяющихся действий. Там, где начинается реальная работа, человек всё равно нужен.

Зато он может убрать большую часть трения в начале. Допустим, вы боитесь написать первое сообщение на фриланс-платформе. Попросите ChatGPT составить три варианта отклика: уверенный, нейтральный и дружелюбный. Потом попросите сделать их короче. Потом попросите убрать громкие обещания. Потом добавьте конкретику о себе. Через десять минут у вас будет заготовка, которую можно адаптировать под заказ. Без чатбота вы могли бы час смотреть на пу-

стой экран.

Пустой экран вообще один из главных врагов начинающего онлайн-работника. Он выглядит безобидно, но съедает больше времени, чем кажется. Вы хотите написать описание услуги, письмо клиенту, план статьи, сценарий короткого видео, список идей для постов. Садитесь и зависаете. ChatGPT не обязан писать всё за вас, но он может дать первый черновик. Черновик всегда легче исправлять, чем создавать с нуля.

Здесь стоит договориться с собой: первый ответ ChatGPT почти никогда не должен быть финальной версией. Он может быть сырьём. Вы берёте его, вычёркиваете лишнее, добавляете свой опыт, проверяете факты, меняете тон. Если текст предназначен клиенту, вы отвечаете за него своим именем. Не чатбот. Не компания, которая его создала. Именно вы. Поэтому кнопка копирования не должна заменять голову.

Это особенно касается финансовых, юридических, медицинских и налоговых вопросов. ChatGPT может объяснить общий порядок, помочь составить список вопросов для специалиста, подсказать, какие документы обычно нужны. Но принимать серьёзные решения только по его ответу глупо. Если вы открываете бизнес, подписываете договор, считаете налоги или обещаете клиенту конкретный результат, проверка обязательна. Быстрая подсказка не равна профессиональной консультации.

В обычной рабочей жизни ChatGPT полезен как ускоритель

тель мелких задач. Он может превратить грубые заметки в план, длинный текст в краткое резюме, хаотичный список дел в расписание, сухую информацию в письмо простым языком. Для человека, который хочет подрабатывать после основной работы, это не мелочь. Вечером у вас мало сил. Если на подготовку каждого шага уходит в два раза меньше времени, шанс не бросить выше.

Возьмём простой вечер после работы. Вы пришли домой, поели, открыли ноутбук. В голове шум. Вам нужно придумать услугу, оформить профиль, написать три отклика. Без системы всё это сливается в одну тяжёлую задачу. С ChatGPT можно написать: помоги мне за 60 минут подготовить профиль начинающего фрилансера по услуге написания писем для малого бизнеса. Разбей работу на этапы по 10 минут. Дай текстовые заготовки, но оставь места, куда я добавлю свои данные. Такой запрос сразу делает вечер менее туманным.

Иногда ChatGPT отвечает слишком уверенно. Это может нравиться, потому что уверенный тон успокаивает. Но именно тут нужно быть внимательным. Уверенный ответ не всегда точный. Машина может ошибиться в фактах, смешать старую информацию с новой, придумать несуществующую ссылку или дать совет, который звучит убедительно, но не подходит вашему рынку. Относитесь к его ответам как к материалу для проверки, а не как к печати на документе.

Хорошая привычка: просить указать слабые места свое-

го же ответа. Например: какие допущения ты сделал? Что в этом плане может не сработать? Какие данные нужно проверить перед запуском? Какие риски я не учёл? Такие вопросы охлаждают слишком гладкие планы. А в бизнесе охлаждение иногда полезнее вдохновения. Вдохновение запускает, но трезвость не даёт врезаться в стену.

Ещё одна полезная привычка: просить несколько вариантов. Один вариант часто кажется единственно возможным. Три варианта заставляют выбирать. Допустим, вы хотите начать онлайн-подработку с навыком продаж. Попросите три пути: быстрый, осторожный и более рискованный. Быстрый может быть связан с откликами на вакансии виртуального помощника. Осторожный, с созданием портфолио и тренировкой на знакомых. Рискованный, с запуском небольшой услуги для владельцев магазинов. Вы увидите не одну дорогу, а карту.

При этом не надо превращать разговор с ChatGPT в бесконечную подготовку. Это ловушка. Человек собирает идеи, улучшает план, уточняет стратегию, просит ещё десять вариантов, потом ещё пять названий, потом ещё двадцать тем для постов. День проходит, неделя проходит, клиентам никто не написал. ChatGPT может стать инструментом действия, а может стать удобным способом не действовать. Разница видна по календарю.

Чтобы не зависнуть, ставьте после каждого разговора маленькое действие. Спросили про услугу, выбрали одну. Со-

ставили описание, опубликовали профиль. Получили список клиентов, написали трём. Подготовили текст письма, отправили. Деньги приходят не из хорошего диалога с чатботом. Деньги приходят после того, как ваш результат сталкивается с рынком.

Когда вы только осваиваете инструмент, полезно вести отдельный документ с удачными запросами. Не надо надеяться на память. Сегодня вы нашли формулировку, которая дала сильный ответ, через неделю забыли половину. Записывайте. Со временем у вас появится личная библиотека запросов: для идей, для писем, для анализа клиентов, для планирования недели, для проверки текста, для подготовки предложений. Такая библиотека быстро становится активом.

Например, в разделе для клиентов можно хранить запрос: проанализируй описание бизнеса ниже и предложи три боли клиента, три возможных возражения и три идеи для первого письма. В разделе для контента: предложи десять тем постов для владельца маленькой кофейни, который хочет привлечь утренних посетителей, без шуток про понедельник и без избитых фраз. В разделе для самодисциплины: помоги сократить план на неделю до пяти действий, которые реально выполнить после основной работы.

Такие заготовки не делают вас зависимым от ChatGPT. Наоборот, они помогают работать собраннее. Вы перестаёте каждый раз изобретать способ разговора с инструментом. Вы открываете нужный шаблон, меняете детали и получаете

рабочий материал. Это похоже на набор хороших кухонных ножей. Они не готовят ужин сами, но без них даже простое блюдо занимает больше сил.

Отдельно стоит поговорить о тоне. ChatGPT часто пишет слишком ровно, слишком чисто, слишком похоже на рекламный буклет. Для деловой переписки это иногда терпимо, но для живого общения с клиентом может звучать фальшиво. Если вы продаёте услугу небольшому бизнесу, владелец кафе или мастерской не всегда хочет читать текст, будто его написал отдел маркетинга крупной корпорации. Просите проще. Просите короче. Просите убрать пафос.

Хороший запрос звучит так: перепиши это письмо живым русским языком, без давления, без громких обещаний, как будто я пишу владельцу небольшого бизнеса и уважаю его время. Или так: сделай текст менее рекламным, оставь смысл, убери шаблонные фразы. После нескольких таких уточнений ответ становится ближе к человеческой речи. А дальше вы добавляете своё.

У ChatGPT есть ещё одно ценное применение: он помогает увидеть задачу глазами клиента. Начинающий фрилансер часто думает о себе. Как мне заработать? Как мне написать профиль? Как мне получить заказ? Клиент думает иначе. У него болит свой сайт, свои продажи, свои сообщения от покупателей, свои сорванные сроки. Попросите чатбота сыграть роль клиента и назвать, чего он боится при найме новичка. Ответ может быть неприятным, но полезным.

Например, клиент боится, что вы пропадёте. Боится, что вы красиво говорите, но не доведёте работу до конца. Боится платить за текст, который не принесёт заявок. Боится тратить время на объяснения. Если вы знаете эти страхи, вы можете строить предложение не вокруг себя, а вокруг снижения риска. Написать: начну с одного короткого текста, пришлю черновик за 24 часа, вы сможете внести правки, если стиль не подойдёт. Это уже звучит практичнее, чем обещание увеличить продажи в три раза.

Для поиска идей ChatGPT тоже полезен, но с одной оговоркой. Он хорошо комбинирует известное. Он может предложить десятки ниш, форматов, услуг, продуктов. Но он не чувствует рынок кожей. Он не стоит у стойки рядом с владельцем пекарни, не слышит жалобы покупателей в маленьком магазине, не видит, как мастер маникюра вечером отвечает на сообщения клиентов. Реальные наблюдения всё равно ценнее. Лучший вариант, соединить ваши наблюдения и скорость чатбота.

Скажем, вы заметили, что знакомые мастера услуг плохо оформляют сообщения для записи клиентов. Они отвечают долго, путают цены, забывают отправить адрес, не напоминают о визите. Вы описываете эту ситуацию ChatGPT и просите: придумай услугу, которая поможет таким специалистам навести порядок в переписке, сделай простой пакет за небольшую цену, предложи текст объявления. Вот тут инструмент работает уже не из воздуха, а из вашей реальной

находки.

Для анализа конкурентов можно поступать так же. Не просите просто: кто мои конкуренты. Лучше соберите несколько страниц конкурентов, выпишите их предложения, цены, обещания, отзывы. Потом передайте эти заметки ChatGPT и попросите найти повторяющиеся обещания, слабые места, вопросы, на которые они не отвечают. Это уже похоже на исследование. Не академическое, но достаточное для первого шага.

Когда вы работаете с текстами, помните о плагиате и узнаваемости. ChatGPT может помочь написать описание, статью, сценарий, письмо, но его фразы часто похожи на тысячи других фраз. Если вы хотите выделяться, не оставляйте текст в первоначальном виде. Добавляйте конкретные детали: город, тип клиента, реальный случай, ограничение, цену, срок, свою манеру говорить. Люди чувствуют живую конкретику. Даже если не могут объяснить, почему один текст вызывает доверие, а другой нет.

Особенно это заметно в описании услуг. Шаблонное описание говорит: оказываю качественные услуги, индивидуальный подход, быстрые сроки. Живое описание говорит: помогу владельцу небольшой кофейни переписать меню, описание доставки и три сообщения для постоянных клиентов, чтобы люди быстрее понимали, что заказать и как оформить покупку. Второй текст уже показывает ситуацию. ChatGPT может помочь его собрать, но детали должны прийти от вас.

В работе с ChatGPT полезно чередовать два режима. Первый режим, расширение. Вы просите больше идей, больше углов, больше вариантов. Второй режим, сжатие. Вы просите убрать лишнее, выбрать главное, сократить до плана на один день. Многие застревают только в расширении. У них уже пятьдесят идей, но нет одного действия. Поэтому после каждого мозгового штурма задавайте вопрос: что из этого я могу сделать сегодня за один час?

Если вы хотите заработать, учитесь доводить разговор до конкретного результата. Не просто список идей для бизнеса, а одна выбранная идея. Не просто варианты названия, а название, которое вы поставите в профиль. Не просто советы по фрилансу, а пять откликов, которые вы отправите до вечера. ChatGPT должен становиться мостом к действию, а не уютной комнатой, где приятно рассуждать о будущей свободе.

Есть задачи, где ChatGPT особенно силён для начинающего предпринимателя. Он помогает сформулировать оффер. Многие продают слишком размыто. Они говорят: занимаюсь контентом. Клиент не понимает, что покупает. Попросите чатбота превратить вашу услугу в понятное предложение: для кого, какая боль, что входит, какой результат, сколько времени занимает. Потом попросите сделать пять версий с разной ценой. Это уже материал для теста.

Он помогает готовить вопросы для клиента. Перед любой работой стоит понять задачу. Что сейчас не устраивает?

Кто покупатель? Где будет использоваться текст? Как клиент поймёт, что работа сделана хорошо? Какие примеры нравятся? Какие слова нельзя использовать? Если вы задаёте такие вопросы, вы выглядите не новичком, который ждёт указаний, а человеком, который умеет вести процесс.

Он помогает разбираться с отказами. Получили ответ: дорого. Не надо обижаться и исчезать. Можно попросить ChatGPT составить спокойный ответ с уточнением бюджета и предложением меньшего пакета. Получили молчание после отправки предложения, попросите написать короткое напоминание без навязчивости. Клиент сказал, что подумает, попросите варианты вопросов, которые помогут понять сомнение. В продажах часто побеждает не самый талантливый, а самый спокойный и последовательный.

Но будьте осторожны с автоматизацией общения. Если каждое сообщение звучит гладко, одинаково и без вашего голоса, люди это замечают. Не всегда прямо, но доверие снижается. Используйте ChatGPT для черновика, а не для маски. Пусть он помогает вам не путаться, не забывать важные детали, писать яснее. Но не отдавайте ему своё лицо полностью. В малом бизнесе покупают не только услугу. Покупают ощущение, что с вами можно иметь дело.

Ещё одна полезная область, обучение. Вы можете попросить ChatGPT объяснить непонятную тему простыми словами, дать примеры, проверить ваши ответы, составить план практики. Если вы осваиваете копирайтинг, продажи, базо-

вый дизайн, работу с таблицами или основы сайта, он может стать терпеливым тренажёром. Но и здесь работает правило проверки. Он может объяснить уверенно, но не всегда идеально. Сверяйте важные вещи с надёжными источниками и реальной практикой.

Для работы с резюме и профилями ChatGPT тоже удобен. Он может помочь описать прошлый опыт так, чтобы он подходил для новой онлайн-услуги. Человек, который шесть лет работал в продажах, может не видеть ценности своего опыта. А там есть умение слушать клиента, объяснять пользу, работать с возражениями, вести переписку, держать сроки, понимать потребности малого бизнеса. Всё это можно перевести на язык фриланса.

Например, вместо скучной строки опыт работы в продажах можно написать: умею быстро понимать, что клиент хочет купить, объяснять сложное простыми словами и доводить переписку до понятного следующего шага. Это уже ближе к услуге. ChatGPT может предложить такие формулировки, но вы должны проверить, правда ли это о вас. Не украшайте себя до неузнаваемости. На первом же заказе станет видно.

Если вы работаете с несколькими идеями одновременно, попросите ChatGPT оценить их по критериям. Время запуска, начальные расходы, сложность поиска клиентов, потребность в портфолио, риск выгорания, возможность начать без команды. Поставьте оценки, но не воспринимайте их как ма-

тематику. Это способ увидеть картину. Иногда идея кажется привлекательной только потому, что о ней приятно думать. В таблице она может оказаться тяжёлой для старта.

Для планирования недели можно использовать простой подход. В воскресенье или в любой удобный день напишите: моя цель на неделю, получить первые отклики по услуге. У меня есть пять вечеров по одному часу. Составь план, в котором каждый вечер заканчивается видимым результатом. Попросите не включать задачи вроде изучить рынок без конкретного выхода. Пусть результатом будет список из двадцати потенциальных клиентов, готовый текст письма, обновлённый профиль, три отправленных отклика.

Видимый результат нужен, потому что он удерживает от самообмана. Можно три часа читать советы о фрилансе и ощущать, что вы работали. Но если в конце дня нет ни одного отправленного сообщения, рынок о вас не узнал. ChatGPT помогает, когда вы требуете от него план с выходом наружу. Не в вашу голову, не в заметки, не в бесконечную подготовку, а к людям, которые могут заплатить.

Технические возможности ChatGPT будут меняться. Появляются новые модели, платные функции, режимы работы, интеграции, приложения, плагины, инструменты для картинок, таблиц, кода, анализа файлов. Не стоит привязывать своё мышление к одной кнопке или одному интерфейсу. Сегодня всё выглядит так, через год будет иначе. Гораздо ценнее навык формулировать задачу, проверять ответ и превра-

щать его в действие. Этот навык переживёт смену интерфейсов.

Платная версия может быть полезна, если вы работаете часто и хотите больше скорости, устойчивости или новых возможностей. Но не надо начинать с покупки всех подписок подряд. Новичку сначала нужно понять, какую задачу он решает. Если вы пока не отправили ни одного предложения клиенту, дорогой набор инструментов не спасёт. Сначала докажите себе, что вы действуете регулярно. Потом уже смотрите, где платная функция экономит деньги или время.

У бесплатного доступа тоже есть ограничения: перегрузки, лимиты, отсутствие некоторых возможностей. Это раздражает, но не должно становиться оправданием. Для большинства первых шагов достаточно обычного доступа: придумать услугу, составить профиль, написать письмо, разобрать отзывы клиентов, подготовить план контента, потренироваться в вопросах. Если дело не движется, чаще всего проблема не в тарифе.

Когда вы используете ChatGPT для заработка, полезно хранить свои материалы аккуратно. Отдельная папка для идей, отдельная для клиентских сообщений, отдельная для шаблонов, отдельная для портфолио. Иначе через месяц у вас будет хаос из чатов, заметок и файлов без названий. Чат-бот ускоряет создание материалов, а значит хаос тоже может вырасти быстрее. Организация становится не скучной мелочью, а способом не потерять сделанную работу.

Не забывайте о конфиденциальности. Не вставляйте в чат чужие персональные данные, номера документов, закрытую финансовую информацию, внутренние материалы клиента, если у вас нет права так делать. Можно обезличить данные: заменить имена, суммы, адреса, детали договора. Для анализа структуры или текста часто не нужны настоящие сведения. Делайте это привычкой с первого дня. Репутацию трудно строить и легко испортить.

Теперь о коде. Многие слышат, что ChatGPT умеет писать программы, и думают, что завтра станут разработчиками. Он действительно может помочь с простыми скриптами, объяснить ошибку, показать пример, перевести маленький фрагмент из одного языка в другой. Но если вы не понимаете, что запускаете, можно создать проблему. Код нужно проверять, особенно если он касается денег, клиентских данных, сайта или безопасности. Для новичка лучше начинать с простых задач и учиться понимать логику.

Если вы не хотите становиться программистом, это нормально. Для заработка с ChatGPT есть много путей без кода: тексты, исследования, обслуживание клиентов, сценарии, упаковка услуг, планирование, переводы с редактурой, подготовка резюме, помощь в контенте, организация информации. Не надо бежать в программирование только потому, что оно звучит прибыльно. Деньги легче заработать там, где ваш опыт уже даёт преимущество.

Сильная комбинация получается, когда вы соединяете

свой прежний опыт с возможностями чатбота. Бухгалтер может делать понятные инструкции для предпринимателей. Продавец может создавать скрипты и письма. Учитель может делать мини-курсы и материалы для учеников. Администратор может настраивать шаблоны ответов и процессы записи. Дизайнер может быстрее готовить брифы, описания концепций и презентационные тексты. ChatGPT не отменяет ваш опыт. Он помогает упаковать его и ускорить.

Если опыта мало, начинайте с узкой, простой услуги. Не обещайте построить бизнес под ключ. Предложите переписать описание профиля, составить пять ответов на частые вопросы клиентов, подготовить короткую серию писем, собрать план публикаций на неделю, оформить FAQ для сайта. Маленькая услуга меньше пугает клиента и меньше пугает вас. После нескольких заказов вы увидите, что можно расширить.

Низкая цена на старте не обязана означать работу за копейки. Она может быть частью стратегии, если вы честно ограничиваете объём. Например: за небольшую сумму я подготовлю один текст и два варианта заголовка, срок один день, одна правка включена. Это проще продать и проще выполнить. ChatGPT поможет ускорить черновик, а вы доведёте до нормального вида. Главное, не обещать больше, чем можете выдержать.

В общении с клиентами хорошо работает ясность. ChatGPT может помочь составить правила работы: что вхо-

дит в услугу, сколько правок, какие сроки, что нужно от клиента, когда начинается работа, как передаётся результат. Многие новички боятся звучать слишком официально и поэтому оставляют всё размытым. Потом начинаются неприятности: клиент хочет пятую правку, просит срочно переделать всё вечером, задерживает информацию. Ясные правила не убивают доверие. Они его поддерживают.

Можно попросить ChatGPT составить такой короткий текст правил простым языком. Потом проверьте его. Уберите всё лишнее. Сделайте так, чтобы человек понял за минуту. Чем проще оформлена договорённость, тем меньше неловких разговоров позже. Онлайн-работа и так полна неопределённости. Не добавляйте её там, где можно договориться заранее.

Для создания контента ChatGPT часто используют слишком механически. Человек просит: напиши посты на месяц. Получает тридцать одинаковых текстов, публикует два, потом бросает. Лучше использовать другой подход. Сначала опишите аудиторию и цель. Потом попросите темы. Потом выберите пять. Потом для каждой темы попросите план, пример начала, список вопросов к читателю. Потом напишите сами или отредактируйте черновик. Так контент будет меньше похож на поток слов из машины.

Если вы делаете контент для бизнеса клиента, задавайте вопросы о реальных случаях. Какие вопросы чаще всего задают покупатели? Из-за чего они сомневаются? Какие ошиб-

ки они делают перед покупкой? Что их приятно удивляет после услуги? ChatGPT может превратить ответы в темы и тексты. Но исходный материал должен быть живым. Без него получится безопасная, ровная и забываемая публикация.

Для переводов ChatGPT может быть быстрым помощником, но не заменой внимательному редактору. Он хорошо передаёт общий смысл, помогает переформулировать, предлагает варианты. Но культурные нюансы, терминология, юридические формулировки и стиль бренда требуют проверки. Если вы хотите продавать услуги перевода с помощью ChatGPT, продавайте не кнопку перевести, а свою редактуру, контроль смысла и адаптацию под читателя. За кнопку люди скоро перестанут платить. За ответственность платить будут дольше.

Для резюме и сопроводительных писем ситуация похожая. ChatGPT может быстро собрать структуру, усилить формулировки, убрать лишнее. Но он не знает, что на самом деле было в вашей карьере. Не добавляйте навыки только потому, что они красиво выглядят. Лучше попросить его раскрыть реальный опыт. Например: вот что я делал на работе, помоги перевести это в язык достижений без выдуманных цифр. Такой подход честнее и устойчивее.

Для онлайн-курсов ChatGPT может помочь с программой, уроками, заданиями, сценариями. Но курс без вашего опыта будет пустым. Люди покупают не только информацию. Информации полно бесплатно. Они покупают порядок,

объяснение, примеры, уверенность, что кто-то уже проходил этот путь. Если вы хотите сделать курс, начните с маленького материала: чек-лист, мини-урок, консультация, серия писем. Проверьте спрос. Потом расширяйте.

В любом варианте заработка не путайте скорость создания с ценностью. ChatGPT может за минуту выдать десять страниц текста. Это не значит, что там есть десять страниц пользы. Ценность появляется, когда текст решает задачу, экономит время, помогает продать, объясняет сложное, снижает риск, приводит клиента к действию. Иногда одна короткая фраза ценнее длинного документа. Учитесь спрашивать не сколько я сделал, а что это меняет для клиента.

Иногда лучший ответ ChatGPT нужно не принять, а отвергнуть. Он может предложить путь, который вам не подходит по характеру. Например, ежедневно снимать видео. Если вы ненавидите камеру, не надо ломать себя в первый месяц. Попросите альтернативы без видео. Он может предложить холодные звонки. Если вы готовы только к письмам, скажите об этом. Инструмент должен подстраиваться под вашу реальность, а не превращать вас в чужого человека.

Но не используйте комфорт как оправдание полной неподвижности. Если вы боитесь писать клиентам, это не значит, что надо вечно выбирать бизнес без общения. Возможно, надо начать с самых мягких форм: комментариев, короткое письмо, отклик, сообщение знакомому предпринимателю. ChatGPT поможет подготовить слова, но нажимать от-

правильно придётся вам. Это маленький неприятный момент, через который проходят почти все.

Старайтесь измерять прогресс действиями, а не настроением. Настроение прыгает. Сегодня вы уверены, завтра сомневаетесь. Действия проще считать: сколько предложений отправлено, сколько ответов получено, сколько разговоров проведено, сколько черновиков сделано, сколько отзывов собрано. ChatGPT может помочь вести простую таблицу и подводить итоги недели. Не ради бюрократии. Ради честности перед собой.

Если неделя прошла плохо, не надо устраивать драму. Напишите в чат: я планировал отправить десять предложений, отправил два, причины такие-то, помощи упростить план на следующую неделю и убрать лишние шаги. Такой разговор полезнее самобичевания. Предпринимательство редко выглядит как ровная лестница вверх. Чаще это серия неровных попыток, где вы постепенно убираете то, что мешает.

Хороший пользователь ChatGPT похож не на человека, который знает все команды, а на человека, который умеет задавать рабочие вопросы. Что мне нужно получить? Кто будет использовать результат? Какие ограничения есть? Как проверить, что ответ годится? Какой следующий шаг после этого? Если эти вопросы становятся привычкой, инструмент раскрывается намного лучше.

И ещё один простой тест. После разговора с ChatGPT спросите себя: я стал ближе к деньгам, клиенту, навыку или

понятному решению? Если да, разговор был полезен. Если вы просто получили ещё один красивый список возможностей, но не сделали ни шага, значит, надо остановиться и выбрать действие. Возможности не кормят. Кормит выполненная работа, за которую кто-то готов заплатить.

Начинайте скромно. Откройте чат. Опишите свою ситуацию честно. Попросите не мечту на пять лет, а план на один вечер. Потом выполните его. На следующий день повторите. Через месяц у вас будет не только понимание ChatGPT, но и первые материалы, первые попытки, первые ответы рынка. А это уже совсем другая позиция, чем у человека, который только читает о новых технологиях и ждёт идеального момента.

Идеального момента не будет. Будет усталый вечер, слабый интернет, сомнения, слишком длинный ответ чатбота, неудачный отклик, первое неловкое письмо, первый маленький успех. ChatGPT не уберёт из этого пути человеческую часть. Но он может сделать путь короче, яснее и дешевле. Для начала этого достаточно.

Помощник, который не просит выходных

Есть особый момент, когда человек впервые перестаёт воспринимать ChatGPT как игрушку. До этого он просит сочинить смешной текст, придумать поздравление, пересказать известную книгу или ответить на вопрос, который можно было набрать в поиске. Он смотрит на ответ, усмехается, закрывает вкладку и идёт дальше. Ничего серьёзного вроде бы не произошло.

А потом наступает обычный рабочий день. Письма копятся. На вечер назначен звонок. Надо подготовить короткое описание услуги, ответить недовольному клиенту, придумать темы для трёх публикаций, привести в порядок черновик резюме знакомому и ещё понять, почему в голове третий час крутится мысль о собственном деле, но не складывается в нормальные шаги.

Вот тут человек снова открывает ChatGPT. Уже без любопытства. Скорее от усталости. Пишет не красивый запрос, а человеческий, почти раздражённый: помоги разложить это по порядку. И внезапно получает не чудо, а рабочую опору. Не идеальное решение, не готовую жизнь на блюде, а первый черновик, от которого можно оттолкнуться.

С этого начинается другое отношение к инструменту. Не

восторг и не страх. Обычное практическое чувство: рядом появился помощник, который не устает, не обижается на уточнения, не закатывает глаза, когда вы в пятый раз меняете задачу, и не требует, чтобы вы сразу формулировали мысль безупречно.

Многие недооценивают именно эту сторону. Они спорят о том, заменит ли искусственный интеллект людей, отберёт ли он работу, можно ли ему доверять, насколько он умён. Вопросы нужные, спору нет. Но человек, который хочет заработать, обычно начинает с другого: что из моей сегодняшней работы можно сделать быстрее, дешевле и спокойнее уже сейчас?

Ответ часто оказывается скучнее громких заголовков. ChatGPT помогает не потому, что думает за вас лучше вас. Он помогает потому, что снимает с головы часть черновой нагрузки. А черновая нагрузка съедает больше времени, чем мы признаём.

Попробуйте вспомнить, сколько минут уходит на начало письма. Не на всё письмо, а именно на первые строки. Вы знаете, что нужно ответить клиенту. Знаете, что он раздражён. Знаете, что нельзя звучать грубо, но нельзя и унижаться. И всё равно сидите перед пустым экраном, потому что первая фраза никак не получается.

То же самое происходит с описанием продукта, с планом презентации, с идеей для ролика, с текстом объявления, с программой мини-курса, с сообщением партнёру. Большая

часть работы застревает не в сложной экспертной части, а в переходе от туманной мысли к первому внятному варианту. ChatGPT хорош именно там. Он даёт не окончательный текст, а доску, на которой уже что-то написано. Стирать и исправлять легче, чем начинать с белого листа.

Один мой знакомый, назовём его Илья, долго хотел открыть небольшой блог о ремонте квартир. Не профессиональный журнал, не огромный медийный проект, а понятную страницу для людей, которые делают ремонт впервые и не хотят быть обманутыми на каждом шагу. Илья сам работал в этой сфере, знал цены, материалы, обычные уловки подрядчиков. Но блог всё не появлялся.

Причина была смешная и очень распространённая: он не мог выбрать первые десять тем. Ему казалось, что всё уже сказано. Потом казалось, что надо начать с большой статьи о выборе бригады. Потом он понимал, что статья получится слишком длинной. Потом откладывал на выходные. Выходные уходили на дела. Проходил месяц.

Когда он впервые попробовал работать с ChatGPT нормально, без игры, он задал простой запрос. Объяснил, что у него есть опыт ремонта, что аудитория состоит из людей, которые боятся переплатить, и попросил предложить темы для первых публикаций с коротким объяснением, почему они могут зацепить читателя. Ответ был не гениальным. Там были очевидные темы. Но среди них оказалось пять, которые Илья мог написать за вечер, потому что знал материал из

практики.

На следующий день он попросил разложить одну тему на структуру. Потом написал грубый черновик своим языком. Потом попросил найти места, где текст звучит слишком резко для клиента. Потом сам переписал. В итоге первая публикация вышла не потому, что ChatGPT написал её за него, а потому что инструмент снял ступор перед началом.

Вот почему я не люблю разговоры о том, что искусственный интеллект якобы делает людей ленивыми. Ленивым человека делает не инструмент, а привычка перекладывать на инструмент ответственность. Если вы просите машину решить за вас, куда идти, что продавать и кем быть, вы быстро получите набор общих фраз. Но если вы приходите со своим опытом, задачами и ограничениями, инструмент поможет вытащить из вашей головы то, что там давно лежало без формы.

В личной работе это заметно сразу. ChatGPT может помочь составить расписание, но он не заставит вас проснуться вовремя. Он может предложить вопросы для подготовки к собеседованию, но не пройдёт собеседование вместо вас. Он может придумать десять вариантов письма, но выбрать честный тон должны вы. Он может объяснить сложную тему проще, но решать, достаточно ли вы поняли, всё равно придётся вам.

Это трезвое отношение спасает от разочарования. Новички часто качаются между двумя крайностями. Сначала им

кажется, что теперь можно всё. Потом они получают пару слабых ответов и решают, что инструмент бесполезен. На практике всё проще и неприятнее: ChatGPT настолько полезен, насколько точно вы понимаете свою задачу.

Если задача размыта, ответ тоже будет размытым. Если вы просите придумать бизнес, который быстро принесёт деньги, вы получите общий список вроде магазина, блога, консультаций, фриланса. Это можно прочесть в любой статье. Но если вы скажете: у меня есть три часа по вечерам, опыт продаж, английский средний, денег на запуск почти нет, хочу проверить услугу за две недели, вот что я умею, вот чего не хочу делать, ответ уже станет ближе к реальной жизни.

В этом смысле ChatGPT похож на внимательного ассистента, который быстро делает черновики, но ждёт от вас направления. Он не знает, какой разговор с клиентом для вас допустим. Он не знает, сколько сил у вас остаётся после работы. Он не знает, готовы ли вы снимать видео, звонить незнакомым людям, писать каждый день или разбираться с оплатами на сайте. Эти вещи нужно называть.

Для личного применения инструмент особенно хорош там, где человеку нужно подготовиться. Собеседование, сложный разговор, письмо в банк, объяснение ребёнку школьной темы, план поездки, разбор нового навыка, поиск слабых мест в резюме. Во всех этих случаях ChatGPT работает как собеседник, который не уходит в сторону и не торопит.

Допустим, человеку предстоит собеседование на должность менеджера по проектам. Он может искать советы в интернете, читать десятки страниц, сохранять вкладки и в итоге запутаться. А может описать вакансию, свой опыт, слабые места и попросить составить список вероятных вопросов. Потом попросить сыграть интервьюера. Потом попросить разобрать ответы и указать, где звучит неуверенно. Это уже не чтение советов. Это репетиция.

Да, такая репетиция не заменит живой разговор. Но она снижает тревогу, потому что человек перестаёт входить в ситуацию вслепую. Он уже слышал неудобные вопросы. Уже пробовал отвечать. Уже заметил, где начинает оправдываться. В день настоящего собеседования он всё равно волнуется, но не разваливается на первом же повороте.

То же самое с письмами. Люди часто пишут хуже не потому, что не умеют мыслить, а потому, что боятся звучать неправильно. Слишком резко, слишком мягко, слишком длинно, слишком официально. ChatGPT позволяет увидеть несколько тонов рядом. Попросите один вариант сухой, один тёплый, один короткий, один более деловой. Почти всегда вы не возьмёте ни один полностью, но соберёте свой из трёх. Это уже экономия времени и нервов.

Есть ещё одна незаметная польза: инструмент помогает разговаривать с самим собой яснее. Когда вы пишете запрос, вы вынуждены объяснить, чего хотите. Часто человек уже на этом этапе понимает, что проблема не в отсутствии ответа, а

в каше внутри. Он хотел одновременно больше денег, меньше риска, свободный график, отсутствие продаж, быстрый результат и чтобы никто не критиковал. В жизни так редко складывается.

Хороший запрос иногда работает как зеркало. Вы набираете: хочу начать подработку, но у меня нет времени, опыта и денег. Потом смотрите на эту фразу и понимаете, что просите не план, а освобождение от любых неприятных действий. Машина может предложить варианты, но ни один не отменит работы. И это полезное отрезвление.

В профессиональной среде всё устроено похожим образом, только ставки выше. Компаниям нужны тексты, ответы клиентам, инструкции, описания продуктов, отчёты, идеи для рекламных кампаний, сценарии звонков, анализ отзывов, черновики договоров, учебные материалы для сотрудников. Раньше часть этих задач откладывали, потому что не хватало людей. Теперь хотя бы первый слой можно делать быстрее.

Представьте маленькую онлайн-школу. В штате три человека. Один отвечает за продукт, второй за рекламу, третий за поддержку. У них нет отдельного методиста, редактора, аналитика, менеджера по письмам и специалиста по клиентским исследованиям. Но вопросы всё равно возникают каждый день. Почему ученики бросают курс после второго урока? Как объяснить новый тариф? Что написать тем, кто давно не заходил в личный кабинет? Какие темы вебинаров про-

верить в следующем месяце?

ChatGPT не превратит такую команду в крупную компанию. Но он может дать варианты писем, помочь сгруппировать жалобы учеников, предложить структуру урока, сделать черновик анкеты, переформулировать сложное объяснение простыми словами. Люди остаются решающими. Просто они меньше времени тратят на раскачку.

В маркетинге это чувствуется особенно сильно. Маркетинг любит слова, но плохие слова дорого стоят. Описание продукта может быть слишком общим. Рекламный текст может обещать лишнее. Пост в соцсетях может звучать так, будто его писал человек, который никогда не держал продукт в руках. ChatGPT быстро генерирует варианты, но задача предпринимателя или специалиста состоит в том, чтобы отсеять пустое и оставить то, что действительно похоже на бизнес.

Если продавать handmade свечи, можно попросить инструмент написать описание товара. Он, скорее всего, выдаст приятный текст про уют, аромат, атмосферу и подарок для близких. Такой текст можно поставить на любой магазин свечей. Пользы мало. Но если добавить детали: соевый воск, маленькая мастерская в Казани, ароматы без резкой химии, покупательницы часто берут свечи для вечернего чтения, упаковка простая и без пластикового блеска, тогда ответ станет заметно лучше. Не потому, что машина стала талантливей, а потому что вы дали ей материал.

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.