АЗАТ ВАЛЕЕВ

CLAUDE ГОЛОВНОГО МОЗГА

Как освоить профессию будущего и зарабатывать в эпоху искусственного интеллекта

Издательские решения
По лицензии Ridero
2026

УДК 004
ББК 32.973
В15

Валеев Азат Иршатович

В15 Claude головного мозга : Как освоить профессию будущего и зарабатывать в эпоху искусственного интеллекта / Азат Иршатович Валеев. — [б. м.] : Издательские решения, 2026. — 238 с.

ISBN 978-5-0070-3464-7

Это книга о профессии, которой ещё три года назад не существовало, — «Оператор Claude». О том, как обычный человек без программирования и без английского может встроить искусственный интеллект в свою работу и жизнь и начать на этом зарабатывать.

Внутри — 70 готовых сценариев. Не теория ради теории, а конкретные ситуации: вот задача из жизни, вот что сказать Claude, вот что получишь на выходе. Прочитал главу — применил сегодня.

УДК 004
ББК 32.973

12+ В соответствии с ФЗ от 29.12.2010 №436-ФЗ

ISBN 978-5-0070-3464-7 © Азат Иршатович Валеев, 2026

Благодарности

Спасибо моей команде и ученикам школы — тем, кто первым поверил в эту профессию и первыми заказами и ботами доказал, что она работает. Ваши истории — половина этой книги.

Спасибо Никите — за то, что прошёл этот путь рядом и помог превратить разрозненные находки в систему, которой можно научить.

И спасибо тебе, читатель. Ты открыл эту книгу — значит, уже сделал первый шаг. Остальные пройдём вместе.

Письмо автора

Мне было шестнадцать, когда я заработал в интернете первые деньги. Сумма была смешная — я уже и не помню сколько. Но помню другое: ощущение, что я нашёл дверь, о которой другие даже не знают.

В восемнадцать был первый миллион. К двадцати четырём — миллион долларов выручки. А в двадцать семь я проснулся с долгом семь с половиной миллионов и полным ощущением, что всё кончено.

Знаешь, что меня тогда вытащило? Не связи. Не деньги — денег как раз не было. Меня вытащило то, что я раньше других увидел новую технологию и первым применил её в своей нише. Пока конкуренты спорили, «взлетит или нет», я уже зарабатывал. Один инструмент, который тогда почти никто не использовал, за год закрыл весь мой долг и вынес меня выше, чем я был до кризиса.

Я запомнил этот урок навсегда. Тот, кто заходит в новую технологию первым, получает в разы больше остальных. И так — каждый раз, в любую эпоху.

Сейчас у меня на глазах открывается такая же дверь. Только шире, чем всё, что я видел за двадцать лет в бизнесе.

Расскажу одну вещь про себя, а ты решай, верить или нет. Прямо сейчас, пока ты читаешь эти строки, на меня работают сотни ИИ-агентов. Они пишут тексты, следят за новостями, готовят мне сводки к утру, отвечают людям, считают, анализируют — круглосуточно, без выходных, без зарплаты. Раньше эту работу делала команда живых людей. Теперь её делают агенты. И я успеваю столько, сколько раньше не успевал с целым штатом.

Зачем я это рассказываю? Потому что ещё три года назад такое было фантастикой, а сегодня это доступно тебе. Тому, кто читает эту книгу. Без программирования и без английского.

Технология называется Claude. А профессия, которая на ней строится, — Оператор Claude. Об этом вся книга.

Я написал её не для того, чтобы тебя вдохновить. Вдохновение выветривается за день. Я написал её, чтобы ты закрыл последнюю стра-

ницу и умел зарабатывать на том, о чём большинство пока только слышало краем уха.

Внутри — семьдесят сценариев. Готовые ситуации из жизни и бизнеса: вот задача, вот что сказать Claude, вот что получишь на выходе. Прочитал главу — применил сегодня. Так и надо этой книгой пользоваться.

Погнали.

Оглавление

Благодарности 3
Письмо автора 4

ЧАСТЬ I. ПЕРЕЛОМНЫЙ МОМЕНТ ИСТОРИИ 10
Глава 1. Мы живём в переломный момент 11
Глава 2. Что стало с теми, кто пропустил 13
Глава 3. Почему именно сейчас 17
Глава 4. Два пути 21

ЧАСТЬ II. ЧТО ТАКОЕ CLAUDE 25
Глава 5. Твой новый сотрудник 26
Глава 6. Он делает, а не советует 30
Глава 7. Где Claude ошибается — и как его проверять 34
Глава 8. Никакого кода и английского 38

ЧАСТЬ III. ПЯТЬ УРОВНЕЙ 42
Глава 9. Карта пяти уровней 43
Глава 10. Уровни 1–2: умный пользователь 47
Глава 11. Уровень 3: специалист 51
Глава 12. Уровень 4: эксперт 55
Глава 13. Уровень 5: оператор 59

ЧАСТЬ IV. ДЖАРВИС: АГЕНТЫ ВЖИВУЮ 62
Глава 14. Как я строил Джарвиса 63
Глава 15. Что умеет флот агентов 67
Глава 16. День с агентами 71

ЧАСТЬ V. ПРОФЕССИЯ «ОПЕРАТОР CLAUDE» 74
Глава 17. Профессия, которой не было 75
Глава 18. Кто такой Оператор 79
Глава 19. Почему это надолго 83
Глава 20. Сколько зарабатывает Оператор 86

Глава 21. Истории людей 90
Глава 22. Ты уже готов 94

ЧАСТЬ VI. КАК ЗАРАБАТЫВАТЬ 97
Глава 23. Фриланс 98
Глава 24. Контент для бизнеса 102
Глава 25. Маркетинг и стратегия 106
Глава 26. Агенты и автоматизация для малого бизнеса 110
Глава 27. Свои продукты 114
Глава 28. Первый клиент за неделю 118

ЧАСТЬ VII. МЫШЛЕНИЕ ПОБЕДИТЕЛЯ 122
Глава 29. Страх и самозванец 123
Глава 30. «Я не технарь» 127
Глава 31. Скорость важнее совершенства 131
Глава 32. Как думают зарабатывающие 135

ЧАСТЬ VIII. ЯЗЫК ЗАПРОСОВ — ПРАКТИКА 139
Глава 33. Один навык, который меняет всё 140
Глава 34. Разбор реальных запросов 144
Глава 35. Десять ошибок новичков 149
Глава 36. Первый разговор с Claude 153
Глава 37. Тридцать дней до специалиста 157

ЧАСТЬ IX. СПРАВОЧНИК: CLAUDE В ТВОЕЙ ПРОФЕССИИ 161
Глава 38. Бухгалтеру и финансисту 163
Глава 39. Юристу 167
Глава 40. Маркетологу и SMM 171
Глава 41. Учителю и репетитору 175
Глава 42. Предпринимателю 179
Глава 43. Фрилансеру и копирайтеру 184
Глава 44. Маме в декрете и начинающим с нуля 188
Глава 45. Тем, кому 55+ 193

ЧАСТЬ X. КЛАН КЛОДАНУТЫХ 197
Глава 46. Три стадии 198

Глава 47. Язык и мемы 202

ЧАСТЬ XI. СВОБОДА 206

Глава 48. Экономика агентов 207

Глава 49. Инвестиции и баланс 211

ЧАСТЬ XII. ТВОЙ ХОД 215

Глава 50. Масштаб: от фрилансера к агентству 216

Глава 51. Программа и как записаться 219

Глава 52. Манифест: десять принципов Оператора 222

Об авторе 224

Рекомендуемая литература 229

ЧАСТЬ I. ПЕРЕЛОМНЫЙ МОМЕНТ ИСТОРИИ

Глава 1. Мы живём в переломный момент

Я стоял перед своей командой и показывал на экран. На экране Claude за двенадцать минут собирал то, на что у нас раньше уходил рабочий день целого отдела. Анализ, структура, готовый текст — всё.

В зале повисла тишина. Не восхищённое «вау», а именно тишина — когда человек вдруг понимает, что земля под ногами уже сдвинулась, а он только сейчас это заметил.

Вот в этой тишине и живёт наш с тобой момент.

Смотри, что происходит вокруг, без преувеличений. Компании внедряют искусственный интеллект в реальные процессы, за которые платят деньги. Инструменты, которые год назад умели отвечать на вопросы, сегодня делают работу целых команд. И всё это разгоняется с каждым месяцем.

Каждая большая технология в истории давала людям окно. Кто зашёл в окно первым — снял сливки. Веб-мастера девяностых, которые просто умели собрать сайт, зарабатывали как директора заводов. Специалисты по соцсетям в начале десятых пришли на пустой рынок и диктовали свои цены. Потом окно закрывалось, рынок наполнялся, и та же работа стоила уже копейки.

Сейчас открыто новое окно. И знаешь, что в нём самое интересное? Оператор Claude стоит над машиной: ставит ей задачу, направляет, проверяет результат. Ты не исполнитель. Ты режиссёр, у которого в подчинении интеллект, работающий круглосуточно.

Большинство людей пройдут мимо этого окна: скажут себе «потом разберусь» — и это «потом» никогда не наступит. А несколько человек откроют Claude сегодня, зададут первый вопрос, и через полгода будут жить другой жизнью.

Я не знаю, кем ты станешь. Но раз ты держишь эту книгу — ты уже ближе к окну, чем те, кто про него даже не слышал.

> ***Из чата наших учеников.*** *Рустам, сорок восемь лет, бывший сварщик, всю жизнь работал руками и жил на скромные двадцать тысяч в месяц. Через пять дней после старта*

> *он написал в наш чат фразу, от которой у меня самого потеплело. Но её — и всю его историю — оставлю на потом.*

⚡ Сценарий №1. Первый разговор — за десять минут

Ситуация: ты ещё не понимаешь, чем Claude полезен именно тебе.

Что сделать. Открой claude.ai, зарегистрируйся (это бесплатно) и вставь такой промпт, подставив свою профессию:

> «Я работаю [твоя профессия]. Составь список из пяти задач в моей работе, которые ты мог бы взять на себя полностью или частично. Для каждой напиши, сколько времени это экономит».

Что получишь. Через минуту у тебя на экране — персональная карта, где именно Claude встроится в твой день: пять конкретных задач, описанных твоими же словами.

Сделай это прямо сейчас, до того как перевернёшь страницу. Те, кто применяет на ходу, уже операторы. Остальные пока просто читатели.

Глава 2. Что стало с теми, кто пропустил

Один инженер собрал на рабочем столе странную коробку размером с тостер. Работал он в компании Kodak — той самой, что держала в руках всю мировую фотографию. Плёнка, бумага, проявка, фотоаппараты — жёлтые коробочки Kodak лежали на каждом кухонном столе планеты. И вот этот инженер, Стивен Сассон, принёс начальству своё изобретение: аппарат, который снимал вообще без плёнки. Картинка записывалась на кассету и выводилась на экран телевизора.

Это был первый в мире цифровой фотоаппарат. Год — 1975-й.

Знаешь, что ему ответили? «Симпатичная игрушка. Только никому её не показывай».

Начальство Kodak не было глупым. Наоборот — они прекрасно всё поняли. Слишком хорошо поняли. Они увидели, что цифра однажды убьёт плёнку, а плёнка — это была их золотая жила, оттуда шли все деньги. И решили: зачем нам своими руками резать то, что нас кормит? Патент на изобретение положили в стол. Тихонько. На всякий случай.

Дальше ты знаешь. Цифровая фотография пришла всё равно — только пришла с ней уже не Kodak, а другие. Те, кому нечего было терять, кто не сидел на плёночной жиле и поэтому не боялся. В 2012 году Kodak подала на банкротство. Компания, которая своими руками изобрела будущее, — и своими же руками спрятала его в ящик, чтобы не мешало настоящему.

Вот тебе первый закон, который я хочу, чтобы ты запомнил на всю книгу. Назовём его законом первых. Технологию редко пропускают потому, что её не видят. Её пропускают потому, что видят — и боятся. «Ещё рано». «А вдруг не взлетит». «У меня и так всё неплохо». Пока одни осторожничают, другие просто берут и делают. И забирают всё.

С Nokia было почти то же самое. Финны выпускали лучшие телефоны на земле, половина планеты ходила с их трубками. Появился сенсорный экран, появились смартфоны — а в Nokia посмотрели и решили, что это баловство, что серьёзным людям нужны кнопки. Пока они так думали, рынок ушёл. В 2013 году телефонный бизнес Nokia

продали Microsoft — за 5,44 миллиарда евро. Звучит как большие деньги, да? Только за пару лет до этого одна Nokia стоила в разы больше. Это была распродажа остатков.

Обрати внимание на одну деталь в обеих историях, её легко проскочить. Kodak делала лучшую в мире плёнку. Nokia делала лучшие в мире кнопочные телефоны. Проиграли не халтурщики — проиграли мастера. И проиграли как раз потому, что были мастерами: чем ты сильнее в старом деле, тем крепче за него держишься, тем труднее поднять голову и признать, что земля уходит в другую сторону. Твоё мастерство, которым ты по праву гордишься, в момент перемены умеет сыграть против тебя. Перемену чаще всего пропускают именно профессионалы, влюблённые в своё ремесло, — им есть что терять, и они замирают.

Теперь смотри на сегодня — та же история прямо сейчас разворачивается под твоим окном.

Возьми любую профессию, где работа — это текст, цифры, разбор информации. Копирайтер, который сдаёт продающий текст за два дня и берёт три тысячи рублей. Хороший, добротный копирайтер, ничего плохого. А рядом сидит человек, который ту же самую задачу отдаёт Claude и получает готовый текст за восемнадцать минут. Не хуже. Иногда лучше, потому что успевает сделать три варианта и выбрать. Вопрос: к кому через год пойдёт заказчик? К тому, кто просит два дня, или к тому, кто присылает к вечеру?

И заказчик даже не будет злодеем. Он просто выберет быстрее и дешевле, как выбрал бы любой из нас. Тихо, без объявлений. Так же тихо, как когда-то плёнка ушла из наших карманов — никто ведь не устраивал прощаний, просто в один год ты вдруг понял, что уже сто лет не покупал новую катушку.

Так и здесь всё случится незаметно. Тебе не пришлют письмо: «Уважаемый специалист, ваша профессия закрывается». Просто заказов станет чуть меньше. Потом ещё меньше. Знакомый обмолвится, что теперь делает это сам, через какую-то программу. Клиент, который ходил к тебе годами, перестанет отвечать. И однажды ты оглянешься и не поймёшь, в какой именно момент вода ушла из-под лодки. Вот чем опасна тихая перемена: у неё нет громкого дня, когда

можно было бы спохватиться. Есть только медленное «что-то не так», которое легко списать на кризис, на сезон, на невезение — на что угодно, кроме настоящей причины.

Я это говорю не чтобы напугать. Страхом я тебя грузить не собираюсь — от страха люди только замирают. Я говорю, чтобы ты увидел развилку раньше, чем она увидит тебя. Потому что у истории с копирайтером есть и вторая половина, и вот она — хорошая.

Тот человек, который отдаёт задачу Claude и присылает к вечеру, — им можешь стать ты. Без пяти лет учёбы и без курсов программирования — прямо с той профессией, которая у тебя уже есть в руках. Бухгалтер, юрист, учитель, менеджер, мастер по ремонту — не важно. Тот, кто первым в своём деле научится ставить машине задачу, на этих переменах и поднимется.

Kodak боялась зарезать своё старое, поэтому потеряла всё. А тебе резать нечего. Тебе, наоборот, добавляют инструмент, который стоит копейки и работает круглосуточно. Начальство Kodak дорого бы дало за такой расклад.

> ***Из чата наших учеников.*** *«Подключил Claude к Телеграму — офигеть, как изменился мир!» — написал Марсель. Ещё неделю назад он про эту профессию слышал только краем уха. А тут щёлкнуло: он внутри перемен, и рычаг уже у него в руке.*

Разница между тем, кто пропустил, и тем, кто успел, — в одном движении: заметил окно — и шагнул, пока оно открыто. Начальство Kodak окно видело лучше всех на свете. Просто не шагнуло.

⚡ Сценарий №2. Индекс уязвимости твоей профессии

Ситуация: ты не понимаешь, насколько твоя работа уже под ударом автоматизации — и что с этим делать.

Что сделать. Открой любой сайт с вакансиями, найди 2–3 объявления по своей профессии и выпиши оттуда список типичных задач. Потом отдай его Claude:

> «Я работаю [твоя профессия]. Вот типичные задачи из моей вакансии: [перечисли 7–10 задач]. Оцени каждую по шкале от 1 до 10 — насколько её уже сегодня может выполнять ИИ вроде тебя. Посчитай мой общий индекс уязвимости в процентах. А потом назови 3 навыка, которые мне добавить, чтобы стать тем, кто управляет ИИ, а не конкурирует с ним».

Пропустил регистрацию из первого сценария — не страшно: подробно проведу в главе 5, а потом вернёшься к этому сценарию за десять минут.

Что получишь. Честную карту своей профессии: какие задачи уже завтра сделает машина, а какие пока держатся на тебе. И — главное — три конкретных навыка, которые переводят тебя на сторону оператора. На ту сторону, где машина работает на тебя, а не вместо тебя.

Глава 3. Почему именно сейчас

Представь, что тебе предложили купить квартиру в новом районе. Дома только заложили, кругом стройка и грязь, метро обещают через год. Цена — смешная, потому что желающих мало: кому нужна грязь и обещания. А теперь представь тот же район через пять лет: деревья, метро под окном, кафе на углу — и цена в несколько раз выше. Та же квартира. Разница только в том, когда ты зашёл.

Вот сейчас — та самая стройка. Ранняя, неудобная, для многих непонятная. И именно поэтому — золотая.

Мне часто пишут: «Азат, я всё понял, но, может, ещё рановато? Пусть технология устаканится, всё станет попонятнее, тогда и зайду». Я понимаю этот ход мысли. Он кажется разумным, осторожным, взрослым. Только он ошибочный. Когда «устаканится и станет понятнее» — тогда там уже будет толпа, метро и высокие цены. Заходить в новую профессию имеет смысл именно тогда, когда большинству ещё неудобно и непонятно. Пока идёт стройка.

А теперь почему я говорю, что окно открыто прямо в этом году, а не «когда-нибудь».

Ещё три года назад ничего этого не было. Инструменты умели болтать, отвечать на вопросы, писать стишки — игрушка, не более. Сегодня Claude берёт на себя работу, за которую платят настоящие деньги: разбирает документы, пишет тексты, считает, строит стратегии, отвечает клиентам. Скачок уместился в считаные месяцы. И вот эта щель между «уже работает» и «все уже пользуются» — это и есть окно. Оно узкое. Оно не будет открыто вечно. Закрывается, правда, не сама профессия — закрывается фора первых; почему работа для операторов — это на десятилетия, разберём в главе 19.

Смотри, как эта щель закрывается — механика всегда одна и та же, я её за двадцать лет в бизнесе видел не раз. Сначала технология сырая, ей пользуются единицы, над ними даже посмеиваются. Потом она вдруг начинает работать, но об этом ещё мало кто знает — вот здесь и живут те, кто снимет сливки. Потом подтягиваются все разом: курсы на каждом углу, специалистов пруд пруди, и та работа, за кото-

рую вчера платили сто тысяч, стоит уже пятнадцать. Окно закрылось. Между вторым и третьим этапом проходит год, от силы полтора. Мы с тобой прямо сейчас во втором.

И вот что даёт заход именно сейчас, а не «когда устаканится». Тот, кто входит на пустой рынок, к приходу толпы уже стоит с именем, портфолио и очередью клиентов. Его не сравнивают с новичками — он в другой лиге, он тот, у кого учатся. А кто зашёл вместе со всеми, будет драться за копеечные заказы в общей куче. Одна и та же профессия, одни и те же руки. Вся разница — на сколько месяцев раньше человек начал.

Дальше — честные цифры, без накрутки. Я не буду пугать тебя миллионами исчезающих рабочих мест, эту цифру каждый считает по-своему. Скажу только то, за что отвечаю.

У профессии «Оператор Claude» уже есть понятная лестница дохода: от тридцати тысяч в месяц на старте до пятисот и больше у операторов, которые строят целые системы из агентов. Гарантий тут никто не раздаёт, но по этой лестнице люди уже идут — дальше в книге разложу её по ступеням.

Сколько времени до первых денег? По опыту наших учеников — от двух до шести недель практики, причём без отрыва от твоей нынешней работы.

И горизонт у профессии длинный. Это не хайп, который сдуется к Новому году. Спрос на людей, умеющих управлять искусственным интеллектом, будет расти минимум десять лет — просто потому, что бизнес только начал переходить на эти рельсы, а машин, которые сами себе ставят задачи, пока не придумали. Кто-то должен стоять над ними и говорить, что делать. Этот кто-то — оператор.

Хочешь понять масштаб — вот тебе цифра, которую я знаю точно, потому что она моя. Через нашу школу прошло больше 49 тысяч человек, которые заплатили за обучение, и около двух миллионов, кто взял бесплатные материалы. Два миллиона. Это не абстрактный «рынок» из отчёта — это живые люди, которые уже сегодня учатся зарабатывать на том, о чём сосед по лестничной клетке пока не слышал. И это только начало волны.

Знаешь, что меня по-настоящему заводит в этом моменте? Что порог входа рухнул. Раньше, чтобы оседлать новую технологию, нужно было программировать, знать английский, иметь техническое образование. Отсекало девять человек из десяти. Сейчас не нужно ничего из этого — нужно уметь понятно объяснить машине, чего ты хочешь, по-русски, своими словами. И всё. Дверь, которая раньше была только для избранных, теперь открыта для тебя.

Даже компьютер покупать не обязательно: хватит того телефона, с которого ты, может, читаешь эту страницу. А что нужно? Час в день, готовность пробовать и не бояться нажать не туда, да умение сказать словами, чего ты хочешь получить. Всё то, чем ты и так пользуешься каждый день, когда объясняешь коллеге задачу или диктуешь ребёнку, что купить в магазине. Технология наконец-то подстроилась под обычного человека. И именно поэтому «сейчас» — это и про тебя.

> ***Из чата наших учеников.*** *«Вообще не верила, что получится, а уже второй клиент интересуется». Между «не верила» и «второй клиент» прошли считаные дни. Вот с какой скоростью движется это окно.*

Через год-полтора рынок наполнится. Появятся сотни курсов, тысячи операторов, цены на простые задачи поползут вниз — как всегда бывает, когда стройку достроили и завезли деревья. Те, кто зашёл сейчас, к тому моменту будут уже экспертами с именем и очередью из клиентов. А кто-то будет только регистрироваться и удивляться, почему так тесно.

⚡ Сценарий №3. Ты через два года

Ситуация: ты прикидываешь, стоит ли вообще начинать, и хочешь увидеть, куда это ведёт лично тебя.

Что сделать. Открой Claude и опиши ему свою нынешнюю точку — честно, как есть:

> «Представь меня через два года. Сегодня я [профессия, возраст, ситуация], и я решил освоить профессию Оператор Claude — по часу практики каждый день. Опиши подробно один мой обычный рабочий день через два года: какие задачи я беру, сколько успеваю за день, сколько примерно зарабатываю, что изменилось в моей жизни и в моём распорядке. Пиши конкретно, по часам, без общих красивых слов».

Что получишь. Расписанный по часам день человека, которым ты можешь стать, — без мотивационных лозунгов. Конкретную картинку будущего — ту самую квартиру через пять лет, только твою. На неё и целься.

Глава 4. Два пути

Гузель — школьная учительница. Проверяет тетради по вечерам, после смены, когда сил уже нет ни на что. Зарплата такая, что об этом даже говорить не хочется. И как-то раз она написала фразу, которую я запомнил: «Не хочу всю жизнь терпеть, когда мне диктуют условия — не нравится, увольняйся».

В этой фразе — вся развилка, к которой я тебя веду.

Смотри. Любая большая перемена делит людей ровно на две группы. Не на умных и глупых, не на богатых и бедных — на тех, с кем перемена случается, и тех, кто её делает сам. Жертва перемен и автор перемен. И место в этих группах определяется одним твоим решением — что ты делаешь в тот момент, когда земля под ногами сдвинулась.

Первый путь — путь жертвы. Он выглядит спокойным, даже разумным. Человек видит, что мир меняется, чувствует это кожей — и говорит себе: «Меня это не касается. У меня своя работа, свой доход, всё привычно. Разберусь потом, когда прижмёт». Он не делает ничего плохого. Он просто ждёт. А перемена тем временем идёт своим ходом, не спрашивая разрешения. И в один день оказывается, что заказчики ушли к тем, кто быстрее. Что твою работу теперь делает программа за копейки. Что «потом» превратилось в «поздно». Так жертва проигрывает, даже не вступив в борьбу.

Мне этот путь знаком не по книжкам. Я однажды на нём уже почти оказался — с долгом в семь с половиной миллионов, о котором рассказал в письме в начале книги. Мир вокруг менялся, а я по инерции держался за старое, за то, что «раньше работало». Меня вытащило ровно одно: я перестал ждать и первым схватился за новую технологию. Перестал быть тем, с кем всё случается.

Знаешь, что коварнее всего в первом пути? Он не ощущается как проигрыш. Он ощущается как здравый смысл. «Не гнаться за модой». «Не прыгать в каждую новую штуку». «Сначала посмотрю, как у других». Звучит-то мудро. Так рассуждали в Kodak, так рассуждали в Nokia, так рассуждает сосед, который третий год «присматривается».

Ожидание всегда переодевается в осторожность — и в этом костюме проводит человека мимо его окна, а он до последнего уверен, что поступает разумно. Жертву перемен никто не тащит силой. Она сама садится в кресло и ждёт, называя это взвешенным решением.

Второй путь — путь автора. Человек видит ту же самую перемену, ту же сдвинувшуюся землю — и говорит другое: «Так, а как мне этим воспользоваться? Где здесь моя дверь?» Он заходит, пока непонятно и рано, не дожидаясь, когда станет ясно и удобно, — потому что понимает: как раз в этом «рано» и лежит вся фора. Его занимает другое: какую работу он теперь потянет с машиной — ту, о которой год назад и мечтать не мог. Бухгалтер вдруг берётся собрать клиенту сайт-визитку, учитель запускает свой первый онлайн-курс — руками к такому раньше было не подступиться.

Разложи два обычных вечера рядом. Вечер жертвы: пришёл со смены, устал, включил сериал, а где-то на краю мысли скребёт тревога — «надо бы разобраться с этим искусственным интеллектом, все про него говорят». Скребёт и гаснет, потому что сил нет, а завтра всё то же самое. И так месяц, полгода, год. Вечер автора: пришёл со смены, такой же уставший, но открыл Claude на пятнадцать минут и сделал одну маленькую задачу — попробовал, ошибся, понял. Завтра ещё пятнадцать минут. Через два месяца этих пятнадцатиминуток набегает навык, который кормит. И весь водораздел тут — пятнадцать минут: один тратит их на тревогу, другой на дело.

А способности тут ни при чём. Гузель, которая устала терпеть, и Гузель всего через несколько недель, у которой уже шесть постоянных учеников на онлайн-занятиях, собранных с Claude, и деньги, которых раньше не было, — это один и тот же человек. Одна голова, одни руки, одна усталость после смены. Изменилось только одно: в какой-то вечер она перестала ждать, что условия ей продиктуют, и начала диктовать их сама.

И вот что важно понять про эту развилку. Ты стоишь на ней прямо сейчас, читая эту страницу. Только выбор пути делается каждый день заново, по мелочи, в тысяче незаметных моментов. Открыть Claude или досмотреть ленту. Попробовать новую задачу или отложить «до понедельника». Спросить себя «как я это использую» или буркнуть

«меня не касается». Каждая такая мелочь — крохотный шаг по одному из двух путей. И через год из этих крохотных шагов складывается либо человек, который управляет машиной и живёт свободнее, чем год назад, либо человек, который так и стоит у окна, объясняя себе, почему пока рано. Оба этих человека сегодня сидят на одном стуле. Это ты.

Я не могу решить за тебя. Никто не может — ни я, ни эта книга, ни Claude. Но я могу поставить тебя перед развилкой честно, без сказок: вот путь, на котором с тобой всё просто случается, и вот путь, на котором ты сам решаешь, что произойдёт. Оба пути начинаются в одной точке — здесь, сегодня, на этой странице.

> ***Из чата наших учеников.*** *Один из учеников долго был уверен, что все эти нейросети — занятие для молодых. Потом просто попробовал — и убедился, что возраст тут ни при чём. Вот и весь выбор этой главы: один продолжает думать, другой пробует.*

⚡ Сценарий №4. Договор с будущим

Ситуация: ты прочитал три главы, почувствовал развилку — и пора превратить чувство в решение.

Что сделать. Возьми лист бумаги или заметку в телефоне и напиши одну фразу, вписав в неё свою настоящую причину:

> «Я договариваюсь с собой попробовать: на этой неделе провожу с Claude хотя бы полчаса и начинаю разбираться в профессии оператора, потому что _____».

Причина нужна своя — та, от которой внутри что-то откликается. Пять-семь слов. Поставь дату и подпись. Положи туда, где будешь видеть каждый день.

А чтобы проверить, что причина настоящая, а не для галочки, дай её Claude:

> «Моя причина попробовать Claude и разобраться в профессии оператора: [впиши свою фразу]. Задай мне три коротких неудобных вопроса, которые помогут понять, настоящая это причина или просто красивые слова. После моих ответов скажи честно, за что мне стоит держаться в трудный момент».

Что получишь. Подписанный договор с самим собой — и три вопроса, которые отсекут пустой энтузиазм от настоящего мотива. Тот самый мотив, за который ты ухватишься в день, когда захочется всё бросить. А такой день будет — и лучше встретить его с договором в кармане.

ЧАСТЬ II. ЧТО ТАКОЕ CLAUDE

Глава 5. Твой новый сотрудник

Представь, что тебе разрешили нанять сотрудника, который знает почти всё, что написали люди. Он читал книги по маркетингу и по бухгалтерии, разбирается в договорах и в детских сказках, пишет тексты, считает, переводит с любого языка на любой. Работает без сна, без обеда, без «а можно я в пятницу пораньше». И не просит зарплату — стоит меньше, чем ты платишь за интернет.

Ты бы взял такого? Вот только большинство людей, впервые открыв Claude, ведут себя с ним не как с сотрудником. Они ведут себя как с поисковиком.

Смотри, в чём разница. В поисковик ты вбиваешь два-три слова — «рецепт борща», «погода Уфа», «как уволиться правильно». Он выдаёт тебе десять синих ссылок, и дальше ты сам лазаешь по сайтам, сам читаешь, сам собираешь ответ из кусков. Поисковик — это справочная. Он показывает, где лежит информация. А дальше крутись как хочешь.

Claude устроен наоборот. Ему ты даёшь задачу. Целиком. Как живому человеку, которого посадил напротив и объясняешь, что нужно сделать. И он приносит готовый результат тебе на стол.

Разберём на живом. Ты собираешься уходить с работы и хочешь написать заявление красиво, без конфликта. В поисковике ты забьёшь «образец заявления на увольнение», найдёшь десять шаблонов, выберешь, скопируешь, вставишь свои данные, посомневаешься, а нормально ли звучит. Минут пятнадцать возни.

Claude ты скажешь по-человечески: «Я работаю менеджером три года, ухожу без скандала, с начальником отношения нормальные, помоги написать заявление и короткое сообщение ему, чтобы всё было по-доброму». И через полминуты у тебя на экране — и заявление, и сообщение, под твою ситуацию, твоими словами. Не понравилось слово — говоришь «переделай мягче», и он переделывает. Как сотрудник, которому ты правишь черновик.

Вот это и есть сдвиг, который надо поймать в самом начале, до всего остального. Claude — не улучшенный Гугл. Claude — сотрудник,

которому ты ставишь задачу и которого не стесняешься гонять по кругу, пока не станет как надо.

И знаешь, что тут самое приятное? Этот сотрудник никогда не устаёт от твоих правок. Живой человек на пятой переделке начинает закатывать глаза. Claude на пятнадцатой правке так же спокоен, как на первой. Он не обижается и не уходит домой в шесть вечера. Ты можешь в два часа ночи сказать «а давай ещё раз, но короче» — и он ещё раз, но короче.

Есть ещё одна вещь, которую надо усвоить сразу, иначе ты будешь недополучать от него половину. С сотрудником ты разговариваешь: вот задача, вот для кого, вот что важно, вот чего делать не надо. Чем больше ты ему расскажешь про свою ситуацию, тем точнее он попадёт. Живому помощнику ты же не скажешь просто «сделай». Ты скажешь, что именно, зачем и как. С Claude — ровно так же. Он не читает мысли. Но стоит объяснить по-человечески — и он делает лучше, чем ты ожидал.

И ещё одно, что людей сначала удивляет: разговор с ним редко заканчивается одним запросом. Ты дал задачу — он ответил — ты сказал «нет, вот тут не то, переделай» — он переделал. Как за соседним столом. Не понравилось — говоришь, не стесняешься. Это собеседник, с которым ты доводишь результат до нужного вместе. Первые дни к этому надо привыкнуть — мы не привыкли разговаривать с программами по-человечески. А потом уже не понимаешь, как жил иначе.

Теперь про деньги, честно, без тумана. У Claude есть бесплатный доступ — заходишь на сайт, регистрируешься и уже работаешь. Для того чтобы попробовать, поиграться, сделать первые задачи — этого хватает за глаза. Дальше, когда втянешься и начнёшь гонять его каждый день на серьёзных объёмах, бесплатного режима станет мало: он ограничивает, сколько задач ты успеваешь за раз. Тогда подключаешь платную подписку — это около двадцати долларов в месяц. По нашим деньгам — примерно как один поход в кофейню с другом.

Вдумайся в эту математику. Двадцать долларов в месяц за сотрудника, который заменяет тебе половину рутины. Не двадцать долларов в час, как живому помощнику. В месяц. Живой ассистент за такие деньги не выйдет и на один день. А этот работает весь месяц, кругло-

суточно, и не берёт больничный. Один наш ученик, бывший сварщик, за пять дней в реалити «Оператор Claude» заработал через него больше, чем раньше выходило за два месяца работы. А подписка, которая всё это делает возможным, стоила ему дешевле, чем он раньше тратил на сигареты. Вот тебе и весь разговор про «дорого».

Сразу сниму практический вопрос, который у многих возникает первым: из России доступ к Claude и оплата подписки делаются через обходные шаги, и эти шаги время от времени меняются. Печатать конкретный способ в бумажной книге бессмысленно — он устареет быстрее тиража. Поэтому актуальную пошаговую инструкцию — от регистрации до оплаты — мы держим обновляемой на странице azatvaleev.ru/claude (она же — на QR-коде в конце книги). Стена, о которую спотыкаются на первом шаге, на самом деле давно проходима.

Но денег ты пока не трогаешь. Первый шаг проще некуда — просто зайти и познакомиться. Как в первый день на новой работе: ты ещё ничего толком не делаешь, просто здороваешься с новым коллегой и смотришь, на что он способен.

> ***Из чата наших учеников.*** *«То, на что уходили месяцы, теперь занимает несколько дней» — Лариса. К этому ощущению придёшь и ты — а начинается оно с первого вечера, когда рядом появляется сотрудник, который не устаёт.*

И не жди от себя, что ты в первый вечер начнёшь зарабатывать. Никто нового сотрудника не бросает сразу на самый важный проект. Пару дней ты просто присматриваешься: что он умеет, как с ним говорить, где он хорош, где надо доуточнить. Это нормальный испытательный срок — только не он тебя проверяет, а ты его. И почти у всех после этих пары дней щёлкает одинаково: «слушай, а он же реально работает». Вот тогда и начинается настоящее.

Сначала просто познакомься, без больших планов. Задай глупый вопрос, дай мелкую задачу, посмотри, как он отвечает. Дальше пойдёт само.

⚡ Сценарий №5. Регистрация и первое знакомство

Ситуация: ты ещё ни разу не открывал Claude и не знаешь, с чего начать.

Что сделать. Зайди на claude.ai, нажми «Sign up», зарегистрируйся через почту или аккаунт Google — это бесплатно и занимает минуту. Если из России сайт не открывается или не проходит оплата — загляни в актуальную инструкцию на azat-valeev.ru/claude: способы меняются, там всегда свежий рабочий путь. Открой новый чат и вместо серьёзной задачи задай ему вот это, чтобы понять, с кем имеешь дело:

> «Привет. Я только зарегистрировался и никогда с тобой не работал. Расскажи простыми словами, без терминов, чем ты можешь быть мне полезен в обычной жизни и в работе. Приведи пять примеров задач, которые я могу дать тебе прямо сегодня. А потом задай мне три вопроса обо мне, чтобы понять, чем помочь именно мне».

Что получишь. Не сухую инструкцию, а живой разговор. Claude сам расскажет о себе на понятном языке, покажет пять конкретных задач и начнёт тебя расспрашивать — как нормальный сотрудник в первый день. Ты ответишь на его вопросы и сразу почувствуешь: это не поисковик. Это тот, с кем можно работать.

Глава 6. Он делает, а не советует

Один владелец салона красоты в небольшом городе решил открыть вторую точку и завис на простом вопросе: а что вообще предлагают конкуренты рядом, по каким ценам, чем они лучше, чем хуже. Раньше это означало неделю мучений — обзванивать салоны под видом клиента, лазить по их страницам в соцсетях, выписывать цены в тетрадку, а потом сидеть и думать, что со всем этим делать.

Он открыл Claude и попросил собрать анализ конкурентов в его районе. Скинул описания и цены трёх ближайших салонов и попросил разобрать: где у них дыры, чего нет ни у кого, за что люди в отзывах хвалят и на что жалуются, и как на этом фоне выделиться новой точке. Через шесть минут у него на экране лежал документ, за который маркетолог взял бы тысяч тридцать и делал бы неделю. Слабые места конкурентов, свободные ниши, три идеи услуг, которых нет ни у кого рядом, и даже примерные цены.

Шесть минут. Неделя работы маркетолога — за шесть минут. И вот тут я хочу, чтобы ты уловил главное отличие Claude от всего, к чему ты привык.

Обычные советчики тебе советуют. Книга по бизнесу говорит «изучите конкурентов» — а как, где, когда, ты сам разбирайся. Бизнес-тренер на курсе скажет «проведите анализ рынка» — и ты выходишь с семинара воодушевлённый, а через два дня ничего не сделал, потому что непонятно, с какого конца браться. Совет — это когда тебе показали пальцем на вершину горы и пожелали удачи.

Claude не советует. Claude делает.

Это переворачивает всё. Тебе больше не нужно знать, КАК провести анализ конкурентов. Тебе достаточно захотеть его получить. Разницу между «знать как» и «захотеть» ты недооцениваешь, пока не попробуешь. Всю жизнь нас учили, что ценность — в умении. Умеешь верстать сайты — ценный. Умеешь вести бухгалтерию — ценный. А тут вдруг оказывается, что уметь руками уже не обязательно. Достаточно понимать, что тебе нужно на выходе, и уметь это объяснить.

Вот тебе живой контраст. Никита — предприниматель из фитнес-индустрии, мы вместе делаем проект про ИИ. Он как-то обронил хорошую мысль:

> *«Раньше, чтобы построить стратегию, я платил маркетологу и ждал две недели. Теперь я формулирую задачу вслух, и через двадцать минут у меня на руках то, за чем я раньше ходил к людям».*

Почувствовал? Ему принесли готовую стратегию — то, за что раньше платили деньги и ждали две недели. Это и есть «делает, а не советует».

Давай накину ещё примеров, чтобы это перестало быть красивой фразой и стало картинкой. Тебе надо составить договор с подрядчиком — Claude не советует «обратитесь к юристу», он пишет тебе черновик договора под твою ситуацию, а ты потом при желании показываешь его юристу для проверки. Тебе надо разобрать конфликт с сотрудником — он пишет тебе, что конкретно сказать, слово в слово, в двух вариантах тона. Надо понять, выгодна ли аренда помещения, — он берёт твои цифры и считает, за сколько месяцев отобьётся, где риск, что проверить. Каждый раз на выходе — сделанная работа, которую можно взять и использовать.

И вот что происходит у людей в голове, когда до них это доходит. Сначала лёгкий шок: «подожди, то есть мне не надо это уметь?» Потом почти обида на прошлую жизнь: сколько раз я не делал что-то только потому, что не знал, с какого конца взяться. А потом — азарт. Потому что список того, что теперь тебе доступно, разом становится огромным. Всё, обо что ты раньше спотыкался на «я не умею», превращается в «я могу попросить». Это и есть тот самый сдвиг под ногами, про который была тишина в зале из первой главы.

Только давай сразу договоримся о честной границе, чтобы у тебя не сложилось сказочной картинки. Claude не заработает деньги вместо тебя. Он не откроет за тебя салон и не встанет к креслу стричь клиентов. Он — аналитик, исполнитель, генератор вариантов. Решение всегда твоё, и ответственность тоже твоя. В том салоне Claude выдал анализ и идеи — но открывать вторую точку, вкладывать деньги,

рисковать пошёл живой человек. Claude дал ему в руки то, что раньше стоило недели и тридцати тысяч. А дальше — сам.

Именно поэтому суть профессии — уметь поставить машине задачу и принять по её результату своё, человеческое решение. Claude берёт на себя работу. Выбор остаётся за тобой.

И тут возникает вопрос, который я слышу чаще всего: «Ну хорошо, а с чего начать-то?» Начни с себя — с того, что у тебя уже висит на сегодня и раздражает.

У каждого из нас есть список дел, где половина пунктов — тягомотина. Написать письмо, которое давно откладываешь. Составить план. Разобрать, что делать с проблемой, которая крутится в голове неделю. Это и будет твой первый настоящий полигон: конкретная заноза из твоего сегодняшнего дня, которую ты отдаёшь новому сотруднику.

Почему с мелкого, а не с большого? Одно дело — читать про чужой салон, и совсем другое — своими глазами увидеть, как твоё муторное письмо, которое ты откладывал три дня, готово за две минуты. Это «ого, сработало на мне» — самый сильный толчок из всех: после него отговорки заканчиваются.

Возьми свой список дел прямо сейчас. Найди в нём то, что ты бы с удовольствием спихнул на кого-то другого. И спихни — на Claude.

⚡ Сценарий №6. Делегируй задачу из сегодняшнего списка

Ситуация: у тебя на сегодня висит дело, которое ты откладываешь, потому что делать его муторно.

Что сделать. Выбери из своего списка одну задачу, связанную с текстом, планом или разбором ситуации — то, что можно объяснить словами. Открой Claude и опиши её так, будто поручаешь живому помощнику: что за задача, зачем, для кого, что должно получиться на выходе. Например:

> «Мне нужно написать письмо клиенту, который две недели не отвечает по оплате. Отношения хорошие, ругаться не хочу, но деньги нужны. Напиши вежливое, но твёрдое письмо, чтобы он почувствовал, что тянуть дальше нельзя, но не обиделся. Сделай два варианта — помягче и построже».

Что получишь. Готовую работу, а не совет «напишите ему письмо». Два варианта текста, из которых ты выберешь и, если надо, попросишь поправить. Одно дело из твоего списка закроется за пять минут вместо получаса откладываний. И ты своими руками почувствуешь разницу между «мне посоветовали» и «мне сделали».

Глава 7. Где Claude ошибается — и как его проверять

Валентина из финотдела собирала бота для приёма заявок. Не программист, обычный человек — просто решила, что рутину с заявками можно спихнуть на автоматику. И вот что важно: с первого раза не вышло. И со второго. Бот то не так понимал сообщение, то отвечал невпопад, то путал поля. Она заходила снова и снова, переделывала, объясняла заново — пока однажды не написала в чат, что наконец-то собрала бота, который работает именно так, как удобно им в отделе.

Я специально начинаю эту главу не с успеха, а с человека, у которого не получилось сразу. Потому что дальше пойдёт самая честная глава в книге. И самая полезная.

Claude — не всезнающий оракул. Claude ошибается. И если ты этого не знаешь, ты рано или поздно обожжёшься. А если знаешь — ты сильнее девяноста процентов тех, кто им пользуется.

Главная ловушка называется красивым словом — галлюцинации. Звучит забавно, а на деле вот что: иногда Claude выдаёт тебе выдуманный факт с тем же уверенным, спокойным тоном, что и настоящий. Он не врёт назло. Он так устроен: его задача — собрать правдоподобный ответ, и иногда правдоподобное расходится с правдой. Он может назвать закон, которого нет. Сослаться на книгу, которую никто не писал. Привести статистику, которую взял из воздуха. Придумать дату. И всё это — уверенно, без тени сомнения.

Опаснее всего тут именно цифры, даты и имена. Попросишь «сколько компаний в России используют ИИ» — и можешь получить красивый процент, который он просто сгенерировал как подходящий по форме. Попросишь сослаться на исследование — придумает название и авторов. Спросишь, когда вышел такой-то закон — может ошибиться на год и не моргнуть. Общий смысл, логику, структуру он держит отлично. А вот на конкретных проверяемых фактах — спотыкается.

Отсюда железное правило, которое ты вешаешь себе над столом с первого дня: любую конкретику — цифру, дату, имя, ссылку, юридиче-

скую норму — перепроверяй, прежде чем нести клиенту или ставить в документ. Так работает любой взрослый профессионал: врач перепроверяет анализ, бухгалтер сверяет сумму дважды, ты сверяешь факты за Claude. Обычная рабочая гигиена.

Как перепроверять на практике, без паранойи. Три простых приёма.

Первый — спроси его самого. Прямо в чате: «Ты уверен в этой цифре? Это проверяемый факт или твоя оценка? Не мог ли ты её выдумать?» Claude часто честно отвечает: «Да, за точность этого числа не ручаюсь, лучше проверьте в первоисточнике». Он умеет признавать сомнение, если его прямо спросить. Странно, но факт: надо спросить.

Второй — требуй источник. «Откуда эта цифра? Дай ссылку». Если Claude мнётся, отвечает обтекаемо или выдаёт ссылку, которая не открывается, — это красный флаг, факт под подозрением. Настоящий факт он подопрёт нормальным источником, выдуманный — начнёт юлить.

Третий, самый простой — глаза и здравый смысл. Если цифра звучит слишком гладко и слишком удобно ложится в твой текст — насторожись. Красивое круглое число «74% рынка» почти всегда требует проверки. Открой поисковик, вбей и сверь за минуту. Одна минута проверки спасает от позора перед клиентом.

Теперь давай честно про то, где Claude силён, а где нет, — чтобы ты не выплеснул ребёнка с водой. Не подумай, что раз он ошибается, то ему нельзя доверять вообще. Это другая крайность, и она так же вредна. Есть вещи, где он почти безупречен: собрать структуру текста, переформулировать, объяснить сложное простыми словами, разложить проблему по полочкам, придумать десять вариантов заголовка, перевести, причесать твою кривую надиктовку в нормальный текст. Тут он работает как отличный сотрудник, и перепроверять по три раза не надо. А есть зона, где нужен глаз да глаз: точные цифры, свежие даты, конкретные факты о людях и событиях, юридические нормы, ссылки на источники. Запомни это деление — оно экономит нервы. Доверяй ему логику и форму. Проверяй за ним факты и числа.

Почему вообще так выходит, если по-простому. По умолчанию Claude отвечает из того, что «усвоил», пока его обучали, — как человек

по памяти. В интернет он идёт, только когда ты сам скинул ему материал или попросил поискать. А память, даже очень хорошая, подводит на мелких точных деталях: кто помнит наизусть, в каком году приняли поправку и какой там был процент? Вот и он «вспоминает» приблизительно, но говорит уверенно, потому что не умеет мяться. Знаешь эту черту за ним — и уже не попадёшься.

И ещё раз, это важно: ошибка Claude — не приговор ни ему, ни тебе. Это просто часть работы, которую ты закладываешь в процесс с самого начала. Идеальных инструментов без изъянов не бывает. Хороший оператор знает изъяны своего и заранее их закрывает. Ты теперь знаешь.

И ещё важное, чтобы ты не разочаровался раньше времени. Если с первого раза Claude выдал не то — это не значит, что он не умеет. Это значит, что вы ещё не сработались на этой задаче. Помнишь Валентину? Она не бросила бота после первой неудачи. Заходила снова, уточняла, переделывала — и собрала то, что работает именно под неё. Claude почти никогда не даёт идеальный результат с первого промпта на сложной задаче. Помнишь диалог из главы про сотрудника — выдал, поправил, переделал? С ошибками тот же принцип, это нормальный рабочий процесс.

> ***Из чата наших учеников.*** *Одна ученица рассказывала, как взяла первый заказ на тексты: Claude всё сделал, она — проверила. Вот оно, главное слово этой главы. Сделал он — а последнее слово осталось за ней.*

Тот, кто ждёт от Claude чуда по щелчку, разочаруется на второй день. Тот, кто относится к нему как к толковому, но иногда ошибающемуся сотруднику, — которого надо проверять и с которым надо дорабатывать, — получит от него в разы больше. Честность про слабые места и есть то, что отличает оператора от того, кто просто балуется.

⚡ Сценарий №7. Поймай Claude на ошибке и заставь исправиться

Ситуация: ты хочешь научиться проверять Claude, а не слепо верить всему, что он выдаёт.

Что сделать. Задай ему вопрос, в котором легко может проскочить выдуманная конкретика, а потом надави на проверку. Например:

> «Приведи три конкретные цифры о рынке онлайн-образования в России за последний год, с процентами и суммами».

Получив ответ, не принимай его на веру. Задай следом:

> «Теперь по каждой цифре честно ответь: это проверяемый факт или твоя оценка? Дай источник на каждую. Если в какой-то цифре ты не уверен или мог её выдумать — так и напиши прямо».

Что получишь. Живой урок недоверия. Почти наверняка Claude по части цифр пойдёт на попятную: «за точность не ручаюсь», «это приблизительная оценка», «источник назвать не могу». Ты своими глазами увидишь, как уверенный ответ на проверке рассыпается, — и навсегда запомнишь, что конкретику надо перепроверять. А если он вместо этого пойдёт искать и принесёт живые ссылки — открой их и сверь сам: это тоже часть урока. Это одно из самых важных умений оператора, и ты его только что потренировал.

Глава 8. Никакого кода и английского

Одна школьная учительница, вымотанная после смены, разбирала вечером стопку дел, до которой обычно не доходили руки, — планы уроков на завтра. Каждый план — это полчаса возни: тема, цели, ход урока, задания, вопросы для класса. К вечеру, когда сил уже нет, это превращается в пытку.

Она открыла Claude на телефоне и не стала ничего печатать. Просто наговорила голосом: «Мне нужен план урока по литературе, шестой класс, тема — рассказ про дружбу, урок сорок пять минут, чтобы детям было интересно, с обсуждением и заданием на дом». Три минуты — и готовый план на экране. Структура, вопросы для обсуждения, задание. Она поправила пару мелочей под свой класс — и всё.

Ни одной строчки кода. Ни одного английского слова. Просто сказала вслух, что нужно, — как сказала бы завучу.

Я специально держу эту главу под конец второй части, потому что именно здесь спотыкается больше всего людей. Не на сложности. На страхе сложности. «Это же программирование», «там всё на английском», «я гуманитарий, я не пойму», «мне уже поздно, я в технике ноль». Я слышу это постоянно. И почти всегда — от людей, которые ни разу даже не открыли Claude.

Давай развею это раз и навсегда, чтобы ты больше к этому не возвращался.

Claude понимает обычный человеческий русский язык. Тот самый, на котором ты говоришь с соседкой, пишешь сообщения в чат, объясняешь ребёнку, почему пора спать. Никакого специального языка команд не существует: не надо учить синтаксис и запоминать значки со скобками. Ты пишешь или говоришь так, как думаешь. Криво, с «ну», с «короче», с опечатками — он всё равно поймёт.

Английский тоже не нужен. Claude свободно работает по-русски: и понимает, и отвечает. Ты можешь прожить в нём годы и не написать ни одного английского слова. Единственное английское, что ты встретишь при регистрации, — пара кнопок вроде «Sign up», и те переводятся браузером в один клик.

Откуда тогда миф про код и английский? Оттуда, что раньше, чтобы заставить компьютер что-то сделать, действительно надо было быть программистом. Сорок лет нам вбивали: компьютер — для технарей, туда без специального образования не суйся. Целые поколения выросли с этой стеной в голове. И вот стена рухнула, а страх остался. Люди всё ещё думают, что там, за экраном, живёт что-то сложное и враждебное. А там живёт сотрудник, который говорит на твоём языке и ждёт, когда ты объяснишь ему задачу нормальными словами.

Кстати, про кривизну. Многие боятся написать «неправильно» — не так построить фразу, задать глупый вопрос, показаться неумным. Забудь. Claude не оценивает тебя. Ему всё равно, грамотно ты пишешь или нет, с ошибками или без, длинно или обрывками. Он не поставит тебе двойку и не хмыкнет. Можешь писать так, как думаешь, — сумбурно, с середины мысли. Он разберётся и, если что, сам переспросит, что ты имел в виду. Это, между прочим, огромное облегчение для тех, кто со школы боится «сказать не то». Тут некому тебя стыдить.

Больше того — тебе даже печатать не обязательно. В приложении Claude на телефоне есть кнопка микрофона. Нажал, наговорил, отпустил — он превратил твою речь в текст и взялся за дело. Для тех, кому неудобно набирать, кто печатает двумя пальцами, у кого устают глаза, — это меняет всё. Идёшь по улице, придумал задачу — наговорил на ходу. Моешь посуду — надиктовал письмо. Голос убирает последний барьер между «я подумал» и «Claude сделал».

Я видел, как это ломает стену у самых, казалось бы, безнадёжных «нетехнарей». Тот самый бывший сварщик из пятой главы, всю жизнь с металлом, а не с клавиатурой, честно рассказывал, что накрутил себя заранее: «открою, а там термины, и я ничего не пойму». Открыл. А там нет никаких терминов. Там поле, куда ты пишешь по-русски, чего тебе надо. И барьер, которого он боялся, оказался нарисованным.

В этом и есть настоящая новость профессии. Порог входа — умение объяснить словами, чего ты хочешь, а это ты умеешь с детства. Учительница из этой истории — не программист и не айтишник, просто человек, который устал и захотел, чтобы завтрашний урок собрался за три минуты, а не за полчаса. И он собрался.

Единственный навык, который тебе правда предстоит подтянуть, — умение чётко объяснять задачу: что нужно, для кого, каким должно быть на выходе. Это про ясную голову, про внятную мысль, — а ею владеет любой, кто хоть раз объяснял ребёнку домашку или ставил задачу подчинённому. Об этом будет отдельная большая часть книги. Пока запомни одно: барьера, которого ты боишься, не существует.

> ***Из чата наших учеников.*** *Одна ученица ещё три месяца назад не знала, где тут какая кнопка, — а вчера сдала клиенту первый проект. Человек был уверен, что «это не для него». Пока не попробовал.*

Знаешь, кому эта глава далась тяжелее всего? Как ни странно, тем, кто много лет твердил себе «я в этом ноль» и успел с этим сродниться. Отказаться от удобной отговорки труднее, чем освоить кнопку микрофона. Потому что «я не технарь» — это ещё и уютное разрешение ничего не делать. Пока ты не технарь — с тебя и спроса нет. А как только выясняется, что порога-то нет, — всё, отмазка кончилась, теперь дело только за тобой. Вот он, настоящий барьер. Живёт он в голове, и техника тут ни при чём.

Так что забудь про код. Забудь про английский. У тебя есть голос и есть мысли. Этого достаточно, чтобы начать прямо сейчас.

⚡ Сценарий №8. Надиктуй задачу голосом

Ситуация: тебе неудобно печатать длинный запрос, или ты просто хочешь почувствовать, как это — работать с Claude голосом.

Что сделать. Установи приложение Claude на телефон, открой новый чат и нажми кнопку микрофона. Не думай о формулировках — говори свободно, как рассказал бы другу. Например, наговори что-то из своей жизни:

> «Слушай, мне надо на выходных собрать список продуктов и план готовки на неделю на семью из трёх человек, чтобы недорого, без сложных блюд, и чтобы хватило на будни. Составь список покупок и что готовить по дням».

Отпусти кнопку и смотри, как твоя речь превращается в текст, а через полминуты — в готовый план.

Что получишь. Ощущение, что печатать и знать «правильные слова» вообще не обязательно. Ты просто говоришь вслух то, что нужно, — и получаешь готовый результат. Список покупок и меню на неделю в этом примере, а завтра точно так же надиктуешь рабочее письмо — на ходу, между делами.

ЧАСТЬ III. ПЯТЬ УРОВНЕЙ

Глава 9. Карта пяти уровней

Представь лестницу. На нижней ступеньке стоит человек, который вчера впервые открыл Claude, задал ему пару вопросов и закрыл вкладку — интересно, но непонятно, зачем это лично мне. А на верхней ступеньке стоит другой человек, у которого прямо сейчас, пока он спит, работают несколько ИИ-агентов: собирают новости, пишут тексты, отвечают клиентам. Между этими двумя — всего лишь несколько ступенек. И по ним можно подниматься быстро.

Я долго смотрел на своих учеников и в какой-то момент понял: все они, без исключения, идут по одной и той же лестнице. Кто-то застрял на второй ступеньке и топчется там месяцами. Кто-то за пять недель проскочил до четвёртой. Но маршрут у всех один. И если ты видишь этот маршрут целиком, тебе гораздо легче: ты понимаешь, где стоишь сейчас и какой конкретно шаг наверх — следующий.

Давай пройдёмся по всем пяти. Быстро, крупными мазками — подробно каждую ступень разберём в следующих главах. Сейчас твоя задача другая: узнать себя. Читай и отмечай, на какой ступеньке ты стоишь сегодня.

Уровень 1. Любопытный. Ты открыл Claude, поспрашивал разное — как погода на Марсе, напиши стишок про кота, объясни, что такое чёрная дыра. Поиграл и отложил. В голове осталось «прикольная штука», но не более. На этом уровне человек относится к Claude как к улучшенному поисковику: спросил — получил ответ — забыл. Пользы для дела ноль, потому что ты ещё не приносил ему свои настоящие задачи. Тут топчется большинство людей, которые «пробовали этот ваш ИИ».

Уровень 2. Умный пользователь. Ты начал таскать Claude свои реальные дела. Письмо клиенту составить, текст переписать покрасивее, разобраться в непонятном договоре, накидать план поездки. Ты уже экономишь время — по чуть-чуть, но каждый день. Здесь происходит главный внутренний сдвиг: ты перестаёшь спрашивать «а можешь подсказать?» и начинаешь говорить «сделай». Об этом переходе — вся следующая глава, потому что он важнее, чем кажется.

Уровень 3. Специалист. А вот тут начинаются деньги. Ты понял, что задачи повторяются — и завёл под них заготовки. Один раз собрал удачный запрос — скажем, под описание товара для магазина — и теперь штампуешь такие описания пачками, меняя только название товара. Появились шаблоны. Появилась скорость. И появился первый человек, который заплатил тебе за то, что ты умеешь делать быстро и хорошо.

Уровень 4. Эксперт. У специалиста шаблоны валяются в заметках как попало. У эксперта они собраны в библиотеку. Это уже актив — как у столяра набор хорошего инструмента, который он собирал годами. Эксперт не пишет запрос с нуля почти никогда: он достаёт готовую заготовку, подкручивает под ситуацию и получает результат уровня, который новичку не снился. Он берёт большие проекты, потому что за пять минут делает то, на что у других уходит день.

Уровень 5. Оператор. Высшая ступень. Здесь ты уже не сидишь перед Claude и не пишешь ему запросы руками. Ты строишь агентов — маленькие настроенные системы, которые работают сами, без тебя. Один следит за новостями, другой пишет черновики, третий проверяет качество. Ты собираешь их в цепочку — и она крутится сама, пока ты занят совсем другим. На меня так круглосуточно работает целая команда таких помощников. Это уже не «я пользуюсь ИИ». Это «на меня работает ИИ». По деньгам вся лестница — от тридцати тысяч на старте до пятисот и больше у операторов; подробную сетку доходов разберу дальше, в главе про профессию.

Теперь честно, по моим наблюдениям за тысячами учеников. Примерно шестеро из десяти остаются на первых двух ступеньках — пользуются, но не зарабатывают. Каждый четвёртый останавливается на ступени специалиста: первые деньги есть, дальше не идёт. Ещё примерно каждый десятый дорастает до эксперта и обживается там. А операторами становятся единицы, три человека из сотни. И вот что тут главное: наверху оказываются те, кто просто не остановился. Кто после «ой, прикольно» сделал следующий шаг, потом ещё один.

Вся разница между ступеньками — в одной привычке. Любопытный спрашивает Claude о мире. Умный пользователь приносит ему свои задачи. Специалист превращает задачи в шаблоны. Эксперт со-

бирает шаблоны в систему. Оператор запускает систему без себя. Всё. Пять раз одно и то же движение — «сделай это за меня» — только с каждым разом крупнее.

Где именно люди застревают? Почти всегда на одном и том же стыке — между вторым уровнем и третьим. Между «я классно пользуюсь Claude для себя» и «мне за это платят». Тут стоит невидимая стена, и сделана она не из сложности, а из страха: а вдруг я не имею права брать деньги, я же просто балуюсь, это несерьёзно. Человек может месяцами быть отличным умным пользователем — и ни разу не подумать, что ровно за это уже платят живые люди. Вся эта стена рушится от одного первого заказа, и дальше человек сам не понимает, чего боялся. Про этот переход — целая глава впереди, потому что он стоит того.

Рустам, тот самый сорокавосьмилетний бывший сварщик, о котором я всё обещаю рассказать подробнее, прошёл первые ступеньки почти бегом. Утром — любопытный, к обеду уже таскал Claude свои задачи, а первый заказ взял на второй день. Он не был гением. У него и с компьютером-то до этого отношения были прохладные. Он просто не тормозил между ступеньками — не устраивал себе паузу на «надо ещё поучиться, я пока не готов». И через пять дней заработал больше, чем прежде выходило у него за два месяца, — что именно он делал всю эту неделю, покажу с цифрами в главе про истории людей.

А теперь смотри, как этой картой пользоваться дальше по книге. Ты сейчас честно определил свою ступеньку. Значит, следующие четыре главы читаешь не как школьный учебник от корки до корки, а как навигатор. Стоишь на втором уровне — глава про специалиста для тебя сейчас самая важная, именно туда твой ближайший шаг. Уже специалист — притормози на главе про эксперта, там твой рост. Карта нужна, чтобы ты в любой момент знал: вот моя ступенька, вот следующая, вот что конкретно делать, чтобы на неё встать.

Пойми, где ты сейчас, — и половина пути пройдена. Потому что дальше ты уже не гадаешь «а что мне делать», а видишь конкретную следующую ступеньку под ногой.

> ***Из чата наших учеников.*** *Наиля из нашего потока когда-то боялась открыть даже простую таблицу — теперь спо-*

> *койно отдаёт её Claude, и он раскладывает всё по-человечески. Наверх поднимается тот, кто не остановился на первой ступеньке.*

⚡ Сценарий №9. Определи свой уровень

Ситуация: ты прочитал про пять ступенек, но не уверен, на какой стоишь сам.

Что сделать. Открой Claude и честно опиши ему, как ты пользуешься им сейчас — что спрашиваешь, как часто, для чего. А потом попроси разложить по полочкам:

> «Я расскажу, как использую тебя сейчас, а ты определи мой уровень по шкале от 1 до 5, где 1 — любопытный новичок, 2 — умный пользователь, 3 — специалист с шаблонами, 4 — эксперт с библиотекой промптов, 5 — оператор с агентами. Вот как я тобой пользуюсь: [опиши своими словами]. Назови мой уровень, объясни почему и дай три конкретных шага, чтобы подняться на одну ступень выше».

Что получишь. Честный диагноз и маршрут наверх — три ближайших шага, не абстрактных, а под твою ситуацию. Это твоя точка старта на всю оставшуюся книгу.

Глава 10. Уровни 1–2: умный пользователь

Есть одна фраза, которая держит человека на дне лестницы крепче любой лени. Звучит она безобидно: «Claude, подскажи, пожалуйста…». Вроде вежливо, вроде по делу. А на самом деле этой фразой ты сам себе назначаешь роль ученика, который стоит рядом и записывает. Ты просишь совета. А надо просить результат.

Смотри, в чём разница на живом примере. Тебе надо написать письмо клиенту, который задержал оплату. Человек первого уровня пишет: «Claude, подскажи, как вежливо напомнить клиенту про долг?». И Claude выдаёт ему пять советов: будьте корректны, укажите сумму, предложите варианты. Хороший ответ. Только теперь садись и пиши письмо сам, держа эти советы в голове. Ты сэкономил полминуты на раздумьях — и всё.

А человек второго уровня пишет иначе: «Напиши письмо клиенту. Он должен мне сорок тысяч за макеты, просрочка две недели. Тон — дружелюбный, но твёрдый, без нытья и без угроз. Мне нужен готовый текст, который я скопирую и отправлю». И получает готовое письмо. Осталось глянуть, поправить одно слово под себя и нажать «отправить». Три минуты вместо двадцати.

Чувствуешь? Одна и та же задача. Один и тот же Claude. Разница только в том, что ты у него просишь. Совет — или работу.

Секрет второго уровня простой. Ты перестаёшь относиться к Claude как к консультанту, который тебя учит, и начинаешь относиться как к исполнителю, который на тебя работает. Ты — заказчик. Он — тот, кто делает. Как только этот щелчок в голове произошёл, ты уже другой человек за клавиатурой.

Почему люди застревают? Из вежливости и из недоверия. Из вежливости — потому что нас с детства учили не наглеть, просить деликатно. Из недоверия — потому что кажется: ну не может же машина взять и сделать всю работу целиком, наверняка получится ерунда, лучше я подстрахуюсь и сделаю сам, а его только спрошу. И человек годами топчется на месте, выжимая из мощнейшего инструмента процентов десять пользы. Это как купить грузовик и возить на нём по

одному яблоку, потому что боишься нагрузить кузов. Инструмент рассчитан на целый воз — а ты из осторожности используешь уголок.

Слушай простое правило, которое переводит со второго уровня выше сразу. Каждый раз, когда ты собираешься спросить «как мне сделать X» — остановись и переформулируй в «сделай X за меня». Вместо «как написать пост» — «напиши пост». Вместо «как составить план тренировок» — «составь мне план тренировок вот под эти условия». Вместо «как ответить на этот отзыв» — «ответь на этот отзыв». Убери из головы слово «подскажи». Замени на «сделай».

И ещё одна деталь, без которой «сделай» не работает как надо. Claude сделает ровно то, что ты описал. Описал в двух словах — получишь общий, безликий результат. Дал детали — получишь то, что нужно именно тебе. Плохой запрос: «напиши пост про здоровое питание». Хороший: «напиши пост про здоровое питание для мам, у которых нет времени готовить. Тон тёплый, без занудства, с одним простым советом, который можно применить сегодня же. Длина — абзацев пять». Дело тут не в длине: во втором ты дал исполнителю нормальное задание, а не махнул рукой в пустоту.

Есть у второго уровня и вторая половина, про которую забывают. Мало отдать задание — надо ещё уметь принять работу и вернуть на доработку. Представь, что тебе принёс текст живой сотрудник. Ты же не молчишь: говоришь «хорошо, но начало вялое, переделай первый абзац поживее» или «слишком официально, добавь простоты». С Claude ровно так же. Получил результат — не хватай первое, что дали. Скажи, что не так: «сократи вдвое», «убери канцелярит», «сделай пример конкретнее», «это звучит не по-моему, добавь живости». Он переделает. И ещё раз переделает. И это нормально — так и работает нормальный заказчик с исполнителем. Тот, кто застревает на дне, обычно либо берёт первый вариант как есть и разочаровывается, либо бросает после первой неудачной попытки. А умный пользователь ведёт диалог: задание — черновик — правка — готово. Три реплики, и текст доведён до ума.

Причём заметь: тебе для этого не нужно уметь писать самому. Тебе нужно уметь оценить чужую работу — а это ты и так умеешь. Ты чувствуешь, когда текст звучит фальшиво, когда письмо слишком сухое,

когда пример притянут за уши. Вот это чутьё заказчика — и есть весь твой инструмент на втором уровне.

Вот тебе живой человек с этой ступеньки. Одна из учениц бесплатного мини-курса, копирайтер по призванию и по нужде, всю жизнь писала тексты руками — медленно, тяжело, с вечными правками. На курсе она сделала ровно то, о чём я говорю: перестала спрашивать Claude «а как бы получше сформулировать» и начала давать ему полное задание на текст целиком. Первый же заказчик, первый текст. И она написала в чат короткое сообщение, в котором слышно, как у неё в голове что-то щёлкнуло: взяла первый заказ на тексты — а всю работу сделал за неё Клод.

Вот это «сделал за меня» — и есть весь второй уровень в трёх словах. Она осталась заказчиком и приёмщиком работы — прочитала, поправила, отправила клиенту под своим именем. Но саму работу тащил он.

И знаешь, что интересно? Заработка тут ещё, по-хорошему, нет. Второй уровень весь про сдвиг в голове — тот самый, без которого деньги дальше не появятся. Пока ты просишь советы — ты потребитель. Как только начал раздавать задания — ты работодатель. А работодателю до первых денег остаётся один короткий шаг, про который следующая глава.

> ***Из чата наших учеников.*** *«Отчётность, на которую уходило три часа, теперь занимает двадцать минут» — Рамиль. Та же работа, та же голова — просто в разы быстрее.*

⚡ Сценарий №10. Переформулируй три задачи как делегирование

Ситуация: ты ловишь себя на том, что просишь у Claude советы вместо результата.

Что сделать. Возьми три дела, которые тебе предстоят на этой неделе. Выпиши, как ты бы спросил про них по привычке — со словом «подскажи». А потом переделай каждое в прямое задание и отдай Claude пачкой:

> «Я дам тебе три задачи, которые обычно делаю сам. Не советуй мне, как их сделать, — сделай их за меня целиком, готовым результатом, который я сразу применю. Если тебе не хватает деталей — сначала задай мне уточняющие вопросы, а потом выполняй. Вот задачи: 1) [первая]; 2) [вторая]; 3) [третья]».

Что получишь. Три готовых результата вместо трёх лекций. И — что важнее — привычку формулировать «сделай», а не «подскажи». С этой привычки начинается всё остальное.

Глава 11. Уровень 3: специалист

Первые деньги приходят в тот момент, когда ты перестаёшь делать каждую задачу заново.

Звучит скучно, но именно тут проходит граница между тем, кто балуется с Claude по вечерам, и тем, кому за это платят. Умный пользователь решает задачу — и забывает, как решил. Завтра похожая задача — и он снова сидит, снова формулирует с нуля. А специалист замечает: стоп, да я же это уже делал. И вместо того чтобы писать запрос заново, достаёт вчерашний, меняет пару слов — и готово. Вот эта заготовка, которую ты используешь второй, третий, десятый раз, и называется шаблон. А шаблон — это уже инструмент профессионала.

Расскажу про одну ученицу. Бухгалтер, работала в банке — та ещё школа: цифры, отчётность, ни одной ошибки нельзя. Женщина основательная, немолодая, к новому относилась с опаской. Пришла на курс скорее из любопытства, чем с верой, что из этого что-то выйдет. И первое, что она сделала правильно, — не стала искать себе «профессию будущего» на стороне. Она посмотрела на то, что уже умеет.

А умела она разбираться в финансовых бумагах так, как большинство предпринимателей не умеют и не хотят. И вот эти самые предприниматели — малый бизнес, ИП, небольшие ООО — вечно тонут в своих таблицах, актах, сверках. Она собрала под типовую задачу — например, разобрать выписку и объяснить владельцу простым языком, куда утекают деньги, — один хороший, выверенный запрос. Один раз потратила вечер, чтобы он выдавал именно то, что нужно: без бухгалтерского языка, с понятными выводами, с готовыми рекомендациями. И этот запрос стал её станком. Меняешь исходные цифры клиента — получаешь готовый разбор. Пятнадцать минут вместо полудня ручной работы.

Первый заказ она взяла у знакомого предпринимателя. Разобрала ему финансы за вечер, оформила аккуратно, отдала. Он заплатил двадцать пять тысяч рублей — и ещё привёл ей двоих. Для человека, который месяц назад не верил, что «вся эта цифровая история» вообще про него, это было как холодный душ, только приятный. Дело даже не

в сумме. Она вдруг увидела: её опыт, её двадцать лет с цифрами никуда не делись — просто теперь у неё есть станок, который делает эту работу в десять раз быстрее.

Третий уровень весь про это. Ты не изобретаешь новую профессию. Ты берёшь то, в чём уже разбираешься — или то, что готов освоить, — находишь в этой области повторяющуюся задачу и собираешь под неё шаблон. Один раз собрал — дальше пользуешься сотни раз. Скорость, которую даёт шаблон, и есть то, за что платят.

Что вообще такое хороший шаблон? Это запрос, из которого вынуто всё, что меняется от клиента к клиенту, и на его место поставлены пустые ячейки. У неё в шаблоне постоянным было всё — и тон, и структура разбора, и правило «объясняй простым языком, без терминов», и даже то, каким должен быть финальный вывод. А меняющимся — только цифры конкретного клиента. Она подставляет новую выписку в готовую форму, как заливают бетон в опалубку, — и на выходе всегда ровный, предсказуемый результат. Вот эта предсказуемость и есть профессионализм. Клиент платит не за то, что ты один раз блеснул, а за то, что ты выдаёшь ровное качество каждый раз.

И ещё про первый заказ, потому что тут многие спотыкаются. Не жди, пока к тебе придут с деньгами сами. Первый клиент почти всегда — из своих: знакомый предприниматель, приятель с маленьким бизнесом, кто-то из бывших коллег. Человек, у которого есть та самая боль, которую твой шаблон закрывает. Ты не продаёшь ему «услуги оператора Claude» — он и слов таких не знает. Ты говоришь по-человечески: «слушай, я теперь за вечер разбираю финансы так, что сразу видно, где деньги утекают, — давай покажу на твоих цифрах». Показал, помог, взял деньги. Всё. Первый заказ — это один разговор с одним знакомым.

Теперь кейс из моей практики — про то, где проходит граница между правдой и рекламной сказкой. Мне надо было взять один хороший обучающий курс на английском и сделать его доступным для русскоязычных учеников. Раньше это была бы история на недели: найти переводчика, дождаться, вычитать, переозвучить. Я отдал расшифровку уроков Claude. И он перевёл — не тупо, слово в слово, а по

смыслу, живым русским языком, сохранив интонацию и примеры. То, на что переводчик потратил бы много дней, было готово за вечер.

Но тут я специально остановлюсь, потому что вокруг этого много вранья. Claude перевёл текст. Он не озвучил его голосом. Русскую озвучку — чтобы уроки звучали, а не только читались, — я делал отдельным сервисом синтеза речи. Это два разных инструмента: один переводит и пишет, другой говорит. Тот, кто обещает тебе, что «Claude сам переведёт и озвучит видео человеческим голосом», — либо не разобрался, либо приукрашивает. Честная цепочка выглядит так: Claude — расшифровка и перевод, сервис озвучки — голос. И знаешь что? Так кейс становится только сильнее. Потому что ты понимаешь, что реально происходит, и можешь это повторить, а не ждёшь чуда, которого не будет.

Специалист — это ещё и человек, который знает границы своих инструментов и собирает рабочую цепочку из того, что действительно работает. Как раз такая трезвость и отличает того, кому платят повторно, от того, кто один раз пообещал клиенту невозможное и сгорел.

Начни с одного шаблона. Не с десяти. С одного — под ту задачу, которая в твоей работе или в твоей будущей нише повторяется чаще всего.

> ***Из чата наших учеников.*** *«Раньше писала пост час. Теперь — пять минут, и он живее прежнего» — Камила. Так и растёт специалист: рутина ужимается, а качества только прибавляется.*

⚡ Сценарий №11. Собери первый шаблон-промпт

Ситуация: в твоей работе есть задача, которая повторяется, и ты каждый раз делаешь её заново.

Что сделать. Определи эту повторяющуюся задачу — то, что ты (или твой будущий клиент) делаете снова и снова. Попроси Claude помочь собрать под неё многоразовую заготовку:

> «Помоги мне собрать шаблон-промпт для задачи, которая у меня повторяется: [опиши задачу — например, писать описания товаров для магазина]. Сделай универсальный запрос, где переменные части я буду подставлять каждый раз, а всё остальное останется постоянным. Обозначь переменные квадратными скобками. Потом покажи на одном примере, как это работает».

Что получишь. Свой первый рабочий станок. Дальше меняешь то, что в скобках, — и получаешь готовый результат за минуты. Это первый актив специалиста и первый шаг к тому, чтобы брать за это деньги.

Глава 12. Уровень 4: эксперт

У специалиста есть один хороший шаблон. У эксперта их сорок, и они разложены по полкам.

Вот, по сути, и вся разница между третьим уровнем и четвёртым. Специалист собрал заготовку под одну задачу и радуется. Эксперт собрал заготовки под все свои типовые задачи, назвал их, сложил в одно место — и теперь у него не набор случайных запросов, а библиотека. Инструмент, который он достаёт, не задумываясь, как мастер достаёт из ящика нужную отвёртку, не глядя.

И вот тут происходит важная штука, которую большинство людей вообще не замечают. Твоя библиотека промптов — это актив. Не файл с текстом. Актив, как станок на заводе, как клиентская база, как хорошая репутация. Ты собирал её месяцами: каждый удачный запрос, каждая формулировка, которая дала отличный результат, — ты её не выбросил, а сохранил и подписал. И теперь эта библиотека работает на тебя каждый день. Пока новичок пишет запрос с нуля и мучается, ты открываешь свой файл, берёшь готовое, подкручиваешь под ситуацию — и выдаёшь за пять минут то, на что у него уходит полдня.

Разница в деньгах отсюда и берётся. Специалист получает восемьдесят–сто пятьдесят тысяч, эксперт — двести–четыреста. Просто у эксперта втрое меньше уходит времени на ту же работу, и он берёт втрое больше проектов. Библиотека — это рычаг. Один раз собрал — всю жизнь снимаешь сливки. И заметь: специалист продаёт своё время, а эксперт — свою скорость. Первый упирается в потолок, потому что в сутках всего двадцать четыре часа. Второй потолок отодвигает, потому что каждый его час стоит дороже за счёт заготовок.

Покажу на живом человеке. Лариса — методолог, из тех, кто собирает обучающие курсы: программа, структура, уроки, задания. Работа тонкая и адски медленная. Раньше на один нормальный курс у неё уходили месяцы: перелопатить источники, свести всё в логику, расписать каждый урок. Она пришла, разобралась с Claude — и сделала то, что делает эксперт: разложила свою работу на кусочки и под каждый кусочек собрала свой промпт. Один — чтобы вытащить из источ-

ника главные мысли. Другой — чтобы собрать из мыслей структуру курса. Третий — чтобы расписать отдельный урок по заданному каркасу. Четвёртый — чтобы придумать к уроку задания.

Получилась не одна волшебная кнопка, а библиотека инструментов под её ремесло. И когда ей дали собрать курс из девяти разных источников, она прошла его насквозь этими своими заготовками — по очереди, кусок за куском. То, на что раньше уходили месяцы, заняло несколько дней. Просто у неё под рукой был готовый набор, и каждый шаг делался в разы быстрее.

И такая история не только у методологов. Рита из мира соцсетей собрала такую же библиотеку под разборы конкурентов — её историю ещё расскажу в главе про маркетинг. Та же голова, тот же опыт — четвёртый уровень просто множит скорость того, что человек и так умеет.

Как эту библиотеку вообще держать в порядке, чтобы она была активом, а не свалкой? Три простых правила. Первое: у каждого промпта есть имя — короткое и понятное, чтобы через месяц ты за секунду вспомнил, что это и когда доставать. Второе: складывай их не в историю чатов, которая тонет и теряется, а в одно постоянное место — файл, заметку, документ. Третье, и главное: библиотека живая. Нашёл формулировку лучше прежней — не поленись, замени. Промпт, который выдаёт результат чуть острее, чем вчера, — это уже другой, более дорогой инструмент. Так библиотека не просто лежит, а растёт в цене, пока ты работаешь. Каждый твой рабочий день делает её немного сильнее — а значит, делает сильнее и тебя.

Эксперт — это человек, который однажды перестал решать задачи по одной и начал строить из своих решений систему: отлаженный цех, где под каждую операцию свой инструмент. И заметь: вся библиотека Ларисы — обычные текстовые заготовки на русском языке, сложенные в файл. Любой может собрать такую же. Вопрос только в том, начнёшь ли ты складывать удачные находки в одно место — или будешь каждый раз выкидывать их и завтра изобретать заново.

Именно поэтому четвёртый уровень доступнее, чем кажется. Хватит привычки запасливого хозяина: нашёл хорошую формулировку — не бросил, а сохранил. Через три месяца такой привычки у тебя будет

то, что отличает эксперта от всех остальных, — своя библиотека, которую невозможно быстро скопировать, потому что она заточена под тебя и твою нишу. Конкурент может подсмотреть один твой промпт, но он не подсмотрит все сорок, собранные и отшлифованные под твою работу. В этом и сила актива: он копится тихо, годами, а обгоняет — сразу и намного.

Не жди, пока у тебя накопится сорок промптов. Начни с трёх лучших сегодня. Заведи файл — и положи туда те запросы, которые уже дали тебе отличный результат. С этого файла начинается твой главный актив.

> ***Из чата наших учеников.*** *«Сделала книгу продаж отдела как сайт — одиннадцать глав, и ни строчки кода руками» — Диана. Большой проект, собранный из готовых заготовок, — так и выглядит работа эксперта.*

⚡ Сценарий №12. Заведи файл «Мои промпты»

Ситуация: удачные запросы у тебя разбросаны по истории чатов, и каждый раз ты пишешь заново.

Что сделать. Создай простой файл или заметку и назови «Мои промпты». Вспомни три запроса, которые уже дали тебе отличный результат, и переложи их туда. А привести их в порядок попроси Claude:

> «Вот три моих запроса, которые хорошо сработали: [вставь их]. Приведи каждый к виду универсального шаблона: выдели постоянную часть и переменные, которые я буду менять под каждую задачу, обозначь переменные квадратными скобками. К каждому добавь короткое название и одну строчку — в какой ситуации его доставать. Оформи так, чтобы я мог сложить это в свою библиотеку промптов».

Что получишь. Первую полку своей библиотеки — три готовых, подписанных инструмента. Дальше просто докладывай туда каждую удачную находку. Через пару месяцев это будет актив, которого нет у девяти человек из десяти.

Глава 13. Уровень 5: оператор

Вершина лестницы выглядит так. Ты спишь. А на тебя работает система.

На четвёртом уровне ты — мастер за станком. Быстрый, с полным ящиком инструмента, но всё-таки сам стоишь у станка: достаёшь промпт, вставляешь задачу, забираешь результат, вставляешь следующую. Руки твои. Пятый уровень отменяет и это. Здесь ты уже не работаешь руками вообще — ты строишь тех, кто работает вместо тебя. Их зовут агентами.

Давай разберёмся с этим словом раз и навсегда, простыми словами. Агент — это Claude, которому один раз объяснили его работу и отпустили делать её самому, без тебя. Обычный Claude ждёт, пока ты придёшь и дашь ему задачу. Агент задачу уже знает — она в него зашита — и выполняет её сам, в нужный момент, без напоминаний. Ты его один раз настроил: вот твоя работа, вот когда её делать, вот как должен выглядеть результат. И всё, он работает. Как сотрудник, которому не надо каждое утро объяснять, что делать, — он и так знает.

Один агент — это уже сильно. Но настоящая магия начинается, когда ты ставишь их в цепочку. Возьми мою собственную систему, которая ведёт Телеграм-канал: один агент находит новости, редактор пишет из них пост моим голосом, критик заворачивает слабое обратно, а последний готовит одобренное к выходу. Каждый отвечает за свой узкий кусок, а я между ними не вмешиваюсь — только в конце гляну и нажму кнопку. Подробно эти роли разберу дальше, на живом отделе агентов; сейчас важна сама картинка — четыре звена вместо целого дня ручной работы.

Вот это и есть оператор. Пост пишет конвейер, а ты стоишь над ним. Раньше эту работу делала целая команда живых редакторов — теперь цепочка агентов, а моя роль свелась к тому, чтобы её один раз собрать и иногда подкручивать. Так на меня и работает целый флот таких помощников; как я дошёл до этого с одной-единственной задачи — расскажу в следующей части подробно.

А теперь про человека, который прошёл этот путь с нуля. Данил вёл группу в соцсети и утопал в ней, как все, кто ведёт соцсети руками: планирование, тексты, оформление, публикация — весь день по кругу. Вместо найма редакторов он собрал себе команду агентов, каждому отдал свой кусок работы — и из человека, который пахал на свою группу, превратился в человека, на которого группа работает. Всю его историю с цифрами расскажу отдельно, в главе про людей, которые прошли этот путь.

Почему вообще цепочка сильнее одного мощного агента? По той же причине, по которой завод устроен как конвейер, а не как один суперумелец, который в одиночку собирает машину от гайки до руля. Когда каждый агент отвечает за один узкий кусок, он делает его хорошо и стабильно. Разведчику не надо думать о красоте текста — его дело найти. Редактору не надо оценивать самого себя — он пишет, а судит другой. Критик занят только качеством и потому режет беспощадно, без жалости к автору. Раздели работу на звенья — и каждое звено становится надёжным. А один агент, который пытается делать всё сразу, всё делает средне. Вот почему оператор мыслит не отдельными помощниками, а цепочками, где выход одного становится входом другого.

И тут важно снять с пятого уровня налёт недостижимости. Со стороны «флот агентов работает на человека» звучит как что-то из фантастики или как удел программистов. Но каждый из этих агентов родился из простого описания на русском языке — вот твоя работа, вот когда её делать, вот как должен выглядеть хороший результат. Данил не писал код. Он объяснил своим помощникам их обязанности словами — и собрал из них отдел. Вся разница между четвёртым уровнем и пятым — в одном вопросе, который ты однажды задаёшь себе: уже не «как мне переделать это быстрее», а «как построить то, что переделает это само, без меня».

С этого вопроса и начинается пятый уровень. Всё стартует с простого: ты смотришь на самое надоевшее, повторяющееся дело своей недели и говоришь себе — а ведь это может делать агент. Скажи это всерьёз хотя бы про одно дело, и ты уже смотришь на свою работу глазами хозяина, который строит машины. А дальше вопрос один:

сколько таких дел ты отдашь агентам — столько свободного времени себе и вернёшь.

> ***Из чата наших учеников.*** *«Мой первый бот в жизни. Было сложно, но очень интересно» — Елена. С первого бота пятый уровень и начинается: сначала сложно и интересно, а потом система работает за тебя.*

⚡ Сценарий №13. Опиши агента для своей самой надоевшей рутины

Ситуация: есть дело, которое ты делаешь снова и снова, и оно тебя вымотало.

Что сделать. Назови эту рутину — то, что повторяется и бесит. И попроси Claude спроектировать под неё агента, словами, без всякой техники:

> «У меня есть надоевшая рутина, которую я делаю постоянно: [опиши подробно — что, когда, зачем, как выглядит хороший результат]. Опиши мне агента, который мог бы делать это вместо меня: какая у него задача, что он должен получать на вход, какие шаги проходить, что выдавать на выходе и по каким признакам понять, что он справился. Объясни простыми словами, как для человека без технического образования».

Что получишь. Готовое описание твоего первого агента — техническое задание на языке, который ты понимаешь. Это ещё не запущенная система, но это чертёж. А с чертежа начинается всё, что стоит на пятом уровне.

ЧАСТЬ IV. ДЖАРВИС: АГЕНТЫ ВЖИВУЮ

Глава 14. Как я строил Джарвиса

Однажды утром я проснулся, взял телефон и первым делом прочитал сообщение, которое написал мне не человек. «Доброе утро, шеф. Пока ты спал, вышло три новости по нашей теме — одну стоит прокомментировать сегодня, я уже набросал черновик. По задачам на сегодня главное — созвон в четыре, к нему готова справка. И маленькое: подписка на один сервис спишется через три дня, продлевать?»

Я лежал и улыбался. Потому что ещё год назад всё это делали живые люди. Кто-то с утра пролистывал ленту. Кто-то сводил мне задачи. Кто-то следил, чтобы не слетела очередная оплата. А теперь передо мной лежал короткий, спокойный текст, где всё уже собрано, обдумано и предложено. И написал его мой ассистент, которого я построил сам. Я называю его Джарвис.

Расскажу, как это начиналось, — честно, с граблями. Потому что если я покажу только красивый финал, ты решишь, что это магия для избранных. На деле — несколько месяцев вечеров, ошибок и упрямства.

Начал я с одной-единственной задачи, совсем приземлённой: меня бесило, что каждое утро уходит сорок минут на разбор новостей и почты. Я сел и описал словами, обычными русскими словами, что хочу получать к подъёму короткую сводку. Что в ней должно быть, в каком порядке, каким тоном. Первый мой агент умел ровно одно — присылать утренний текст. И знаешь, даже это уже меняло день. Я вставал — а картинка дня уже готова.

Причём первая версия была кривой. Он присылал мне простыню на две страницы, где главное тонуло в мелочах. Я не стал ничего переписывать по-программистски — я просто сказал ему словами: «Коротко. Пять пунктов максимум. Сначала самое важное». И он поправился. Вот это меня и зацепило по-настоящему: я управляю помощником так же, как управлял бы живым человеком, — объясняя, а не настраивая гайки. Ошибся он — я говорю, в чём, и он больше так не делает.

Дальше пошёл аппетит. Раз можно утреннюю сводку — значит, можно и следить за новостями отдельно. И отвечать на типовые сооб-

щения. И собирать заметки. Каждый раз я просто объяснял. Как объяснял бы новому сотруднику в первый день: вот твоя работа, вот что важно, вот чего делать нельзя. Один агент за другим. Я не заметил, как их стало десятки, а потом счёт пошёл на сотни. Сегодня на меня круглосуточно работают сотни таких помощников: одни следят, другие пишут, третьи проверяют первых. И это не предел. Каждый новый снимает с меня ещё один кусок рутины, который я больше никогда не буду делать руками.

Теперь про грабли, без них не честно.

Первое, что меня подкосило, — однажды утром сводки не было. Тишина. Я открываю систему, а там половина агентов лежит. Оказалось, ночью обновилась программа, на которой всё держится, и от этого обновления часть моих помощников просто перестала запускаться. Классика: работало-работало, а потом кто-то поменял деталь в фундаменте, и посыпалось. Я психанул, конечно. А потом сделал вывод, который стал правилом: у меня появился отдельный агент-сторож, чья единственная работа — следить, все ли живы, и поднимать упавших. Об этом стороже ещё расскажу в следующей главе, он классный.

Второе. Был период, когда мой бот в мессенджере просто замолчал. Я пишу ему — ноль. Вроде включён, а не отвечает. Я потратил вечер, чтобы понять: он не сломался, он «завис» в странном состоянии, когда снаружи кажется, что всё работает, а внутри процесс мёртвый. Вылечилось перезапуском по-жёсткому. Но я запомнил ощущение: доверяешь системе, а она молчит в ответственный момент. С тех пор у меня всё важное продублировано — если один канал связи отвалится, я узнаю об этом по другому.

Третья грабля техническая, но покажу её, чтобы ты не пугался таких слов. У меня отвалился «туннель» — так называется мостик, через который мой домашний компьютер общается с внешним миром. Мостик подвис, и агенты, которым нужно было что-то отправить наружу, начали захлёбываться. День я потратил, психанул второй раз, перебрал три варианта и нашёл тот, что держит нагрузку. Вывод тот же самый: любая живая система иногда падает, и это нормально. Важно

другое: чтобы падение чинилось за минуты и чтобы ты узнавал о нём первым, а не от клиента.

Была и четвёртая грабля, самая обидная, — не техническая, а человеческая. Я в какой-то момент увлёкся и наплодил кучу агентов просто потому, что мог. Половина из них работала вхолостую: тратила ресурсы, а пользы не приносила. Я гнался за количеством. И понял: один толковый помощник, который реально закрывает боль, ценнее десяти красивых, но пустых. С тех пор у меня правило — новый агент рождается только под живую задачу, которая меня достала. Не «а давай ещё вот такого прикольного», а «вот это я больше не хочу делать руками никогда».

Знаешь, что я понял за эти месяцы? Что строить такого ассистента — это про умение объяснять, и только. Технологии тут почти ни при чём. Все мои агенты родились из простых человеческих описаний: «делай вот это, вот так, а вот этого не делай никогда». Ровно тот навык, о котором вся эта книга. Я не написал ни строчки кода в привычном смысле. Я разговаривал. А Claude превращал мои слова в работающих помощников.

И вот к чему я пришёл. Раньше, чтобы вырасти, надо было нанимать людей. Больше задач — больше рук — больше зарплат, конфликтов, отпусков, выгорания. Сейчас правило другое: больше задач — больше агентов. Я расту помощниками, которые тянут работу без выходных и не выгорают. Продуктивность от этого выросла в разы. И самое честное, что я могу тебе сказать: начинал я ровно с того места, где сейчас стоишь ты. С одной задачи, которая бесит, и с желания снять её с себя.

> ***Из чата наших учеников.*** *«Ассистент сам выбрал себе имя — Гермиона — и нарисовал себе аватарку», — написал Альберт, когда собрал своего первого помощника.*

Попробуй для начала утреннюю сводку — это просто и сразу меняет твоё утро, я проверил на себе.

⚡ Сценарий №14. Твоя утренняя сводка

Ситуация: ты хочешь просыпаться не в хаос, а к готовой короткой картине дня — как я к своему «Доброе утро, шеф».

Что сделать. Открой Claude и опиши своими словами, что для тебя важно с утра. Вот рабочая заготовка — подставь своё:

> «Ты мой личный ассистент. Собери мне короткую утреннюю сводку в таком порядке: 1) одна главная задача на сегодня и почему именно она; 2) что не забыть (встречи, дедлайны, оплаты); 3) одна хорошая новость или мысль, чтобы начать день бодро. Пиши коротко, спокойно, на „ты“, обращайся ко мне „шеф“. Вот мои задачи и планы на сегодня: [вставь список]».

Что получишь. Один короткий текст вместо утреннего хаоса — с главным делом, напоминаниями и зарядом на день. Пользуйся так каждое утро, а когда захочешь, чтобы это приходило само, без твоего запроса, — переходи к следующей главе, там про флот агентов.

Глава 15. Что умеет флот агентов

Представь отдел, который никогда не спит. Один сотрудник всю ночь читает новости. Второй из этих новостей делает черновики. Третий — самый вредный — проверяет второго и бракует всё, что вышло слабо. Четвёртый следит, чтобы не слетели оплаты. Пятый напоминает тебе поесть нормально, а не булкой на бегу. И всё это — не люди. Это агенты. Маленькие помощники, каждый из которых умеет одно дело, но делает его безупречно и круглосуточно.

Я не буду вскрывать внутреннюю кухню своей системы — там есть вещи, которые наружу не выношу. Но покажу карту. Что вообще бывает, на живых примерах из моего Джарвиса. Чтобы вместо абстрактного «искусственного интеллекта» ты увидел конкретные роли, которые завтра сможешь собрать под себя.

Разведчик новостей. Первый в цепочке. Его работа — читать. Много источников, весь день, без устали. Сам он ничего не пишет, его добыча — сырьё: вот что случилось по нашей теме, вот это важно, вот это шум. Раньше так работал живой человек с утренним кофе и вкладками браузера. Теперь — агент, который к моему подъёму уже всё просеял.

Редактор. Второй подхватывает то, что нашёл разведчик, и превращает в черновик. Он знает мой голос — как я говорю, какие слова люблю, каких избегаю. Из голого факта он лепит текст, который звучит как мой. Не идеально с первого раза, но это уже заготовка, с которой можно работать.

Критик. А вот это мой любимец. Третий агент читает то, что написал второй, и оценивает по десятибалльной шкале. Всё, что ниже девятки, он отправляет на переделку. Не «мне не нравится», а конкретно: тут слабый заход, тут штамп, тут мысль не докручена. Знаешь, почему я его так люблю? Потому что он спорит с редактором без меня. Два агента препираются между собой, пока не родится нормальный текст, — и только потом это долетает до меня одной кнопкой «одобрить». Я включаюсь на секунду — в самом конце.

Вот тебе, кстати, ответ на вопрос «а не завалит ли меня этот искусственный интеллект ерундой». Не завалит, если у тебя есть критик. Один агент делает, другой проверяет — это и есть взрослая система.

И заметь, во что превращается моя роль на этом участке. Три помощника прогоняют материал по кругу, и до меня доходит только то, что уже прошло планку. Мне остаётся сказать «да» или «переделай, вот тут не то». Секунда решения вместо часа работы. Именно так работает нормальный отдел с главредом во главе — только весь отдел тут собран из агентов, а главред — я.

Сторож подписок. Скучный герой, который спас мне кучу денег и нервов. Он следит за всеми оплатами и предупреждает заранее — за тридцать дней, за две недели, за неделю. Раньше подписки списывались внезапно, всплывали забытые сервисы, за которые я платил месяцами непонятно зачем. Теперь ни одного сюрприза. Маленький агент, а держит мой карман в порядке лучше, чем я сам.

Диетолог. Да, у меня есть агент, который следит, что я ем. Три раза в день он спокойно напоминает и помогает не сорваться. Кажется мелочью — но именно из таких мелочей складывается, дотягиваешь ты до вечера с ясной головой или разваливаешься. Я привёл его специально, чтобы ты понял: агенты закрывают и бытовые дыры — еду, здоровье, семейный бюджет. Один мой ученик собрал себе помощника, который считает этот самый бюджет по голосовым сообщениям: наговорил трату — она уже разложена по категориям. Другой сделал агента-тренера. Принцип везде один: берёшь свою личную боль и приставляешь к ней помощника.

Сборщик кейсов. Этот тихо читает наши рабочие чаты и вылавливает истории — где у кого что получилось, какой результат, какая деталь. Через чаты за день проходят сотни сообщений, и в них тонут золотые истории: кто-то обмолвился про первый заказ, кто-то про то, как собрал бота с третьей попытки. Живой человек это пролистает и забудет. А сборщик сохраняет, раскладывает по полочкам и приносит мне ровно тогда, когда я сажусь писать. Половина примеров в этой книге пришла через него — руками я бы столько никогда не собрал. Такой агент бережёт то, что иначе утекло бы сквозь пальцы.

Сторож флота. И вершина — тот самый, о котором я обещал в прошлой главе. Помнишь, у меня падали агенты после обновления? Так вот, теперь есть отдельный помощник, который следит за всеми остальными. Каждые несколько минут проверяет: все живы? Кто-то упал — он поднимает его сам и сообщает мне, что случилось и что уже починено. Агент, который чинит других агентов. Когда я собрал этого сторожа, система из «хрупкой игрушки» превратилась в то, чему я доверяю по-настоящему.

Смотри, что тут главное. Ни один из этих помощников не гений. Каждый умеет ровно одно дело. Сила в том, что они выстроены в цепочку и страхуют друг друга: разведчик кормит редактора, редактора проверяет критик, за всеми присматривает сторож. И весь этот отдел не берёт зарплату, не уходит в отпуск и не спит.

И раскрою обещанное в прошлой главе — за счёт чего они работают сами, без моего запроса. Никакого волшебства: у каждого агента есть будильник, то есть расписание. Разведчику я один раз объяснил задачу и сказал: просыпайся каждое утро в семь, прочитай источники, положи выжимку мне в чат. Сторож подписок сверяет оплаты раз в день, сторож флота обходит всех каждые несколько минут. Объяснил словами, задал время — и дальше агент живёт по этому будильнику без тебя.

> ***Из чата наших учеников.*** *«Собрал бота, который сам отвечает клиентам ночью. Утром — готовые заявки» — Артур. С одного помощника и начинается целый флот.*

Не пытайся собрать сразу весь отдел — выбери одну роль, которая закроет твою самую живую боль, и пройди с ней весь путь от «объяснил словами» до «он работает сам». После этого второго, третьего, десятого агента будешь собирать уже спокойно, как я сейчас.

⚡ Сценарий №15. Выбери трёх агентов для своей жизни

Ситуация: ты увидел карту и хочешь понять, какие помощники нужны именно тебе — до того, как что-то собирать.

Что сделать. Опиши Claude свой день и попроси подобрать трёх агентов под тебя. Заготовка:

> «Вот как выглядит мой обычный день и что меня в нём бесит и отнимает время: [опиши подробно — работу, рутину, что забываешь, на что уходят силы]. Представь, что у меня может быть команда простых ИИ-помощников, каждый делает одно дело. Предложи трёх агентов именно под мою жизнь: у каждого — название, одна задача и что конкретно он мне сэкономит. Начни с того, который снимет самую большую боль».

Что получишь. Список из трёх помощников под твою реальную жизнь, с приоритетом. Первый в списке — с него и начинай. А как встроить их в целый день, чтобы они работали в связке, — в следующей главе.

Глава 16. День с агентами

Давай проживём вместе один мой день. Не идеальный из рекламы, а обычный рабочий вторник. Чтобы ты увидел, как всё это складывается в единый ритм, где ты и твои помощники двигаетесь вместе.

Я просыпаюсь около одиннадцати. Работать начинаю к полудню — у меня свой график, и я его уважаю. Но день мой стартует раньше, чем я открываю глаза. Пока я сплю, флот уже отработал ночную смену. Разведчик прочитал новости. Редактор набросал черновики. Сторож проверил, все ли живы. И к моему подъёму на телефоне лежит та самая сводка: «Доброе утро, шеф». Главное дело дня, напоминания, одна хорошая мысль. Я ещё кофе не налил, а уже знаю, куда идёт день.

Первое, что я делаю с чашкой в руке, — просматриваю то, что помощники приготовили за ночь. Писать с нуля ничего не надо, я только решаю: это идёт, это в переделку, это в корзину. Пять минут — и контент на день согласован. Раньше на это уходило пол-утра и живой человек. Теперь я работаю не руками, а головой: только решения, только «да/нет». Вот в этом весь сдвиг профессии оператора — ты раздаёшь станкам команды, вместо того чтобы стоять за одним из них.

Ближе к полудню сажусь за главную задачу дня. Ту самую, которую сводка подсветила утром. И тут агенты работают уже как мои руки в реальном времени. Нужна справка к созвону — прошу, через минуту она есть. Надо разобрать длинный документ — отдаю, получаю выжимку. Пришло сложное письмо — вместе с помощником набрасываем ответ. Я держу одну главную мысль, а рутину вокруг неё разбирают помощники.

Раньше мой день был другим, и я хорошо помню какой. Я тонул в переключениях. Только вошёл в задачу — прилетело письмо, полез отвечать, потерял мысль. Вернулся — уже забыл, на чём остановился. К обеду голова гудела, а сделано с гулькин нос, потому что вся энергия утекла в это дёрганье между делами. Знакомо? Так живёт большинство. Агенты убрали именно это. Они стоят прослойкой между мной и хаосом: мелочь до меня просто не долетает в сыром виде, она

приходит уже разобранной, а часто и решённой. Я впервые за годы работаю сфокусированно.

В обед меня мягко окликает диетолог — не забыл ли поесть по-человечески. Мелочь, а держит в тонусе. Днём приходит вторая сводка: что уже сделано с утра, что ещё висит. Это как планёрка с самим собой, только её проводит за меня система. Я не теряю нить дня к трём часам, как бывало раньше, когда всё валилось в кучу.

Дальше — работа с людьми и решения, которые машине не отдашь: договориться, придумать, почувствовать человека, принять рискованное решение. Помощники разгребают мелочь, а я занимаюсь тем, ради чего меня, собственно, и ценят. Только не строй иллюзий: бездельником на пляже агенты тебя не сделают. Раньше восемьдесят процентов моего дня уходило на рутину и двадцать — на то, что двигает вперёд. Теперь наоборот. Устаю ли я? Да. Но это усталость «выложился и доволен», а не «выжат и пусто».

Если что-то ломается — а иногда ломается, я тебе честно в прошлых главах показал, — я узнаю об этом первым. Сторож флота пишет: вот такой-то помощник упал, причина такая, я его уже поднял. Мне не надо ничего чинить руками и не надо об этом думать. Система лечит сама себя и просто держит меня в курсе.

Вечером приходит последняя сводка. Что закрыто за день, что переносится на завтра. Я смотрю на список сделанного и вижу объём, который раньше вытягивала целая команда живых людей. А теперь это ровный, спокойный день без надрыва. Я закрываю ноутбук — а флот не закрывается. Он продолжает работать ночью, чтобы завтра утром снова встретить меня готовой сводкой.

И заметь одну штуку про этот распорядок. В нём почти нет минут, когда я вожусь с техникой или «настраиваю систему». Всё техническое случилось один раз, на этапе стройки, — я объяснил каждому помощнику его работу, и дальше он её делает сам. Многие думают, что жизнь с агентами — это сидеть в проводах. Наоборот: чем лучше собран флот, тем меньше ты про него вспоминаешь. Хорошая система незаметна — она просто работает, а ты живёшь.

И вот что я хочу, чтобы ты вынес из этой главы. Чтобы прийти к такому дню, не нужно становиться программистом или гением —

нужно просто начать. Один агент утром. Через месяц — три. Через полгода ты сам не заметишь, как проснёшься к готовой сводке и подумаешь: а как я вообще жил по-другому. Мой день, который я тебе показал, не свалился на меня готовым. Он собирался по кусочку, помощник за помощником, из тех самых кривых первых версий и починенных поломок. Твой соберётся так же. Начни с утра — с одного помощника, который встретит тебя завтра, — и дальше ритм нарастёт сам.

> ***Из чата наших учеников.*** *Рамиль — помнишь его трёхчасовую отчётность? — теперь закрывает её за двадцать минут. Освободившееся время — это ведь и есть то, ради чего всё затевается.*

⚡ Сценарий №16. Спроектируй свой день с агентами

Ситуация: ты понял, как устроен день оператора, и хочешь нарисовать такой же — под свою жизнь и график.

Что сделать. Расскажи Claude свой обычный день по часам и попроси встроить в него помощников. Заготовка:

> «Вот мой обычный день по часам: [опиши — во сколько встаёшь, работа, дела, вечер]. Помоги спроектировать этот же день, но с ИИ-помощниками. Распиши: 1) что помощники делают утром до моего подъёма; 2) как они работают со мной днём; 3) что присылают вечером. Для каждого момента — какой агент нужен и что конкретно он с меня снимет. Учитывай мой реальный график, не предлагай ничего до [твоё время старта]».

Что получишь. Готовый план твоего дня с агентами — по утру, дню и вечеру, привязанный к твоему графику. Это твоя дорожная карта: собирай помощников по одному в этом порядке, и через пару месяцев день станет таким на деле.

ЧАСТЬ V. ПРОФЕССИЯ «ОПЕРАТОР CLAUDE»

Глава 17. Профессия, которой не было

Двадцать лет назад я сидел на встрече, где один взрослый дядя в пиджаке снисходительно объяснял мне, что «сидеть в интернете» — это не работа. Работа — это завод, магазин, в крайнем случае офис. А я в тот момент уже зарабатывал через интернет больше, чем он на своей серьёзной должности. Просто он этого не видел, потому что моей профессии в его картине мира не существовало.

Знаешь, что самое смешное? Через несколько лет его сын пришёл ко мне учиться этой самой «несуществующей» профессии.

Так устроен каждый новый рынок. Сначала профессии нет вообще — есть непонятная возня кучки энтузиастов. Потом появляется слово. Потом появляются первые деньги, и слово начинает звучать серьёзно. А потом однажды ты замечаешь, что без этих людей уже не может работать ни один нормальный бизнес.

Смотри, как это было буквально на нашей памяти. Лет пятнадцать назад слова «таргетолог» не существовало. Вообще. Если бы ты сказал маме, что будешь настраивать рекламу в соцсетях и брать за это деньги, она бы вызвала тебе врача. А сегодня таргетолог — это профессия, за которую платят по сто, двести тысяч в месяц, и хороших специалистов не хватает. То же самое было с теми, кто первым начал снимать короткие вертикальные видео. Над ними хихикали. «Взрослый мужик кривляется в телефон». А потом оказалось, что эти «кривляки» собирают миллионные охваты и им платят бренды.

Каждый раз повторяется одно и то же. Появляется технология. Она создаёт работу, которой раньше не было и быть не могло. И первые несколько лет эта работа — золотая жила, потому что людей, которые умеют, единицы, а тех, кому это нужно, уже тысячи.

Вот ровно в этой точке мы сейчас и находимся с профессией Оператор Claude.

Понимаешь, в чём фокус? Технология уже есть. Она мощная, она доступна каждому, она стоит копейки. А людей, которые умеют с ней по-настоящему работать — ставить задачу, направлять, собирать из неё системы, — почти нет. Спрос уже огромный, а предложения почти

ноль. Это и есть то самое окно, про которое я говорил в самом начале книги.

И тут я хочу, чтобы ты избавился от одной вредной мысли. Многие думают так: «Ну раз профессия новая, значит, надо быть каким-то гением, программистом, вундеркиндом». Всё наоборот. Новые профессии почти всегда осваивают обычные люди без специального образования — просто потому, что этому ещё негде было выучиться. У первых таргетологов не было диплома таргетолога. У первых блогеров не было факультета блогерства. Они просто первыми зашли и разобрались на ходу.

Я видел это своими глазами столько раз, что уже не удивляюсь. Приходит человек, который вообще далёк от технологий, и через пару недель делает то, за что бизнес готов платить. Без всякой гениальности — просто зашёл в окно, пока оно открыто.

И вот тут важно поймать одну хитрую штуку, на которой ломаются почти все. Когда профессия новая, у неё нет ни диплома, ни курсов в институте, ни очевидного пути «отучись пять лет — получи корочку». И это пугает людей. Мозг привык: раз нет проторенной дорожки, значит, дело ненадёжное, значит, лучше подождать, пока «всё устаканится». А правда в том, что дорожку прокладывают как раз те, кто идёт первым по целине. Когда появятся официальные курсы, дипломы и «правильный путь», золото уже разберут те, кто зашёл до всех этих красивых бумажек. Отсутствие проторенной дороги — это не риск, а та самая фора, за которую потом будут драться.

И ещё одна закономерность, её мало кто замечает. Каждая новая технология сначала выглядит несерьёзно. Первые сайты были кривые и уродливые, первые ролики в соцсетях снимали на плохие камеры — солидные люди над этим смеялись, им было не по статусу заниматься «ерундой». А несерьёзным всё это кажется ровно до того момента, пока не начинает приносить серьёзные деньги. К тому времени заходить уже поздно. Так что если тебе кто-то говорит «да ну, этот твой искусственный интеллект — баловство» — радуйся. Значит, окно ещё открыто.

Смотри на живого человека. Рустам — бывший сварщик, сорок восемь лет, всю жизнь простоял у станка, с компьютером на «вы», даль-

ше почты и мессенджеров не заходил. По всем меркам старой школы — «не его поезд, поздно», и он сам так думал, честно накрутил себя перед стартом. А уже через неделю делал через Claude то, за что платят: маленькие сайты, расшифровки, обработку фото — руками он ничего этого не умел и не научился. Полную его историю, со страхом и цифрами, расскажу дальше, в отдельной главе. Здесь важно другое.

Вот это и есть профессия, которой не было. Вчера человек боялся открыть программу — сегодня делает работу, названия которой ещё пять лет назад не существовало в природе. И ему за неё платят.

> ***Из чата учеников.*** *«Перестал бояться слова "нейросеть". Оказалось, надо просто разговаривать» — Дамир.*

И помни: так было с сайтами, соцсетями и рекламой — со временем любая редкая профессия становится обычной, а лучшие условия достаются тем, кто пришёл раньше.

Ты сейчас стоишь ровно там, где я стоял двадцать лет назад под снисходительным взглядом дяди в пиджаке. Только на этот раз в окне не сайты и не реклама. В окне — интеллект, который работает на тебя круглосуточно. И слово «Оператор Claude» через пару лет будет звучать так же обыденно, как сегодня звучит «таргетолог».

⚡ Сценарий №17. Найди своё окно

Ситуация: ты хочешь понять, где именно в твоей профессии открылась новая работа, которой раньше не было.

Что сделать. Открой Claude и опиши, чем ты занимаешься. Попроси показать, как твоя сфера изменилась и где появился спрос, которого не существовало ещё пару лет назад:

> «Я работаю [твоя профессия / сфера]. Сравни, как эта область выглядела 10 лет назад и как сегодня. Назови 3–5 новых задач или ролей, которые появились здесь недавно из-за развития технологий и ИИ, и за которые бизнес уже готов платить. Для каждой напиши, почему специалистов пока не хватает».

Что получишь. Карту свежих ниш в твоей же сфере — тех самых открытых окон. Ты увидишь конкретные направления, где спрос уже есть, а людей ещё мало. Это и есть места, куда стоит зайти первым.

Глава 18. Кто такой Оператор

Давай я сразу сниму туман. Вокруг профессии Оператор Claude уже накрутили столько красивых слов, что новичок открывает и не понимает: то ли это программист, то ли волшебник, то ли надо десять лет учиться.

Одно определение, простое, запомни его.

Оператор Claude — это человек, который не делает работу сам, а ставит её искусственному интеллекту, направляет его и отвечает за результат.

Всё. Больше ничего усложнять не надо.

Смотри, в чём тут вся соль. Обычный специалист работает руками и головой напрямую. Копирайтер сам пишет текст. Бухгалтер сам сводит цифры. Маркетолог сам сидит и ковыряет отчёт по конкурентам три дня. А оператор делает шаг назад и встаёт над задачей. Текст он поручает Claude: объясняет, какой нужен, проверяет, поправляет — и на выходе получает готовое в десять раз быстрее. Руками он может вообще не уметь. И это нормально. Режиссёр не обязан уметь играть все роли — его дело поставить задачу и добиться результата.

Я это называю так: ты перестаёшь быть исполнителем и становишься тем, у кого исполнитель в подчинении. Только исполнитель твой не устаёт и работает круглосуточно, без зарплаты и отпусков.

Давай на бытовом примере, чтобы совсем встало на место. Представь, что тебе надо накормить сто человек на празднике. Первый вариант — ты сам встаёшь к плите и двое суток без сна режешь, жаришь, накрываешь. Второй вариант — ты шеф-повар: у тебя есть кухня и работники, ты говоришь «вот меню, вот сколько порций, вот к какому часу», проверяешь по ходу, что всё вкусно, и к празднику всё готово, а ты даже не вспотел. Вся разница — в позиции. Один пашет руками, другой управляет. Оператор — это всегда вторая позиция. И платят за неё больше именно потому, что управлять результатом сложнее и ценнее, чем таскать кастрюли.

Теперь разберём по-честному, из чего эта профессия состоит. Внутри Оператора живут три роли, и хороший оператор переключает-

ся между ними по ходу дела.

Первая роль — постановщик задач. Это самое главное. Умение объяснить машине, что тебе нужно, так, чтобы она поняла и сделала как надо. Не «напиши что-нибудь про мой бизнес», а «напиши пост для владельцев кофеен, вот тон, вот длина, вот что важно, вот чего не надо». Девяносто процентов результата зависит именно от того, как ты поставил задачу. Этому учишься быстро, но это ядро всей профессии.

Вторая роль — контролёр качества. Claude — сильный работник, но он может ошибиться, что-то придумать, увести не туда. Оператор не глотает результат вслепую. Он смотрит, проверяет, ловит косяки и говорит: «вот тут неправильно, переделай так». Это как редактор над автором. Заказчику уходит только то, что ты проверил и одобрил. Ответственность на тебе — за это и платят.

Третья роль — архитектор систем. Это высший пилотаж. Когда ты уже не просто просишь Claude сделать одну задачу, а собираешь из него конвейер, который работает сам. Один агент ищет, второй пишет, третий проверяет, четвёртый отправляет. Ты один раз всё настроил — и система крутится без тебя. Именно на этом уровне и начинаются большие деньги, потому что ты продаёшь уже не свои руки, а работающий механизм.

Погляди, как эти три роли выглядят на живом человеке. Данил собрал себе команду агентов, которая ведёт его группу в соцсетях почти сама: он ставит задачу (первая роль), проверяет, что агенты нагенерили (вторая роль), а конвейер выдаёт контент автоматом (третья роль). Один человек с работой целого отдела — его историю с цифрами разберу в главе про живых людей.

> ***Из чата учеников.*** *«Собрала одиннадцать приложений с нуля — счётчик калорий, трекер, калькулятор. Сама, без единой строчки кода». — Айсылу.*

Важно вот что: эти три роли — просто три шляпы, которые ты надеваешь по ходу одной задачи. Никаких этажей, куда надо лезть по очереди годами. Утром ты постановщик — объяснил Claude, что нужно. Через минуту ты контролёр — глянул, что получилось, поправил. А

когда одна и та же задача повторяется у тебя каждый день, ты надеваешь третью шляпу архитектора и говоришь: «а давай-ка я соберу это так, чтобы делалось само». Новичок больше времени проводит в первой шляпе. Опытный оператор всё чаще в третьей. Но начинается всё с первой, и она доступна тебе прямо сегодня.

Заметь, ни в одной из трёх ролей нет слов «программирование», «код», «английский», «техническое образование». Постановщик задач — это про умение объяснять. Контролёр — про здравый смысл и вкус. Архитектор — про то, чтобы видеть процесс целиком. Всё это обычные человеческие навыки. Ты ими уже частично владеешь, просто пока не применял к искусственному интеллекту.

Ещё одна вещь, чтобы ты не пугался слова «архитектор». Собрать систему из агентов сегодня — значит объяснить Claude словами, кто за что отвечает: «ты ищи, ты пиши, ты проверяй, ты отправляй». Никакого кода на полгода. Данил, про которого я расскажу дальше, не программист. Он просто человек, которому надоела рутина, и он последовательно, шаг за шагом, объяснил машинам, что делать. Третья роль пугает только на бумаге. На практике это та же постановка задачи, только чуть покрупнее.

И вот что важно понять про деньги. Чем выше роль, в которой ты работаешь, тем дороже стоит твой час. Постановщик задач берёт за отдельные задачи. Контролёр — за проекты. А архитектор систем строит механизмы, которые приносят деньги месяцами, и берёт соответственно. Ты не обязан прыгать сразу в архитекторы. Почти все начинают с первой роли, на простых задачах, и растут по мере того, как набивают руку.

Так что забудь картинку «оператор — это компьютерный гений в наушниках». Оператор — это ты, который научился ставить машине задачу, проверять её и однажды собирать из неё системы. Три роли, ноль кода, и профессия, за которую платят как за редкую.

⚡ Сценарий №18. Примерь три роли на свою нишу

Ситуация: ты хочешь понять, как именно ты будешь работать оператором в своей сфере.

Что сделать. Возьми свою профессию или сферу, в которой хочешь зарабатывать, и попроси Claude разложить её по трём ролям:

> «Я хочу стать Оператором Claude в сфере [твоя ниша]. Разложи мою будущую работу по трём ролям: 1) постановщик задач — какие задачи я буду ставить Claude, 2) контролёр качества — что мне нужно будет проверять за ним, 3) архитектор систем — какой автоматический конвейер из нескольких шагов я смогу здесь собрать. По каждой роли дай 2–3 конкретных примера из моей ниши».

Что получишь. Понятную картину, чем ты займёшься на практике на каждом из трёх уровней. Из абстрактной «новой профессии» это превращается в конкретный список: вот что ставлю, вот что проверяю, вот что автоматизирую. С этого списка удобно начинать первые заказы.

Глава 19. Почему это надолго

«Азат, а не поздно ли я захожу? Сейчас выучусь, а через год ваш искусственный интеллект отменят или он всё сам будет делать без операторов». Этот вопрос мне задают чаще всех остальных. И я его понимаю — обжигались уже на быстрых темах, которые вспыхнули и погасли.

Давай я тебя успокою не обещаниями, а историей, которая один в один повторяет наш момент.

Больше ста лет назад по улицам ездили извозчики, и над первыми автомобилями хихикали: «игрушка для богатых, опасно, ненадолго, лошадь надёжнее». А дальше автомобиль создал целый веер новых профессий: водитель, механик, автослесарь, дальнобойщик, таксист, а вокруг выросли заправки, автосервисы, автошколы, страховые. Одна технология дала работы кратно больше, чем отняла у извозчиков, и кормит людей до сих пор, спустя век. И заметь главное: машина не убрала человека. Она убрала лошадь и подняла человека на уровень выше — из того, кто дёргает вожжи, в того, кто управляет мощной техникой. Ровно это сейчас делает Claude: забирает рутину, которую ты раньше делал руками, и поднимает тебя на уровень оператора — того, кто управляет.

А на разговоры «искусственный интеллект скоро всё будет делать сам, и операторы не нужны» у меня простой ответ. Автопилот в самолётах существует полвека — а пилотов меньше не стало, потому что кто-то должен решать, проверять и отвечать за рейс. Чем умнее становится инструмент, тем ценнее человек, который умеет им управлять и берёт на себя ответственность. Отвечать перед тем, кто платит, машина не умеет — это работа оператора.

Теперь про сроки, честно и без сказок. Я не скажу тебе «это навсегда» — навсегда не бывает ничего. И не буду пугать «у тебя всего год, беги». Мой честный горизонт — больше десяти лет. Профессия оператора будет расти и хорошо кормить как минимум ближайшее десятилетие, а скорее дольше. Почему я так уверен?

Потому что технология не откатывается назад. Бизнес уже попробовал делать работу в разы быстрее и дешевле — обратно к «медленно и дорого» никто не вернётся. Значит, спрос на людей, которые умеют этим управлять, будет только расти. А умеющих пока катастрофически мало. Даже если завтра миллион человек кинется учиться, рынку и этого не хватит на годы вперёд, потому что искусственный интеллект заходит вообще во все сферы сразу — от кофейни у дома до крупного завода.

Внутри этих десяти с лишним лет будет своя лестница. Сначала золотое время первых — мало операторов, высокие цены, выбираешь заказы сам. Потом рынок начнёт наполняться, появится нормальная конкуренция, и выигрывать будут те, кто зашёл раньше и успел стать сильным.

Отдельно скажу про страх «а вдруг искусственный интеллект поумнеет и операторы станут не нужны». Слушай простую логику. Чем умнее инструмент — тем более крупные задачи ему можно доверить. А чем крупнее задача — тем важнее, чтобы рядом был человек, который принял решение, проверил и взял ответственность. Каждое обновление Claude — это просто рычаг длиннее в твоих руках.

Есть ещё один слой, о котором мало говорят. Искусственный интеллект заходит сразу во все сферы — в медицину, в стройку, в юристов, в школы, в кофейни, в заводы. Это значит, что оператор нужен повсюду, во всех нишах разом. Даже если в какой-то нише операторов вдруг станет много, ты просто перенесёшь навык в соседнюю, где пусто. Навык управления машиной — он один, а применить его можно в тысяче разных дел. Вот почему эта профессия — вдолгую.

> ***Из чата учеников.*** *«Собрал скринер акций за пару вечеров. Раньше нанял бы программиста» — Булат.*

Ты сейчас — тот самый извозчик у первого автомобиля: ветер уже дует, спрос только разгоняется, а мест за рулём пока больше, чем желающих. Осталось пересесть.

⚡ Сценарий №19. Проверь свою профессию на прочность

Ситуация: ты хочешь честно понять, что в твоей работе исчезнет, а что станет только ценнее.

Что сделать. Попроси Claude разобрать твою профессию на две части — что уйдёт машине и что останется за человеком-оператором:

> «Я работаю [твоя профессия]. Раздели мою работу на две части. Первая — рутинные задачи, которые в ближайшие годы возьмёт на себя ИИ. Вторая — то, что останется за человеком: решения, ответственность, контроль, отношения с людьми. По второй части объясни, как мне усилиться именно в ней, чтобы стать ценным оператором, а не тем, кого заменят».

Что получишь. Личную карту устойчивости: где перестать конкурировать с машиной (бесполезно) и где, наоборот, вложиться, чтобы стать незаменимым. Это твой план, как не выпасть из профессии на горизонте в десять лет, а расти вместе с ней.

Глава 20. Сколько зарабатывает Оператор

Дошли до вопроса, ради которого многие и открыли эту книгу. «Азат, хватит красивых слов, скажи цифру — сколько я реально буду получать?»

Скажу. Только цифра тут не одна — это лестница из четырёх ступеней, и доход зависит от того, на какой ты стоишь. К каждой ступени привяжу живых людей, чтобы каждую цифру можно было потрогать.

Ступень первая. Старт — от тридцати до семидесяти тысяч рублей.

Это уровень новичка, который делает отдельные простые задачи. Расшифровки, тексты, обработка фото, небольшие сайты, помощь по мелочи. Ты работаешь как постановщик задач: берёшь заказ, прогоняешь через Claude, проверяешь, сдаёшь. Каждая задача — от нескольких сотен до нескольких тысяч рублей, и они складываются.

Рустам, бывший сварщик, жил на двадцать тысяч в месяц — и стартовал ровно с этой ступени, с мелких заказов, притом что с компьютером был на «вы». Его полную историю расскажу в следующей главе; скажу одно: его первая же неделя перекрыла прежний месячный доход, и это был спринт в реалити, а не ровный темп. Ровный темп этой ступени — те самые тридцать–семьдесят в месяц. Для многих одна эта ступень уже меняет качество жизни.

Не проскочи мимо этой ступени с мыслью «мелочь, мне бы сразу большие деньги». Тридцать-семьдесят тысяч сверху к тому, что у тебя есть, — это для огромного числа людей вторая зарплата, которая закрывает ипотеку, кредит, отпуск, спокойный сон. И достаётся она за недели, не за годы. Первая ступень — доказательство самому себе, что всё работает. А когда ты один раз получил деньги за то, что сделал через Claude, внутри что-то щёлкает, и дальше идёшь уже без страха.

Ступень вторая. Специалист — от восьмидесяти до ста пятидесяти тысяч рублей.

Здесь у тебя выбрано направление, и ты делаешь его хорошо. У тебя есть свои наработки, шаблоны, постоянные заказчики. Ты рабо-

таешь и как постановщик, и как контролёр качества — сдаёшь проверенный, чистый результат, за который не стыдно.

Возьми Гузель, школьную учительницу. Она отдала Claude проверку домашек, а в освободившиеся вечера нашла через него первых учеников на репетиторство. Она в самом начале этой дороги — деньги пока небольшие, но направление выбрано, и поток пошёл. Именно так с её старта на ступень специалиста и выходят: не прыжком, а когда появляется свой профиль и первые постоянные клиенты, и репетиторство из подработки понемногу разрастается в стабильные восемьдесят и выше. Гузель — человек, который просто устал терпеть, когда за него всё решает начальство, и сделал первый шаг вверх.

Со ступенью специалиста тебя разделяет не ум, а фокус. На старте берёшь любую задачу, какая упала. Здесь у тебя уже есть свой профиль, свои заготовки под типовые задачи, свои повторные заказчики, которые возвращаются. Ты делаешь меньше суеты, но каждая работа стоит дороже, потому что за ней стоит имя и понятное качество. Именно на этой ступени доход становится предсказуемым потоком, а не разовым везением.

Ступень третья. Эксперт — от двухсот до четырёхсот тысяч рублей.

Тут ты продаёшь результат высокого класса. Ты умеешь то, что мало кто умеет, делаешь это быстро и берёшь за скорость и качество. Бизнесы идут к тебе не «сделать текст», а «решить задачу под ключ».

Сюда выходят те, кто научился выдавать недельный результат за сутки — и держать качество на высоте. Туда сейчас идёт Рита, специалист по соцсетям: разбор конкурентов, который раньше занимал у неё часов сорок, она делает за шесть. Когда клиент платит как за большую работу, а ты закрываешь её за день, — это и есть экспертные деньги.

Ступень четвёртая. Оператор — пятьсот тысяч и выше.

Высшая лига. Да, оператором я зову и профессию целиком, и её высшую ступень — как со словом «водитель»: каждый дальнобойщик — водитель, но дальнобойщик — это уже уровень. Здесь ты архитектор систем. Ты не продаёшь свои часы — ты строишь механизмы, ко-

торые работают сами и приносят деньги месяцами. Один собранный конвейер обслуживает целый бизнес-процесс без тебя.

Данил собрал себе команду агентов, которая делает работу целого отдела соцсетей. Мансур построил систему, которая за ночь разбирает заявки для его отдела продаж. Их истории с цифрами — в следующей главе. Это уже не «фрилансер с задачками». Это оператор, который управляет системами. И платят здесь как за целый отдел.

Хочу, чтобы ты уловил, почему тут ломается потолок. На первых трёх ступенях ты продаёшь время — своё или сэкономленное. А время конечно: в сутках двадцать четыре часа, больше не продать при всём желании. На четвёртой ступени ты продаёшь систему, которая работает без тебя. И вот здесь потолок исчезает, потому что систем ты можешь построить несколько, и каждая крутится сама. Один бизнес, второй, третий — а ты только присматриваешь. Именно поэтому здесь стоит «пятьсот и выше»: счёт идёт на запущенные механизмы, а их может быть сколько угодно.

> ***Из чата учеников.*** *«Приложение само считает капитал клиента и собирает PDF в один клик». — Лейсан.*

Теперь честно, чтобы ты не строил иллюзий. Эти цифры — не гарантия и не «получишь автоматически, просто прочитав книгу». Это реальные диапазоны реальных людей, которые вложились и дошли. Кто-то застревает на первой ступени, потому что бросает через неделю. Кто-то за несколько месяцев долетает до третьей, потому что пашет. Лестница есть — но по ней надо идти ногами.

И ещё одно, важное. Не смотри на пятьсот тысяч как на что-то далёкое и не для тебя. Смотри на первую ступень. Тридцать-семьдесят тысяч на старте — это то, до чего доходят обычные люди за первые недели практики. А дальше ты просто поднимаешься со ступени на ступень, и каждая следующая уже не кажется фантастикой, потому что ты стоишь на предыдущей.

⚡ Сценарий №20. Посчитай свою первую неделю на фриланс-бирже

Ситуация: ты хочешь прикинуть на цифрах, сколько реально можешь заработать на старте, а не мечтать абстрактно.

Что сделать. Попроси Claude собрать тебе реалистичный расчёт первой рабочей недели новичка-оператора:

> «Я новичок, хочу зарабатывать как Оператор Claude на фрилансе в сфере [текст / сайты / расшифровки / обработка фото — выбери]. Составь реалистичный план на первую неделю: сколько задач в день я могу брать, сколько примерно стоит каждая, сколько времени займёт с Claude. Посчитай честный диапазон заработка за неделю — от осторожного до бодрого. И укажи, где именно я могу эти задачи искать».

Что получишь. Конкретную табличку своей первой недели: столько-то задач, по столько-то рублей, итого от и до. Мечта «зарабатывать на ИИ» превращается в понятный расчёт, который можно взять и начать выполнять уже завтра.

Глава 21. Истории людей

Хватит теории. Я покажу тебе пятерых живых людей — как они входили в профессию. И покажу не отлакированную картинку «пришёл, нажал кнопку, разбогател», а как было на самом деле: со страхом, с провалами, с моментами «да ну его, не получается». Потому что именно эти моменты ты и будешь проходить сам, и я хочу, чтобы ты знал: их проходят все, и это нормально. Все пять историй — из чатов наших потоков, публикуются с согласия героев; имена изменены.

Рустам. Сварщик, который боялся открыть программу.

Сорок восемь лет, бывший сварщик, жил на двадцать тысяч в месяц, с компьютером не дружил вообще. Перед стартом Рустам сделал то, что делает почти каждый новичок, — накрутил себя. «Открою, а там термины сплошные, я ничего не пойму, куда мне в мои годы». Классический страх, который останавливает миллионы людей ещё до первого шага.

А посреди всего этого у него ещё и сын заболел — навалилось разом. Легко было бросить и сказать «не время». Он не бросил. Прошёл уроки за день, разослал двадцать откликов. Первый ответ пришёл на второй день. Первые дни — мелкие заказы: расшифровки, обработка фото, по мелочи набежало тысяч семь. Потом сделал человеку страницу-лендинг за полчаса — семнадцать тысяч, из них две сверху за скорость. А потом был день, когда упало три заказа разом на двадцать девять тысяч. Итог — пятьдесят три тысячи за пять дней. Его же слова: «Я думал, что буду нервничать как обычно. А тут просто шаг за шагом, и страх куда-то исчез. Я даже сам не понял когда».

Гузель. Учитель, которая устала терпеть.

Школьная учительница, выгорела в найме. Знакомо звучит? Сил после смены нет, вечера съедает проверка домашек, а в кошельке всё та же зарплата. Её боль была не в деньгах даже, а в ощущении: «не хочу всю жизнь терпеть, когда мне диктуют условия — не нравится, увольняйся».

Первым делом она отдала Claude самое ненавистное — проверку домашек. Два с половиной часа превратились в тридцать минут. А

дальше сделала то, на что раньше не было сил: попросила Claude искать ей учеников на репетиторство. За короткое время — одиннадцать тысяч триста рублей и шесть постоянных учеников, с потенциалом в разы больше. Трудность у Гузель была не техническая, а человеческая: пахать приходилось по вечерам, на остатках сил после школы. Но именно эти вечера и стали её выходом из клетки. И заметь: дело было не в сумме. Дело в том, что впервые за долгое время у неё появился воздух и выбор — а не только «терпи и не выступай».

Мансур. Тот, кто не с первого захода поверил.

Руководитель отдела продаж. Поначалу относился к Claude как к «игрушке для текстов» — ну помогает письмо написать, и ладно. Перелом случился, когда он рискнул доверить машине настоящую боевую задачу. Собрал систему, которая за одну ночь обработала двести тридцать один лид: оценила каждого, раскидала по девяти менеджерам, написала больше двухсот персональных сообщений. Потом добавил конвейер, который расшифровывает все звонки отдела — бесплатно, по паре секунд на звонок.

Его признание дорогого стоит: «Раньше это делалось вслепую или вообще не делалось. Теперь работает как система». Трудность Мансура — внутренняя. Ему надо было переломить себя и перестать видеть в ИИ игрушку. Самый частый провал не технический, а вот этот — в голове. Сколько людей годами держат под рукой инструмент, который мог бы перевернуть их дело, но используют его на десятую часть силы, потому что мозг записал его в «баловство». Мансур перешагнул через это недоверие — и ровно с этого момента у него начались настоящие результаты. Иногда весь рост упирается в одно решение: поверить и доверить машине что-то серьёзное.

Данил. Тот, кто собрал команду из машин.

Данилу надоела рутина в соцсетях. Контент-план на неделю — шесть-восемь часов ручной возни, каждую неделю, как проклятие. Он не стал терпеть и не стал нанимать людей. Он собрал команду из девяти агентов. Теперь эти девять помощников ведут группу почти сами: восемьдесят с лишним постов автоматом, а план, который раньше отнимал целый день, готов за пятнадцать минут. Один человек с работой целого отдела. Никакого гения программирования —

просто человек, которому надоело, и он довёл дело до системы. И вот его трудность, о которой важно сказать: девять агентов не собрались за один вечер. Сначала был один, кривой, который делал не то. Потом второй. Данил докручивал, ловил ошибки, переделывал связки, пока конвейер не заработал как надо. Красивый итог — восемьдесят постов на автомате — вырос из десятка неудачных попыток, о которых в отчётах не пишут.

Валентина. Та, у кого не вышло с первого раза.

Специально оставил её на конец, потому что её история — самая честная и самая важная для тебя. Валентина из финансового отдела собирала бота для заявок. И у неё не получилось с первого раза. И со второго не идеально. Собралось только с третьего подхода — пришлось перебирать и переделывать. Знаешь, сколько людей на её месте бросили бы после первой неудачи со словами «ну вот, я так и знал, это не для меня»?

Она не бросила. Её финал: «Наконец собрала бота так, как удобно нам с Галиной». Вот это я и хочу, чтобы ты вынес из главы крепче всего: нормальный путь выглядит как несколько заходов, и побеждает не тот, у кого сразу получилось, а тот, кто не бросил на второй попытке.

> ***Из чата учеников.*** *«Три месяца назад я не знала, где тут кнопка. Вчера сдала клиенту первый проект».*

Пятеро разных людей. Бывший сварщик, учитель, начальник продаж, парень с соцсетями, женщина из финотдела. Разный возраст, разные сферы, разный старт. И у каждого на пути был свой стопор — страх, усталость, недоверие, надоевшая рутина, неудача с первого раза. Каждый мог остановиться на этом стопоре. Никто не остановился. Вот и вся разница между теми, у кого получилось, и теми, кто до сих пор только «собирается попробовать».

⚡ Сценарий №21. Напиши историю себя-через-год

Ситуация: тебе нужно поверить, что эти истории — про тебя, а не только про других.

Что сделать. Дай Claude вводные о себе и попроси написать твою собственную историю успеха — по образцу героев этой главы, реалистично, с трудностями на пути:

> «Мне [возраст], я работаю [профессия], мой старт в профессии Оператора Claude — почти с нуля. Напиши реалистичную историю моего первого года как оператора: с чего я начну, с какими трудностями и сомнениями столкнусь в первые недели, как их пройду, к какому доходу приду через 3, 6 и 12 месяцев. Сделай честно, без сказок, с реальными препятствиями и тем, как я их преодолею».

Что получишь. Свою личную дорожную карту, написанную как история. Ты увидишь не чужой, а именно свой путь — с понятными этапами и с трудностями, к которым будешь готов заранее. Такую историю полезно перечитывать в момент, когда захочется бросить.

Глава 22. Ты уже готов

Мы подходим к концу этой части, и я знаю, что творится у тебя в голове прямо сейчас. Ты прочитал про Рустама, Гузель, Данила — и где-то внутри тихий голос бубнит: «У них-то получилось, а у меня…» Дальше подставь своё. Давай я пройдусь по самым частым «не готов» и закрою каждое живым человеком из прошлой главы. Не уговорами. Фактами.

«Я не технарь, я в этом ничего не понимаю».

Вспомни Рустама из прошлой главы: бывший сварщик под пятьдесят, с компьютером на «вы», дальше почты никуда не залезал. Если кто и имел полное право сказать «я не технарь» — это он. Не помешало. Профессия оператора держится на умении объяснять — а объяснять ты умеешь с детства. «Не технарь» — это просто удобная ширма, за которой легко пересидеть страх.

«У меня нет времени, я и так с утра до ночи в делах».

Гузель, у которой вечера съедала проверка домашек, времени имела не больше твоего — и пошла в Claude именно затем, чтобы его себе вернуть. Отдала машине рутину и высвободила часы, которых «не было». Аргумент «нет времени» разворачивается ровно наоборот: времени нет как раз потому, что ты ещё не отдал рутину машине.

«Наверное, уже поздно, все умные давно там».

Мансур сам долго тянул, держал Claude за игрушку — и всё равно не опоздал, построил на нём рабочую систему. Рынок не то что не занят — на нём почти пусто, а горизонт у профессии, помнишь, больше десяти лет. Ты по-прежнему один из первых — просто из тех, кто ещё сомневается.

«А вдруг у меня не получится, вдруг я не справлюсь».

У Валентины с первого раза и не вышло. И со второго. Она зашла ещё раз — и собрала. Вот честный ответ на этот страх: скорее всего, идеально с первого раза и правда не выйдет. Ну и что? Провал — это не первая неудача, а привычка бросать сразу после неё.

«Это для молодых, а я уже не в том возрасте».

Опять Рустам: ему сорок восемь. А у тебя вдобавок есть то, чего нет у молодых, — понимание людей, житейская хватка, умение договариваться. Технику закрывает Claude, а вот это он не заменит — и именно это ты приносишь в профессию. Возраст здесь не гиря на ноге, а фора, которую ты почему-то считаешь недостатком.

> ***Из чата учеников.*** *«Думал, поздно в моём возрасте. Оказалось, опыт — как раз преимущество» — Виктор.*

Видишь общую нить? Каждое твоё «не готов» уже прожил и закрыл кто-то, у кого стартовые условия были хуже твоих. Не технарь — Рустам закрыл. Нет времени — Гузель закрыла. Поздно — Мансур закрыл. Не получится — Валентина закрыла. Не тот возраст — снова Рустам. Не осталось ни одной отговорки, которую до тебя уже не разбил живой человек.

А если страх и «я не технарь» сидят в тебе глубже, чем просто отговорка, — не переживай: этому посвящена целая часть про мышление, там разберём механику, а не лозунги.

И вот честное сравнение напоследок, чтобы дошло до костей. Через год ты в любом случае будешь на год старше. Вопрос только в том, встретишь ли ты этот год оператором, у которого уже есть первые заказы и уверенность, — или человеком, который всё ещё «собирается разобраться». Оба варианта требуют, чтобы прошёл год. Только один из них ещё требует, чтобы ты сегодня открыл Claude и что-то сделал.

⚡ Сценарий №22. Разбей свои «не готов» фактами

Ситуация: тебя держат собственные отговорки, и ты хочешь разобрать их по косточкам.

Что сделать. Выпиши все свои «я не готов, потому что…» и отдай их Claude на разбор:

> «Я хочу освоить профессию Оператора Claude, но меня останавливают вот эти сомнения: [перечисли свои — например: не технарь, нет времени, поздно, не получится, возраст]. По каждому сомнению разбери честно: где это реальное препятствие, а где отговорка. И дай мне на каждое одно конкретное маленькое действие, которое я могу сделать сегодня, чтобы это сомнение перестало меня держать».

Что получишь. Список своих страхов, разложенный на «правда» и «отговорка», и рядом с каждым — крохотный первый шаг. Абстрактное «я не готов» рассыпается на несколько конкретных дел, а конкретное дело всегда можно взять и сделать. С этого и начинается твоя профессия.

ЧАСТЬ VI. КАК ЗАРАБАТЫВАТЬ

Глава 23. Фриланс

Представь: сидит человек вечером, уставший после смены, открывает биржу заказов — и там сотни задач, за которые люди готовы платить прямо сейчас. Написать текст на сайт. Расшифровать интервью. Собрать описание товара для магазина. Перевести инструкцию. Раньше на каждую такую задачу нужен был навык, который ты годами нарабатывал. Сегодня нужны Claude и полчаса свободного времени.

Фриланс — это самая короткая дорога от «я прочитал книгу» до «мне пришли первые деньги на карту». Тебе не нужен свой продукт. Не нужен сайт. Не нужна репутация. Есть биржа, где заказчик уже стоит с деньгами и ищет, кому их отдать. Твоя работа — оказаться тем, кто ответит первым и сделает хорошо.

Давай сразу разберёмся, какие задачи там вообще водятся, чтобы у тебя не было ощущения тумана. Тексты: описания товаров, статьи в блог, посты, письма для рассылок, скрипты для продавцов. Работа с чужой речью: расшифровать вебинар в текст, сделать из часового интервью короткую выжимку, перевести инструкцию с одного языка на другой. Черновая аналитика: собрать таблицу, свести данные, сделать краткий обзор рынка. Всё это — задачи, которые Claude вывозит на ура, а платят за них живые деньги. Ты не обязан уметь всё. Тебе достаточно выбрать один тип задач и стать в нём быстрым.

Смотри, как это выглядит на практике. Заходишь на fl.ru или kwork — это две самые живые в рунете площадки, где ищут исполнителей. Находишь задачу себе по силам. Копируешь текст задания. Открываешь Claude, объясняешь ему человеческим языком, что нужно, — и через пару минут у тебя черновик, который остаётся вычитать и причесать под заказчика. Всё. Ты только что сделал работу, за которую вчера взялся бы человек с профильным образованием.

Один из наших учеников, Булат, начинал именно так. Обычный парень, без всякого опыта в текстах и дизайне. Первое, что он взял на бирже, — простая задача на полторы тысячи рублей: составить продающее описание для карточки товара. Он честно засёк время. Пятнадцать минут — и готово. Полторы тысячи за пятнадцать минут рабо-

ты. Он потом сам признавался: сидел и не верил, что так можно. Всю жизнь ему говорили, что деньги — это тяжело, это горб, это годы. А тут пятнадцать минут.

Есть один момент, который на бирже решает всё, — это отклик. Заказчик выкладывает задачу, и на неё за час слетается десять исполнителей. Побеждает не тот, кто дешевле, а тот, кто написал по-человечески и показал, что понял суть. И вот тут у тебя опять помощник под рукой. Прежде чем откликаться, дай Claude текст задания и попроси набросать короткий, живой отклик: без «я ответственный и коммуникабельный» — по делу, что именно ты сделаешь и как быстро. Три-четыре точных предложения бьют пафосную простыню наповал. Булат, кстати, первые заказы проиграл именно потому, что писал скучные шаблонные отклики, — а как начал отвечать живо и конкретно, дело пошло.

Но я не хочу тебя обманывать красивой картинкой, поэтому расскажу и про засаду. У Булата первые дни всё шло не гладко. Он брал заказы, отдавал сырой текст прямо из Claude, не вычитывая, — и получал правки. Один заказчик вообще отказался платить, сказал «это как-то безлично». И Булат чуть не бросил всё. Знаешь, что его спасло? Он понял простую вещь: Claude делает девяносто процентов работы, но последние десять процентов — это ты. Твой глаз, твоё «звучит живо или нет», твоя правка под конкретного человека. Как только он начал перечитывать и докручивать каждый текст перед сдачей — правки кончились, а заказы пошли один за другим.

Вот тебе честная механика фриланса на Claude, без розовых очков.

Первое: бери задачи, в которых ты хоть немного разбираешься по жизни. Работал в магазине — бери описания товаров. Мама — бери тексты про детей, про быт, про школу. Ты не эксперт по копирайтингу, но ты человек, который понимает тему изнутри, а Claude добавит форму. Это сочетание и выигрывает заказы.

Второе: не сдавай первый черновик. Никогда. Прочитай вслух. Убери канцелярит. Добавь живую фразу. Спроси себя — я бы сам такое опубликовал? Если нет — верни Claude на доработку с конкретным замечанием: «слишком сухо, добавь эмоцию», «первый абзац скучный, перепиши крючок».

Третье: считай не деньги за заказ, а деньги за час. Полторы тысячи за пятнадцать минут — это шесть тысяч в час. Обычная задача на бирже за пятьсот рублей, которую ты делаешь за десять минут, — это три тысячи в час. Сравни с тем, что платят на обычной работе, и тебе многое станет понятно.

По моей сетке доходов новичок-оператор выходит на тридцать–семьдесят тысяч в месяц, и почти всегда стартовые деньги приходят именно с фриланса. Это не потолок — просто самая быстрая точка входа: сегодня зарегистрировался, на этой неделе получил первый отклик.

Четвёртое, и это про голову. Первую неделю тебе будет казаться, что ты самозванец: берёшь деньги за то, что «просто попросил Claude». Отпусти это. Когда ты нанимаешь мастера повесить полку, тебе всё равно, каким шуруповёртом он работает, — ты платишь за ровную полку. Claude — твой шуруповёрт. Умение быстро и точно ставить ему задачу, выбрать правильную из десяти, вычитать и довести до ума — это и есть твой навык, за который платят. Он не хуже и не проще любого другого. Он просто новый.

> ***Из чата учеников.*** *«Взяла первый заказ на тексты, Клод всё сделал за меня!» — а Эльвира следом: «Клиент вернулся со вторым заказом. Значит, не случайность».*

Как выглядит реальная первая неделя, без сказок. Первый день — регистрируешься на бирже, оформляешь простой профиль, откликаешься на пять задач. Второй-третий — приходят первые ответы, кто-то задаёт вопросы, ты отвечаешь. Где-то к третьему-четвёртому дню — первый «да, берём». Делаешь, вычитываешь, сдаёшь. И вот тогда, ближе к концу недели, приходят первые деньги. Но это удачный сценарий — бывает и так, вспомни первую неделю Рустама. Нормальный горизонт спокойнее: по моему опыту, у тех, кто не бросает после пары отказов, до первых денег проходит от двух до шести недель практики. В любом случае счёт идёт на недели. Совсем другой масштаб, чем «сначала выучись профессии за два года».

Главное, что тебе нужно понять про фриланс: заказчику всё равно, как ты сделал работу. Ему важно, что ты её сделал — вовремя и хоро-

шо. Он не спрашивает, сам ты писал или с Claude. Так же, как ему всё равно, в каком редакторе ты набрал текст. Ты приносишь результат. Результат стоит денег. Всё остальное — детали.

Начни с одной задачи — всего с одной. Доведи её до конца, получи первые деньги — и что-то в голове щёлкнет, как щёлкнуло у Булата.

⚡ Сценарий №23. Пять задач с биржи за один вечер

Ситуация: ты хочешь первые деньги на фрилансе, но не понимаешь, за что вообще браться.

Что сделать. Зайди на fl.ru или kwork, найди пять свежих задач, которые кажутся тебе посильными, и скопируй текст каждой. Потом открой Claude и по очереди прогони их таким промптом:

> «Вот задание с фриланс-биржи: [вставь текст задания]. Сделай эту работу полностью и хорошо. Затем отдельно напиши: сколько примерно времени заняла бы эта задача у обычного исполнителя, и что мне стоит проверить и доработать перед сдачей заказчику».

Что получишь. Пять готовых черновиков и понимание, какие из этих задач тебе реально по руке. Из пяти хотя бы одна окажется твоей — с неё и бери первый заказ.

Глава 24. Контент для бизнеса

Загляни в любой соседний магазин, кофейню, автосервис, студию маникюра. У большинства из них есть страничка в соцсетях или канал в Телеграме, который выглядит мёртвым. Последний пост — три недели назад. Фотография кривая. Подписи нет или она в стиле «Мы открылись! Ждём вас!». Владелец знает, что «надо вести соцсети», но у него нет ни времени, ни сил, ни человека, который бы этим занимался. И вот здесь появляешься ты.

Контент для бизнеса — это когда ты берёшь на себя тексты и посты для чужого дела. Не разово, как на фрилансе, а на потоке: договорился с владельцем, что ведёшь ему соцсети, — и каждый месяц получаешь оплату за пачку постов. Стабильный ежемесячный доход от одного клиента, а таких клиентов ты можешь набрать несколько.

Почему это идеальная ниша для оператора Claude? Потому что контент — самая пожирающая время часть в любом малом бизнесе. Придумать тему, написать текст, сделать так, чтобы он не был скучным, выдержать единый стиль, не выдохнуться на третьей неделе — на это у обычного владельца просто нет ресурса. А ты с Claude выдаёшь месячный контент-план за один вечер. Тридцать постов, разбитых по темам, с готовыми текстами, с крючками в первой строке. То, на что копирайтер тратит неделю.

Разберём, из чего вообще состоит эта работа, чтобы слово «контент» не пугало. Ты садишься и просишь Claude собрать месячный план — нормальную сетку, где у каждого поста своя роль. Часть постов — польза: советы, разборы, ответы на частые вопросы клиентов. Часть — про само дело: как готовят, как выбирают, что происходит за кулисами. Часть — мягкая продажа: акции, новинки, отзывы. И совсем чуть-чуть — человеческое, про людей за прилавком. Такая смесь не выглядит как реклама в лоб, её читают. Claude раскладывает темы по этой логике сам, если ты его попросишь, — а дальше пишет тексты под каждую.

Дальше начинается то, за что тебе и платят каждый месяц. Единый голос. Календарь, чтобы посты выходили ровно, а не рывками. Реак-

ция на жизнь бизнеса: пришла новая поставка — пост, сезонная акция — пост. Владелец не хочет об этом думать. Он хочет один раз в месяц скинуть тебе новости и получить готовую ленту. Вот это спокойствие ты ему и продаёшь. И заметь: со второго месяца тебе уже проще — стиль пойман, темы понятны, ты просто крутишь отлаженную машину.

Давай честно про деньги, одной вилкой, чтобы у тебя в голове был ориентир. Ведение соцсетей для малого бизнеса в рунете стоит примерно пятнадцать–сорок тысяч рублей в месяц за одного клиента — в зависимости от объёма и от того, насколько ты въелся в их тему. Возьми трёх клиентов — и вот тебе сорок пять–сто двадцать тысяч в месяц. И заметь: работы там не в три раза больше, потому что механику ты уже отладил на первом.

Одна наша ученица зашла в эту нишу с сомнением. Копирайтер по призванию, но выгоревшая, уставшая писать руками. Она попробовала вести на Claude один небольшой магазин — и сама не поверила, как быстро пошло. Исчезла та самая мучительная часть, где ты сидишь перед пустым экраном и выжимаешь из себя первую строчку, — так она сама описала это в чате. Трудность у неё была в другом: первый клиент попросил «фирменный голос бренда», а она не понимала, как его поймать. Решилось просто — она дала Claude три примера того, как владелец сам пишет в личке, и попросила писать в такой же манере. Голос поймался. Клиент остался.

Вот как ты заходишь к бизнесу, чтобы тебе не отказали.

Не пиши владельцу «Здравствуйте, веду соцсети, недорого». Таких сообщений ему приходит десять в день, и все летят в корзину. Зайди по-другому: сделай работу заранее и покажи результат. Открываешь их страницу, смотришь, что там мёртвое, идёшь к Claude и просишь собрать демо — пример того, как это могло бы выглядеть. Пять постов конкретно под их дело, с их спецификой. И приходишь уже не с предложением, а с подарком: «Смотрите, набросал вам пять постов на пробу, вот так я вижу ваш канал. Нравится — давайте вести на постоянку».

Разница между этими двумя заходами — небо и земля. В первом ты один из десяти попрошаек. Во втором ты человек, который уже

сделал и уже принёс. Отказать тому, кто вложился в тебя заранее, психологически очень трудно.

А где брать этих владельцев? Да они повсюду вокруг тебя. Пройди по своей улице с телефоном в руке. Кофейня без нормального канала. Цветочный, у которого последний пост к Восьмому марта. Барбершоп, автосервис, студия растяжки, зоомагазин. Загляни в их соцсети — и ты сразу увидишь тех, кто явно махнул рукой на эту часть дела. Вот твой список клиентов, он бесконечный. Малый бизнес почти весь одинаково страдает от контента, и почти никто из них не знает, что рядом живёт человек, который снимет с них эту боль за адекватные деньги.

Ещё одна честная вещь про эту нишу — она держит клиентов лучше, чем фриланс. На бирже каждый заказ разовый: сделал, получил, ищи следующего. А тут человек, единожды доверивший тебе своё лицо в соцсетях, не хочет заново искать и обучать кого-то. Пока ты выдаёшь ровный результат — он платит месяц за месяцем. Три-четыре таких клиента — и у тебя стабильный доход, который не надо каждый раз добывать заново. По сути — готовая профессия.

> ***Из чата учеников.*** *«За пару дней после курса заработала восемь тысяч. Это же просто нереально».*

И ещё важное. Не берись вести бизнес, в теме которого ты полный ноль и он тебе противен. Веди то, что тебе хоть немного близко: любишь кофе — иди к кофейням, разбираешься в детских товарах — к детским магазинам. Claude напишет что угодно, но заказчик чувствует, когда за текстом стоит человек, которому не всё равно. А тебе с близкой темой и работать в радость, и не выгореть.

⚡ Сценарий №24. Демо-контент-план в подарок

Ситуация: ты нашёл бизнес рядом с домом, чьи соцсети выглядят заброшенными, и хочешь предложить им себя — но так, чтобы не отказали.

Что сделать. Собери, чем этот бизнес занимается: что продаёт, кто клиенты, чем отличается от соседей. Открой Claude и попроси:

> «Я хочу предложить вести соцсети для [опиши бизнес: что продают, где находятся, кто покупатели]. Составь мне контент-план на неделю: семь постов с готовыми текстами и крючком в первой строке. Темы должны быть полезны их клиентам, а не рекламой в лоб. Стиль — живой, без канцелярита».

Что получишь. Готовую неделю постов, которую ты отправишь владельцу как подарок-пробу. Это твой пропуск в разговор о постоянном сотрудничестве — с примером в руках, а не с пустым предложением.

Глава 25. Маркетинг и стратегия

Есть работа, за которую платят пять тысяч, и есть работа, за которую платят пятьдесят. И дело вовсе не в том, сколько ты потел. Одному платят за заполненную страничку, другому — за решение, от которого зависят деньги бизнеса. Написать пост — это первое. Сказать владельцу бизнеса, почему у соседа очередь, а у него пусто, и что с этим делать, — это второе. И здесь мы поднимаемся на уровень выше, чем контент.

Маркетинг и стратегия — это когда ты приходишь к бизнесу не с руками, а с головой. Ты говоришь владельцу: «я разобрался в вашем рынке и вижу, где вы теряете клиентов». Именно за это платят покрупному. И именно здесь работает правило, которое стоит запомнить на всю эту часть книги: чем уже твоя специализация, тем выше твой ценник. Человек, который «делает всё понемногу», стоит дёшево. Человек, который разбирает конкурентов в конкретной нише и приносит выводы, стоит дорого.

Что вообще входит в маркетинг и стратегию, если разложить? Три большие вещи. Первая — понять рынок: кто вокруг, что они делают, где ты можешь их обойти. Это анализ конкурентов. Вторая — понять предложение: почему клиент должен купить именно здесь, а не у соседа, в чём отличие, как его сформулировать так, чтобы цепляло. Это позиционирование и оффер. Третья — понять путь клиента: как человек узнаёт о бизнесе, что его останавливает от покупки, где он отваливается. Это воронка. За каждую из этих вещей платят несравнимо больше, чем за пост, потому что от них зависит выручка, а не просто картинка в ленте.

Самый сильный инструмент захода к клиенту на этом уровне — готовый анализ конкурентов. Штука, которая раньше стоила бизнесу отдельного маркетолога и недели работы, у тебя с Claude собирается за пару часов. Ты берёшь трёх-пятерых конкурентов клиента, прогоняешь их через Claude по единой схеме — что предлагают, по каким ценам, чем цепляют, где у них дыры, — и на выходе получаешь документ, который владелец бизнеса в жизни сам не собирал. Он смотрит

на этот разбор и понимает: этот человек видит мой рынок лучше меня.

Рита, наша ученица из сферы соцсетей, сделала на этом рывок. Раньше анализ конкурентов был для неё каторгой — она честно тратила на один нормальный разбор около сорока часов. Открыть каждого конкурента, выписать, сравнить, свести в таблицу, сделать выводы — неделя жизни. С Claude тот же разбор стал занимать у неё шесть часов. Почти в семь раз быстрее. И дело даже не в скорости. Раньше она за эти сорок часов так выматывалась, что на выводы уже не оставалось сил, отдавала клиенту сырые таблицы. Теперь энергия уходит туда, где она реально ценна: посмотреть на собранное и сказать умную мысль. Трудность у Риты была в доверии к себе — ей казалось, что раз собралось так быстро, значит, работа несерьёзная и брать за неё нормальные деньги стыдно. Понадобилось время, чтобы понять: клиент платит за результат и за выводы, а сколько часов ты просидел — его не волнует. И выводы у неё были сильные.

Вот в чём фокус стратегической работы. Claude отлично собирает и структурирует — вытащит факты, разложит по полочкам, сведёт в таблицу. Но соединить это с реальностью, с чутьём, с пониманием «а вот это у них не сработает, потому что аудитория другая» — это делаешь ты. И именно за это соединение платят как за экспертизу. Ты не конкурируешь с Claude. Ты сидишь на нём верхом.

Многих новичков пугает само слово «стратегия» — кажется, что это удел людей с дипломом маркетолога и десятью годами опыта. Забудь этот страх. Стратегия для маленькой кофейни или автосервиса — это просто здравый смысл, сложенный с хорошо собранными фактами. Почему у соседа очередь? Потому что он рядом с офисами и открывается в семь, а ты в девять, когда все уже с кофе. Почему у тебя мало записей? Потому что нигде не видно цен, и человек боится спросить. Такие выводы не требуют гения — они требуют внимательного взгляда и привычки задавать Claude правильные вопросы. Ты удивишься, как быстро начинаешь видеть чужой бизнес насквозь, когда у тебя под рукой инструмент, который за минуту раскладывает любой рынок по полкам.

Заходи к клиенту так же, как в прошлой главе, только с более тяжёлым снарядом. Не проси о встрече с пустыми руками. Собери мини-разбор его конкурентов заранее — пусть даже поверхностный, на трёх игроках — и покажи: «Смотрите, я посмотрел ваш рынок, вот что делают трое ваших ближайших конкурентов, вот где, по-моему, вы недорабатываете. Хотите, разберу глубже и предложу стратегию?» После такого захода разговор идёт уже не о том, брать тебя или нет. Он идёт о деньгах.

Как назначать цену на такую работу, чтобы не продешевить и не спугнуть. Правило простое: ты берёшь деньги не за часы, а за ценность решения. Разовый анализ конкурентов с выводами для маленького бизнеса — это отдельная работа со своей ценой, и цена эта держится на том, что владелец после неё перестанет сливать деньги вслепую. А ещё сильнее разового разбора — постоянное сопровождение: раз в месяц смотришь, что изменилось у конкурентов, как отработали прошлые решения, что докрутить. Это переводит тебя из «сделал и ушёл» в «человек, который ведёт мой маркетинг». И платят за это уже помесячно, как за важного члена команды.

Один важный принцип, который отличает стратега от новичка: не вываливай на клиента сырой отчёт Claude на двадцать страниц. Это ошибка Риты в начале — она отдавала таблицы, а не выводы. Владельцу бизнеса не нужен талмуд. Ему нужны три вещи, сказанные простыми словами: где он теряет, что с этим делать в первую очередь и почему это сработает. Всё остальное — приложением. Claude соберёт объём. Ясность добавляешь ты — и в ней твоя ценность.

Это тот уровень, где ты перестаёшь быть исполнителем на подхвате и становишься человеком, к мнению которого прислушиваются. А к мнению, в отличие от рук, привыкают. Такой клиент не уходит через месяц — он остаётся с тобой надолго.

⚡ Сценарий №25. Анализ конкурентов за два часа

Ситуация: ты хочешь зайти к бизнесу как стратег, а не как исполнитель, и тебе нужен козырь на первую встречу.

Что сделать. Выбери бизнес и найди трёх-пятерых его конкурентов — по одному городу или по одной нише. Собери по каждому, что можешь: сайт, соцсети, цены, предложения. Отдай Claude:

> «Я анализирую рынок для [опиши бизнес]. Вот его конкуренты и что я о них собрал: [вставь данные по каждому]. Сравни их по единой схеме: что предлагают, ценовая политика, чем цепляют клиента, сильные стороны, слабые места и дыры. В конце — три вывода, где мой клиент может их обойти».

Что получишь. Структурированный разбор рынка с готовыми выводами — документ, который делает тебя в глазах владельца человеком, понимающим его дело. С таким на встречу приходить не стыдно.

Глава 26. Агенты и автоматизация для малого бизнеса

Две кофейни на соседних улицах. В одной хозяйка каждый вечер сама сидит и отвечает на сообщения в чате: где вы находитесь, до скольки работаете, есть ли безлактозное, можно ли забронировать столик. Одни и те же вопросы по кругу, каждый день, вместо того чтобы заниматься делом. Во второй кофейне на эти вопросы отвечает бот — круглосуточно, мгновенно, ровным доброжелательным голосом. Хозяйка второй кофейни спит спокойно. Собрал ей этого бота оператор Claude. И взял за работу тридцать пять тысяч рублей плюс восемь тысяч в месяц за то, что бот живёт и обновляется.

Вот мы и дошли до самого сочного. Автоматизация — это вершина профессии, тот самый пятый уровень мастерства — оператор. Ты уже не делаешь работу руками и даже не думаешь за клиента. Ты строишь систему, которая работает вместо человека и не устаёт. Бот, который отвечает клиентам. Агент, который следит за заявками и не даёт ни одной потеряться. Помощник, который каждое утро присылает владельцу сводку по делам. Однажды собрал — работает годами.

И тут появляется магия, которой нет ни во фрилансе, ни в контенте. Подписка. Смотри на математику, я покажу её один раз, но запомни навсегда. Собрал ты бота за тридцать пять тысяч — это разовые деньги, приятно, но кончится. А вот восемь тысяч в месяц за обслуживание — это другое. Это восемь тысяч, которые капают, пока бот работает, а бот работает всегда. Пять таких клиентов — сорок тысяч в месяц, которые приходят сами, даже когда ты в отпуске. Десять клиентов — восемьдесят тысяч фонового дохода поверх всего остального. Ты один раз построил — и тебе платят каждый месяц за то, что оно продолжает жить. А доход оператора, который начинается от пятисот тысяч, — это следующий этаж той же математики: уже не десять мелких ботов по восемь тысяч, а целые системы с командой агентов для бизнеса покрупнее — большие сборки за разовые деньги плюс подписки на обслуживание. Принцип один и тот же: на тебя работает флот однажды собранных систем.

Почему подписка вообще существует и за что владелец платит эти восемь тысяч, если бот уже собран? Справедливый вопрос — задай его себе прямо, потому что клиент задаст. Бот живёт в реальном мире, а мир меняется. Поменялось меню — надо обновить. Появился новый частый вопрос — надо научить. Что-то сломалось на стороне сервиса — надо починить. Хозяйке спокойно от того, что есть человек, который за этим следит и до которого можно дописать. Она платит за то, что система остаётся живой и за ней присматривают. Это как техобслуживание машины: купил один раз, но чтобы ездила годами, её надо обслуживать. Объясни клиенту именно так — и подписка перестаёт казаться ему навязанной.

Не пугайся слова «бот». Тебе не нужно программировать. Ты объясняешь Claude человеческим языком, что должна делать система: «отвечай клиентам кофейни на такие-то вопросы, вот адрес, вот меню, вот часы работы, если спрашивают что-то сложное — зови хозяйку». Claude собирает. Ты проверяешь на живых вопросах, докручиваешь. Готово.

И чтобы у тебя в голове был склад готовых идей, вот что чаще всего болит у малого бизнеса и снимается ботом. Ответы на типовые вопросы клиентов — где вы, до скольки, есть ли то-то. Запись и напоминания о брони — чтобы люди не забывали и не срывали визиты. Приём заявок с сайта или из соцсетей, чтобы ни одна не потерялась в переписке. Сбор отзывов после визита. Простой учёт — платежи, заявки, клиенты. Утренняя сводка владельцу: сколько записей на сегодня, что важного. Каждая из этих штук — отдельный маленький продукт, который ты можешь предложить и за который тебе будут платить ежемесячно.

Но я обещал честность, поэтому вот тебе правда про засады. Не всегда собирается с первого раза. Игорь, у которого своя небольшая доставка, собирал бота для приёма и разбора заявок. Первый вариант терял половину сообщений, второй тоже шёл криво — Игорь психовал, переделывал, психовал снова. Собралось только с третьего подхода. Зато теперь ни одна заявка не уходит в никуда, а сам он сидит и удивляется, сколько денег раньше утекало просто из-за того, что он не успевал отвечать. Автоматизация иногда требует нескольких захо-

дов — и это нормально, это не значит, что у тебя не получается. Так и строятся настоящие системы.

> ***Из чата учеников.*** *«Восемьдесят пять процентов моих лидов теперь идут через бота» — так написал Игорь.*

Как объяснить владельцу ценность, чтобы он не спросил «а зачем мне это»? Не говори про технологии, боты и агентов — ему это пустой звук. Говори про его боль и его деньги. Не «я соберу вам бота на Claude», а «вы каждый вечер час отвечаете на одни и те же вопросы в личке — давайте я сделаю так, чтобы за вас отвечали мгновенно и круглосуточно, а вы это время тратили на семью или на клиентов». Переведи всё на язык освобождённого времени и несливаемых денег. Час в день — это тридцать часов в месяц его жизни, которые ты возвращаешь. Посчитай ему это вслух — и восемь тысяч в месяц покажутся ему смешной ценой за такую свободу.

И держи в голове разницу между разовым и подписочным, потому что в ней вся суть этой главы. Фриланс и контент — это доход, который надо каждый месяц зарабатывать заново. А собранная система — это доход, который однажды построен и потом просто идёт. Даже если ты завтра заболеешь, уедешь, займёшься другим — боты твоих клиентов работают, а деньги за обслуживание капают. Вот к чему ты идёшь через эту профессию: чтобы на тебя работали системы. Автоматизация — это первая настоящая ступенька к той свободе, ради которой всё и затевалось.

Малый бизнес вокруг тебя набит рутиной, которую можно снять ботом, — весь склад идей ты видел выше. Каждая такая рутина — это владелец, который платит, лишь бы её с себя снять. И платит каждый месяц, пока система работает. Найди одну кофейню, одну студию, один автосервис рядом с домом — и предложи снять с них самую нудную ежедневную задачу. С этого начинается доход, который не зависит от того, сколько часов ты сегодня отработал.

⚡ Сценарий №26. Спроектируй агента для бизнеса рядом с домом

Ситуация: ты хочешь войти в автоматизацию, но не понимаешь, с чего начать и что вообще можно предложить бизнесу.

Что сделать. Выбери конкретное дело рядом с домом — кофейню, барбершоп, магазин, автомойку. Подумай, какая рутина съедает у них время каждый день. Отдай Claude:

> «Рядом со мной есть [опиши бизнес]. Я хочу предложить им автоматизацию. Придумай трёх агентов или ботов, которые реально сняли бы с них ежедневную рутину. По каждому: что он делает, какую задачу закрывает, сколько времени экономит владельцу и как это объяснить хозяину простыми словами при первой встрече».

Что получишь. Три конкретных идеи под этот бизнес и готовый язык, которым ты объяснишь ценность владельцу. Выбери самую очевидную, собери простой прототип — и иди показывать.

Глава 27. Свои продукты

До этой главы ты продавал своё время и свои руки — пусть и усиленные Claude. Заказ, клиент, оплата, следующий заказ. Хорошая модель, честная. Но у неё есть потолок: в сутках двадцать четыре часа, и сколько ни ускоряйся, ты продаёшь их по одному. А теперь я расскажу про модель, где ты один раз что-то создаёшь — и это продаётся, пока ты спишь. Свои продукты.

Свой продукт — это когда ты упаковал своё знание во что-то, что можно продать много раз одним и тем же трудом. Мини-гайд. Обучающий курс. Платный канал с полезным. Шаблон, которым пользуются другие. Ты собрал это однажды — а продаёшь десять, сто, тысячу раз. Каждая продажа после первой почти ничего тебе не стоит. Вот где начинается настоящая свобода: доход, оторванный от твоих часов.

Давай пройдёмся по видам, чтобы ты видел лестницу. Внизу — мини-гайд: маленький документ, который решает одну боль. Продаётся дёшево, собирается за вечер, идеален как первый шаг. Ступенькой выше — курс: несколько уроков, которые ведут человека от «не умею» к «умею». Дороже, объёмнее, но и собирается теперь не месяцами. Ещё выше — платный канал или клуб: люди платят помесячно за то, что ты регулярно делишься полезным по своей теме. Это та же подписка из прошлой главы, только продукт здесь — ты сам и твоё знание. И отдельной полкой — шаблоны: готовые таблицы, промпты, скрипты, которые люди покупают, чтобы не собирать самим. Начинают почти все с нижней ступеньки — и правильно делают.

И знаешь, что самое красивое? Книга, которую ты держишь в руках, — это ровно такой продукт. Я собрал в неё своё знание, а Claude помог мне на каждом этапе: структура, черновики, вычитка, сценарии. Один раз сделал — и она работает на меня, попадая к тебе и к тысячам других людей. Ты прямо сейчас держишь в руках доказательство того, о чём я пишу.

Заметь, что я не постеснялся тебе про это сказать. Есть старый предрассудок: мол, если автор писал с помощью Claude, значит, книга «ненастоящая». Чушь. Знание в ней моё, за каждым словом стою я, а

инструмент лишь ускорил путь от мысли до страницы. Твой продукт устроен так же: твоя голова, твой опыт, твоё имя на обложке — а Claude просто убирает те месяцы черновой возни, из-за которых раньше девять человек из десяти так и не доводили свой курс или книгу до конца. Ты доведёшь. В этом вся разница.

Раньше своя книга или свой курс — это были месяцы каторги. Теперь — иначе. Помнишь Ларису, методолога с библиотекой промптов из главы 12? Свой курс она собрала этими заготовками за несколько дней — а сама осталась тем человеком, чьё знание и чьё имя стоят за продуктом. Трудность у неё была в другом: сначала она пыталась впихнуть в курс вообще всё, что накопила, и он получался раздутым и мутным. Claude помог ей ответить на главный вопрос любого продукта: что здесь по-настоящему нужно ученику, а что можно убрать. Как только она это поняла, курс сложился.

С чего начать тебе? Курс — это уже второй шаг. Начни с мини-гайда. Это маленький продукт: короткий документ на несколько страниц, который решает одну конкретную боль одного конкретного человека. «Как самому собрать таблицу учёта для маленького магазина». «Пять готовых текстов для риелтора». «Как маме составить меню на неделю за десять минут». Что-то, в чём ты разбираешься, что людям реально нужно и что помещается на нескольких страницах.

Откуда взять тему, если кажется, что ты ни в чём не эксперт? Тема прячется там, где ты сам когда-то мучился и разобрался. Ты полгода вникал, как вести учёт в маленьком магазине, — вот гайд. Ты как мама методом проб собрала систему, как кормить семью правильно и не стоять у плиты весь день, — вот гайд. Ты разобрался, как новичку взять первый заказ на бирже, — вот гайд. Экспертность — это не диплом. Это то, что ты знаешь лучше человека, который стоит на две ступеньки ниже тебя. А таких людей вокруг тебя тысячи, и они готовы заплатить, чтобы не проходить твой путь вслепую.

Собрать мини-гайд с Claude — дело одного вечера. Ты объясняешь, для кого он и какую боль закрывает, Claude помогает собрать структуру и написать, ты правишь под себя и оформляешь. А дальше — самое важное и самое страшное для новичка: продать его. Именно продать, пусть за небольшие деньги, — раздать бесплатно не считается. Пото-

му что первая продажа своего продукта меняет в голове что-то навсегда. Ты перестаёшь быть исполнителем чужих заказов и становишься автором, у которого покупают.

Теперь про главный страх, который тебя сейчас держит: «да кто у меня купит, я же никто». Слушай внимательно. Тебе не нужна аудитория в сто тысяч человек. Тебе нужно десять. Десять живых людей, которым твоя тема реально нужна. Они есть в твоём телефоне прямо сейчас — знакомые, коллеги, люди из чатов по интересам. Первый гайд ты продаёшь этим десяти, по-человечески: «сделал короткий разбор по такой-то теме, стоит недорого, тебе может пригодиться». Один-два купят. И вот эти первые несколько продаж дороже денег — они доказывают, что твоё знание кому-то нужно настолько, что за него платят.

Про цену не мельчи. Новичку хочется поставить сто рублей «чтоб хоть кто-то взял». Не надо. Слишком дешёвое люди не ценят и не читают. Поставь нормальную небольшую цену за настоящую пользу. Человек, заплативший осмысленную сумму, вникнет в твой гайд — и станет тем, кто расскажет о нём другим. А дальше работает всё та же механика, что и с клиентами: доволен один — приходит следующий.

Состояния первый гайд не принесёт. Зато принесёт кое-что важнее — ощущение, что ты умеешь превращать своё знание в деньги без клиента над душой. А это ощущение — фундамент, на котором потом строятся курсы, каналы и всё остальное.

⚡ Сценарий №27. Собери мини-гайд и продай десяти людям

Ситуация: ты хочешь свой продукт, но кажется, что тебе нечего продавать и ты не эксперт.

Что сделать. Вспомни, в чём ты разбираешься лучше среднего человека и что другим людям пригодилось бы. Отдай Claude:

> «Я хочу сделать короткий платный мини-гайд для [опиши, кому: например, начинающим риелторам / мамам в декрете / владельцам маленьких магазинов]. Тема, в которой я разбираюсь: [твоя тема]. Помоги: 1) сформулировать одну конкретную боль, которую гайд закрывает; 2) собрать структуру на 5–7 разделов; 3) написать первый раздел. И предложи, за сколько такой гайд не стыдно продавать».

Что получишь. Каркас реального продукта и первый готовый кусок. Доведи его до конца за вечер, оформи — и предложи десяти знакомым, кому эта тема близка. Продать хотя бы одному — и ты уже автор.

Глава 28. Первый клиент за неделю

Всё, что было до этой главы, — способы. Фриланс, контент, стратегия, автоматизация, свои продукты. Пять дорог. Но у всех у них одна общая проблема, о которую разбивается большинство новичков. Они изучают, готовятся, дочитывают, «ещё чуть-чуть подготовлюсь» — и не делают главного. Не берут первого клиента. А без первого клиента всё остальное так и остаётся книжкой на полке. Поэтому давай про то, как получить его за неделю.

Первый клиент — это не про мастерство. Ты не станешь мастером за неделю, и не надо. Первый клиент — это про то, чтобы перестать прятаться и один раз сказать вслух: я это делаю, я могу помочь. Всё. Дальше пять шагов, и каждый ты можешь пройти за день.

Шаг первый. Составь список из десяти человек, которых ты знаешь, — живых знакомых: бывший коллега с магазином, подруга с маникюрным кабинетом, сосед с автосервисом, родственник, у которого своё маленькое дело. У каждого из нас есть такой круг — мы просто никогда не смотрели на него как на клиентов. Посмотри сейчас.

Не отмахивайся от этого списка мыслью «да у меня нет знакомых с бизнесом». Есть. Просто ты никогда не смотрел через эту оптику. Считай шире: не только владельцы, но и те, кто работает на видной должности и может тебя порекомендовать; не только большие дела, но и репетиторы, мастера на дому, самозанятые, продавцы на маркетплейсах, блогеры-малыши. Открой список контактов в телефоне и пройди его сверху вниз, задавая один вопрос: этому человеку или кому-то из его окружения могла бы пригодиться помощь с текстами, соцсетями, аналитикой, ботом? Десять имён наберётся быстрее, чем ты думаешь.

Шаг второй. Выбери из списка одного, чьё дело тебе понятнее всего, и сделай для него работу заранее, бесплатно, не спрашивая. Пять постов. Разбор пары конкурентов. Набросок бота. То, что ты уже умеешь по предыдущим главам. Полчаса с Claude — и у тебя в руках подарок.

Почему именно того, чьё дело понятнее всего? Потому что первый заход должен быть лёгким, а не героическим. Не выбирай самого богатого или самого крутого из списка — выбери того, с кем тебе просто и не страшно говорить. Первый клиент нужен тебе ради одного — пробить стену «я никогда этого не делал». После первого второй дастся легко, третий — вообще между делом. Вся сложность спрессована в первом. Так сделай его максимально простым для себя.

Почему бесплатно и заранее, а не «давай договоримся, и я сделаю»? Потому что «давай договоримся» — это просьба, а человек по природе от просьб защищается. А готовая работа в руках — это подарок, и от подарка защищаться нечем. Она меняет всю расстановку сил: ты приходишь дарить. Полчаса твоего времени с Claude покупают тебе позицию, из которой почти невозможно получить отказ.

Шаг третий. Напиши ему по-человечески. Не «предлагаю услуги по ведению соцсетей». А так: «Слушай, я тут осваиваю работу с искусственным интеллектом, потренировался на твоём деле — набросал пять постов для твоего магазина. Держи, пользуйся. Если зайдёт — могу вести дальше». Ты не просишь. Ты уже дал. Это переворачивает весь разговор.

Не отправляй это сообщение через силу в стиле продавца. Пиши как есть, своими словами, чуть неловко — даже лучше. «Осваиваю новое, дай потренируюсь на твоём деле» — фраза, которая обезоруживает, потому что она честная. Люди тянутся помочь тому, кто учится и старается. Ты растёшь — и зовёшь человека порадоваться результату вместе. Это совсем другая энергия, и она считывается мгновенно.

Почему именно неделя, а не «когда буду готов»? Потому что «готов» не наступит никогда. Всегда найдётся ещё одна глава, которую хочется перечитать, ещё один навык, который «надо бы сначала подтянуть». Это и есть та ловушка, в которой сидит большинство. Неделя — это срок, который не даёт тебе спрятаться за подготовку. Он короткий настолько, что заставляет действовать, и длинный настолько, что все пять шагов реально успеть. Поставь себе этот срок жёстко: через семь дней у меня либо есть первый клиент, либо есть честный ответ, почему нет.

Шаг четвёртый. Договорись о цене спокойно и не продешеви от страха. Новичку всегда хочется сказать «да мне можно и бесплатно, я же учусь». Не надо. Назови нормальную цену — пусть небольшую, но настоящую. Человек, который платит, ценит работу и относится к тебе всерьёз — а бесплатного помощника всерьёз не воспринимает почти никто.

Шаг пятый. Сделай работу и попроси об одном: если понравилось, расскажи обо мне ещё паре человек. Сарафан — это как первые клиенты приходят на самом деле, а не через рекламу. Один довольный знакомый приводит следующего, тот — ещё одного. У многих наших учеников второй клиент приходил по сарафану сразу после первого выполненного заказа.

А если откажут? Откажут — и ничего страшного не случится. Ты потерял полчаса и получил опыт. Идёшь к следующему из списка. В том и смысл списка из десяти человек: попыток у тебя тоже десять. Кто-то занят, кому-то не до того, кто-то не поверит. Достаточно, чтобы сработало у одного. А один сработавший — это уже не теория. Это первые деньги, первый отзыв, первая история, которую ты потом расскажешь следующему клиенту. С этого момента ты уже не «человек, прочитавший книгу про Claude» — ты человек, которому за работу с Claude заплатили. И вся разница между этими двумя — одно отправленное сообщение.

И держи в голове: тёплый круг — не единственная дорога к первому клиенту, просто самая безопасная. В прошлых главах был другой путь — обход улицы: идёшь к чужому бизнесу рядом с домом, к кофейне или автосервису, которых ты в глаза не видел, и приходишь с готовым демо. Это два входа в одну и ту же дверь. Через знакомых — теплее, не так страшно сделать первый шаг. Через улицу — незнакомцы, зато их вокруг бесконечно много. Выбери тот вход, где тебе сейчас менее страшно, а по второй дороге пройдёшь позже, когда войдёшь во вкус.

> ***Из чата учеников.*** *«Клиент удивился: "не думал, что за день успеете". А я и не делал сам — Claude помог» — Олег.*

И вот тебе честное слово напоследок. Между тобой сегодняшним и тобой с первым клиентом в кармане стоит один страшный момент — отправить сообщение живому человеку. Знаний у тебя после этой книги достаточно, все пять шагов упираются в это одно действие. Сделаешь его на этой неделе — и через месяц будешь смеяться, вспоминая, чего боялся. Не сделаешь — останешься читателем, который всё понял, но ничего не изменил. Выбор, как всегда, за тобой.

⚡ Сценарий №28. Десять знакомых и первое сообщение

Ситуация: ты готов взять первого клиента, но не знаешь, к кому идти и что написать, чтобы не выглядеть попрошайкой.

Что сделать. Выпиши десять знакомых, у кого есть своё дело или кто мог бы им пригодиться. Выбери одного и отдай Claude:

> «Мой знакомый занимается [опиши его дело]. Я осваиваю работу с искусственным интеллектом и хочу предложить ему помощь — но не в лоб, а по-дружески. Сначала подскажи, что полезного я мог бы сделать для его бизнеса заранее и бесплатно. Потом напиши короткое человеческое сообщение, которым я ему это предложу — без официоза, как другу, чтобы ему было легко согласиться».

Что получишь. Список из десяти живых зацепок и готовый текст первого сообщения. Отправь его сегодня хотя бы одному. Всё, что отделяет тебя от первого клиента, — вот эта кнопка «отправить».

ЧАСТЬ VII. МЫШЛЕНИЕ ПОБЕДИТЕЛЯ

Глава 29. Страх и самозванец

Рустам, сорок восемь лет, бывший сварщик, за день до старта написал мне длинное сообщение. Он не спрашивал, сколько можно заработать. Он спрашивал другое: «А если я открою программу, а там сплошные термины, которые я не пойму? Я же с компьютером толком не дружу».

Вот с этого и начинается почти каждая история — со страха, а не с денег.

Знаешь, что интересно? Рустам уже всё себе нарисовал. Экран с непонятными словами, ощущение тупости, стыд — и он ещё даже не нажал ни на одну кнопку. Мозг сработал на опережение: придумал провал, показал его в красках и предложил не рисковать. Так делает мозг у всех. И у тебя, когда ты читаешь эту главу и где-то внутри думаешь «у других получится, а у меня — вряд ли».

Чем закончилась его первая неделя, ты уже знаешь из главы 21. Здесь мне важно другое — что за эти дни случилось со страхом. Рустам потом признавался: думал, что будет нервничать как обычно, а страх исчез сам по себе, он даже не заметил когда. Просто шёл шаг за шагом — и в какой-то момент бояться стало нечего. И это человек, который накануне боялся «непонятных терминов».

Смотри, что случилось. Рустам не работал над смелостью. Он просто начал делать — и страху стало не за что держаться. Страх живёт в голове, в воображаемой картинке. Как только вместо картинки появляется настоящее действие, картинка растворяется. Ты не побеждаешь страх разговорами с собой. Ты его перерастаешь делом.

И вот что важно понять про эту картинку в голове. Она всегда врёт в одну сторону — в худшую. Мозг устроен так, чтобы беречь тебя от опасности, и он рисует не «попробую, разберусь, получится», а «опозорюсь, не пойму, потрачу время зря». Это просто старая защита, которая когда-то спасала предков от саблезубого тигра, а теперь мешает открыть программу на ноутбуке. Тигра нет. А защита срабатывает, как будто он за дверью. Знать это — уже половина дела: ты перестаёшь

верить страху на слово и начинаешь относиться к нему как к чересчур заботливому, но глуповатому сторожу.

Самозванец — это не про тебя, это про всех

Есть ещё один голос, погромче обычного страха. Он звучит так: «Кто ты вообще такой, чтобы брать за это деньги? Ты же вчера про Claude ничего не знал. Настоящие специалисты засмеют».

Этот голос называют синдромом самозванца. И вот что тебе важно услышать: его чувствуют все. Хирург с двадцатилетним стажем перед сложной операцией. Актёр, у которого зал на тысячу человек. Я, когда выхожу на вебинар, где меня слушают тысячи. Помнишь мой долг в семь с половиной миллионов из письма в начале книги? Так вот, когда я выбирался, голос самозванца орал во всё горло: «Ты банкрот, кто тебя вообще будет слушать». Спорить с ним я не стал — просто продолжал делать своё, и однажды заметил, что он замолчал.

Ощущение, что ты недостаточно хорош, приходит в любом новом деле — это его обычный спутник, а вовсе не знак, что тебе рано. Люди без этого ощущения обычно как раз ничего толком не умеют — им просто нечего терять и не с чем себя сравнивать. Раз тебе тревожно, что ты недотягиваешь, значит, ты видишь планку. А видит планку тот, кто уже растёт к ней.

И маленькая хитрость, которая мне здорово помогает. Самозванец всегда сравнивает тебя с лучшими в мире — с человеком, который в этом деле десять лет. Понятно, что рядом с ним ты новичок. Но заказчику лучший в мире и не нужен — ему нужен тот, кто решит его задачу лучше, чем он сам, а он-то её вообще не умеет решать. Тебе не надо быть номером один. Тебе надо быть на один шаг впереди своего клиента. А этот один шаг у тебя уже есть — ты держишь в руках эту книгу и знаешь про Claude то, чего не знает он.

И ещё одна честная вещь про деньги. Ты боишься взять оплату, потому что кажется — ты «просто попросил Claude, а он всё сделал». Но заказчику всё равно, кто нажимал кнопки. Ему важен результат: получил он свой текст, свою страницу, свою таблицу — или нет. Рустам — никакой не программист. Он просто довёл задачу до готового результата и отдал вовремя. За это и платят.

Подумай про сантехника, который приходит к тебе домой. Он не изобретал трубы, не варил металл, не придумывал, как устроен смеситель. Он взял готовые детали и собрал так, чтобы у тебя текла вода. И ты платишь ему с радостью, потому что своими руками ты бы возился весь день и залил соседей. Оператор Claude — та же история. Ты берёшь мощный инструмент и делаешь так, чтобы у человека появился нужный ему результат. То, что инструмент делает половину работы, не отменяет твоей работы — оно её делает возможной. Никто не стыдит сантехника, что он «просто прикрутил готовый кран».

> ***Из чата наших учеников.*** *«Оказывается, всё намного проще, чем я себе накрутил!» — Рустам, сорок восемь лет.*

Маленький секрет про худший сценарий

Когда страх слишком громкий, я не уговариваю себя, что «всё будет хорошо». Это не работает — мозг не верит. Я делаю обратное. Я спрашиваю себя честно: а что самое плохое случится, если я попробую и не выйдет?

Открою Claude, не разберусь с первого раза, потрачу вечер. И всё. Никто не узнает. Никто не оштрафует. Утром я живу ровно ту же жизнь, что и вчера, минус один потраченный вечер. Вот и весь «риск», которым меня пугал внутренний голос.

А теперь другой вопрос: что случится, если получится? Первый заказ. Первые деньги, которые ты сам вытащил из воздуха новым навыком. И понимание, что дверь открыта. Несопоставимо, правда? Внизу — потерянный вечер. Наверху — другая жизнь. При такой ставке не пробовать — это и есть настоящий риск.

⚡ Сценарий №29. Что самое плохое случится?

Ситуация: ты хочешь взять первый заказ, собрать первого агента или написать незнакомому человеку — и тебя парализует страх «а вдруг не получится».

Что сделать. Не уговаривай себя, что всё будет отлично. Разбери страх на цифры вместе с Claude — так он перестаёт быть туманом и становится обычной задачей. Открой Claude и надиктуй:

> «Я собираюсь [что именно: взять первый заказ на тексты / написать знакомому с предложением / собрать первого агента], и мне страшно. Задай мне пять вопросов, которые помогут понять, что самое плохое реально случится, если я попробую и не выйдет. Потом отдельно спроси, что я получу, если получится. В конце помоги честно сравнить эти два исхода».

Что получишь. Через пару минут страх окажется размером с потерянный вечер, а выигрыш — размером с новую профессию. Когда видишь это рядом, в столбик, решение принимается само. Дальше просто делай по шагу — как Рустам.

Глава 30. «Я не технарь»

На одном из потоков я задал вопрос двумстам ученикам: сколько из вас считают себя «технарями»? Людьми, которые дружат с компьютером, любят разбираться в программах, не боятся всего этого цифрового? Руку подняли двадцать три человека. Из двухсот.

А теперь угадай, у кого через месяц были первые заказы. Не только у тех двадцати трёх. Заказы были у бухгалтеров, которые всю жизнь работали в одной таблице и боялись любой новой кнопки. У учительницы, которая просила внука настроить ей телефон. У парня, который до этого искренне считал, что «программирование — это не моё, у меня гуманитарный склад ума».

«Я не технарь» — это самое частое возражение, которое я слышу. И самое пустое. Потому что оно защищает тебя от того, чего вообще нет.

Давай снимем главную путаницу

Есть честное противоречие, которое надо проговорить прямо, а то оно живёт в голове и мешает. С одной стороны, я тебе всю книгу говорю: не нужен код, не нужен английский, не нужно техническое образование. И это правда. Ты не пишешь ни одной строчки программного кода. Ты разговариваешь с Claude обычными человеческими словами, на русском, как со смышлёным помощником.

С другой стороны — если ты просто буркнешь «сделай мне текст», результат будет никакой. И вот тут человек делает неверный вывод: «Ага, значит, всё-таки нужно что-то техническое, значит, это не для меня».

Не нужно. Но кое-что всё же нужно, и это важно назвать честно. Нужно уметь ясно объяснить, чего ты хочешь. Для кого текст. Какого объёма. В каком тоне. Что должно быть внутри, а чего быть не должно. По сути это обычное умение внятно поставить задачу — то же самое, что ты делаешь, когда объясняешь толковому помощнику, что от него требуется.

Представь, что к тебе на работу вышел стажёр. Толковый, быстрый, начитанный — но он первый день и не знает ни твоей задачи, ни тво-

их привычек. Если ты бросишь ему «сделай нормально», он сделает как понял, и почти наверняка не то. А если ты потратишь одну минуту и скажешь: «Нужно письмо клиенту, который задержал оплату, тон вежливый, но твёрдый, короткое, без угроз, с напоминанием про сроки» — он выдаст ровно то, что нужно. Стажёр умнее не стал — просто ты внятно объяснил. С Claude абсолютно так же. Он и есть тот самый способный стажёр, который ждёт от тебя ясности, а не технических команд.

И вот здесь — вся суть. Ставить задачу словами — это не врождённый талант «технаря». Это навык. Ему учатся. Через две недели практики ты формулируешь запросы вдвое чётче, чем в первый день, — просто потому что набил руку. Талант тут ни при чём. Гуманитарный ты или технический склад — Claude всё равно понимает нормальную человеческую речь, а не какой-то особый язык посвящённых.

Сравни с вождением. Первый раз за рулём человек в поту: педали, зеркала, повороты, всё одновременно, руки трясутся. Кажется, что это доступно каким-то особым людям с «водительским талантом». Через месяц он ведёт машину и одновременно болтает с пассажиром, даже не думая о педалях. Ничего не поменялось в его голове — просто навык ушёл на автомат. С постановкой задач Claude ровно так же. Первые запросы кривые и мучительные. Через две-три недели ты формулируешь чётко, не задумываясь, и удивляешься, чего так боялся вначале.

У «нетехнарей» даже есть фора

Скажу тебе вещь, которая многих удивляет. Люди без технического бэкграунда часто осваивают эту профессию быстрее «айтишников». Почему? Потому что они не пытаются перехитрить Claude и не лезут в лишние сложности. Они просто по-человечески объясняют, чего хотят, — а именно это здесь и работает.

Гузель, школьная учительница, — никакой не технарь. Она уставала после смены так, что вечером сил хватало только на диван. И при этом собрала себе помощника, который проверяет домашние работы: вечерняя рутина, что раньше съедала полвечера, ужалась до получаса. Она не программировала. Она объяснила Claude словами, как прове-

ряет тетради, что считает ошибкой, на что обращать внимание. Своими словами, из своего опыта учителя. В этом и была её сила.

Твоя профессия, жизненный опыт, умение объяснять по-человечески — это твой главный капитал. Claude умеет писать, считать, анализировать. Чего он не умеет — так это знать твою работу изнутри. А ты знаешь. Соедини одно с другим — и ты уже впереди половины «технарей», которые знают программы, но не знают ни одной живой профессии по-настоящему.

За «я не технарь» часто прячется ещё и «мне поздно». Это возражение мы разобрали в главе 22 — возраст в этой профессии оказывается форой, а не гирей, и повторяться не буду.

Булат, один из наших учеников, за пару вечеров собрал себе скринер акций — говорит, раньше нанял бы под это программиста. Тоже, между прочим, не айтишник.

Перестань мерить себя не той линейкой

«Не технарь» звучит как приговор, только если ты меришь себя линейкой прошлого века. В том мире выигрывал тот, кто умел управляться с машиной руками. В этом выигрывает тот, кто умеет ясно думать и ясно объяснять. А это ты умеешь ровно настолько, насколько ты прожил жизнь, работал, растил детей, договаривался с людьми.

Так что настоящий вопрос один: готов ли ты потратить пару недель, чтобы научиться формулировать. Это единственный «технический» навык во всей профессии. И он не про провода и код — он про ясность в голове.

⚡ Сценарий №30. Десять вещей, которые я умею лучше соседа

Ситуация: тебя держит мысль «я ничего особенного не умею, какой из меня оператор».

Что сделать. Возьми лист или заметки в телефоне и выпиши десять вещей, которые ты умеешь лучше среднего соседа по площадке. Что угодно: считаешь семейный бюджет, объясняешь детям сложное простыми словами, разбираешься в косметике, ведёшь переговоры на рынке, готовишь на сто человек, наводишь порядок в документах. Не скромничай — пиши как есть. Потом отдай список Claude:

> «Вот десять вещей, которые я умею лучше среднего человека: [перечисли]. Для каждой предложи, какую услугу на основе Claude я могу продавать людям или бизнесу, используя именно это своё умение. Пиши конкретно: кому продавать и за что платят».

Что получишь. Список превратится в карту твоих будущих услуг. Ты увидишь чёрным по белому: «нетехнарь» с живым опытом — это не недостаток, а десять разных точек входа в новую профессию. Осталось выбрать одну и начать.

Глава 31. Скорость важнее совершенства

Валентина из финансового отдела собирала себе бота для приёма заявок. С первого раза не получилось. Со второго — тоже. Бот то отмечал не тех людей, то путал поля, то молчал, когда должен был отвечать. Другой человек на этом месте сказал бы «ну вот, я же говорил, что это не для меня», и закрыл бы тему навсегда.

Валентина сделала иначе. Она собрала кривую версию. Посмотрела, где ломается. Поправила. Снова посмотрела. Поправила ещё. И в какой-то момент бот наконец заработал ровно так, как удобно им с напарницей. Не с первой попытки. С третьей. Зато под неё, а не под чужой шаблон.

Вот тебе вся глава в одной истории. Победил не тот, кто с первого раза сделал идеально. Победил тот, кто быстро сделал плохо — и начал улучшать.

Откуда берётся паралич

Знаешь, почему большинство людей так и не берут первый заказ? Умеют — почти все. Просто ждут, когда будут готовы «как следует». Ещё один урок пройду. Ещё десять промптов потренирую. Ещё чуть-чуть — и вот тогда уже точно возьмусь.

Это ловушка. «Как следует» не наступает никогда, потому что планка отодвигается быстрее, чем ты к ней идёшь. Чем больше знаешь, тем больше видишь, чего ещё не знаешь. И человек может годами готовиться к тому, что можно было начать делать в первый же вечер — плохо, коряво, но по-настоящему.

За перфекционизмом часто прячется страх — но о нём была отдельная глава, повторяться не буду. Здесь важнее другое. «Я ещё не готов» звучит благородно, будто ты просто требователен к себе. А на деле это способ тянуть время: пока ты «дорабатываешь», тебя нельзя оценить, нельзя отвергнуть, нельзя раскритиковать. Уютно. Только из этого уюта не приходит ни один заказчик и ни один рубль. Идеальная невыпущенная работа стоит ровно ноль — для мира её не существует.

Я в своём деле давно живу по одному правилу: восемьдесят процентов сегодня лучше, чем сто процентов через неделю. Сегодняшний живой результат, который уже у заказчика в руках, бьёт идеальный результат, который всё ещё «дорабатывается» и никому не отдан. Потому что за неделю доводки до блеска рынок ушёл вперёд, заказчик остыл, а конкурент, который отправил свои восемьдесят процентов вовремя, уже забрал деньги.

Халтура тут ни при чём. Валентина не халтурила — просто не пыталась родить идеальное сразу. Она выпустила черновую версию в жизнь и улучшала её на живых данных, а не в голове. Это и есть профессиональный подход: сначала запустить, потом отшлифовать. Наоборот — только выглядит умно, а на деле оставляет тебя с горой правок и пустым кошельком.

Тут есть один секрет, который перфекционист упускает. Ты не знаешь заранее, что именно надо доводить до идеала. Кажется, что знаешь, — но нет. Валентина думала, что бот будет спотыкаться на одном, а он споткнулся совсем на другом. Пока вещь не встретилась с реальностью, все твои представления о её «идеальности» — гадание. Выпустив черновик, ты за час узнаёшь то, чего в голове не придумал бы и за неделю: что людям правда важно, а что тебе только казалось важным. Реальность правит твою работу точнее и быстрее, чем ты сам.

Claude вообще создан для скорости

Тут есть красивая штука. Раньше «сделать быстро черновик» означало «сделать плохо и потом всё переписывать вручную», и переписывание съедало всё сэкономленное время. С Claude — нет. Черновик рождается за минуту. Правка черновика — ещё за минуту. Ты можешь сделать пять версий за то время, за которое раньше мучительно рожал одну.

Значит, стратегия «сначала быстро, потом улучшаем» стала не просто допустимой — она стала самой выгодной. Попадать в яблочко с первого выстрела больше не обязательно: быстро выстрелил, посмотрел, куда попал, поправил прицел. И так — пока не в яблочко. Только каждый выстрел стоит минуту, а не день.

Одна наша ученица вообще не верила, что у неё что-то получится. Разослала первые отклики как есть, без вылизывания — наверняка половина была так себе. А спустя совсем немного времени написала в чат, что ею уже интересуется второй клиент. Из несовершенных откликов заказчики приходят — а из идеального нуля откликов не приходит никто.

И ещё важно не спутать одно с другим. «Скорость важнее совершенства» — это не разрешение на тяп-ляп. Смысл в том, чтобы довести до состояния «уже полезно», выпустить, а дальше улучшать на живой реакции. Валентина не отдала людям сломанного бота. Она сама гоняла версию за версией, пока не заработало как надо, — но каждый следующий круг начинался с уже существующей вещи, а не с пустоты и не с мечты об идеале. Правь то, что есть. Нельзя улучшить то, чего ты так и не сделал.

Готовность — это миф

Ты никогда не почувствуешь себя полностью готовым. Это не про тебя лично, это про всех. Готовность приходит не до дела, а внутри дела — когда ты уже руки запачкал и понял, что не так страшно.

Поэтому не жди. Сделай первую, кривую, стыдную версию — и выпусти её. Мир тебя за это не накажет. А ты сдвинешься с места, на котором иначе простоял бы ещё полгода.

⚡ Сценарий №31. Тридцать минут — и отправил

Ситуация: есть задача, которую ты откладываешь, потому что хочешь сделать её «нормально», а нормально всё никак не собирается.

Что сделать. Поставь таймер на тридцать минут. Ровно тридцать. За это время ты должен вместе с Claude сделать первую версию — какую угодно, хоть корявую — и отправить её адресату. Заказчику, знакомому, себе на почту, неважно. Главное — выпустить наружу. Начни так:

> «У меня тридцать минут, чтобы сделать первую версию [что именно: контент-плана / коммерческого предложения / текста для клиента] и отправить. Не надо идеально — надо готово. Задай мне три коротких вопроса, чтобы понять суть, и сразу выдай рабочую первую версию, которую не стыдно показать».

Что получишь. Через полчаса у тебя на руках будет то, чего вчера не было вообще, — готовая вещь. Не идеальная. Готовая. И ты на своей шкуре почувствуешь, как отпускает паралич перфекциониста. Улучшить всегда успеешь. Отправить — вот что двигает.

Глава 32. Как думают зарабатывающие

За годы я насмотрелся на тысячи учеников. Одни берут ровно тот же инструмент, те же уроки, тот же Claude — и через месяц у них первые деньги, а через полгода новая жизнь. Другие берут всё то же самое — и через полгода ровно там же, где были. Инструмент один. Разница — в голове.

Я долго вглядывался, в чём именно эта разница. И свёл её к трём привычкам мышления, которые отличают тех, кто зарабатывает, от тех, кто «изучает».

Первое: они думают результатом, а не процессом

Обычный человек, открывая Claude, думает: «Что бы мне тут поизучать?» Зарабатывающий думает: «Какую свою задачу я закрою прямо сейчас?»

Разница огромная. Первый бесконечно учится, смотрит уроки, коллекционирует промпты — и никогда не выходит на результат, потому что учёба стала самоцелью. Второй с первого дня целится в конкретный итог: вот заказ, вот текст, вот деньги. Учёбу он добирает по пути, ровно столько, сколько нужно под задачу.

Мансур, руководитель отдела продаж, не сел «изучать искусственный интеллект». У него была боль: гора лидов, которую надо разобрать вручную, а на это уходит вечность. Он пришёл к Claude с этой болью — и за ночь вся груда была разобрана, размечена по менеджерам, под каждого готов персональный текст. Как это выглядело в цифрах, ты помнишь из главы 21. Он потом говорил, что впервые увидел, как эта гора работы вообще перестала висеть на нём. Заметь: шёл он за результатом, а знания пришли как побочный продукт.

Обрати внимание на ловушку, в которую тут падают чаще всего. Она называется «вечная подготовка». Человек покупает курс, потом второй, потом смотрит бесплатные ролики, копит папку с промптами на все случаи жизни — и ему кажется, что он занят делом. А дела-то и нет. Есть имитация: шевеление, которое приятно ощущается как движение, но никуда не ведёт, потому что результат так и не рождается.

Зарабатывающий тоже учится — но всегда под конкретную задачу, которая уже перед ним. Сначала берёт заказ, а знания добирает ровно те, что нужны, чтобы этот заказ закрыть. Не наоборот.

Каждый раз, открывая Claude, спрашивай себя не «чему бы научиться», а «что бы закрыть». Это первый сдвиг.

Второе: они видят задачу для Claude там, где другие терпят

Вот привычка, которую труднее всего заметить, но она решает почти всё. Обычный человек, упираясь в скучную рутину, просто её терпит. Считает вручную третий час подряд, вычитывает документ до рези в глазах, копирует данные из одной таблицы в другую — и даже мысли не возникает, что так можно не делать. Терпит, потому что привык, потому что «работа есть работа».

Зарабатывающий в этот самый момент останавливается и думает: а это вообще должен делать я? Может, это отдать Claude?

Данил, чью историю ты знаешь из главы 21, довёл эту привычку до предела: вместо того чтобы вести свою группу во «ВКонтакте» руками, он собрал команду агентов, которая делает это за него. Данил не стал терпеть рутину. Он на неё разозлился и передал машине. В этом вся разница между тем, кто работает руками, и тем, кто управляет.

Есть простой способ натренировать этот взгляд. Начни замечать за собой любое дело, которое ты повторяешь второй, третий, десятый раз одинаково. Одинаковые письма клиентам. Одинаковый разбор одинаковых заявок. Одна и та же сводка в конце недели. Всё, что повторяется по шаблону, — это ровно то, что не должен делать живой человек. Повтор — метка машины. Увидел, что делаешь одно и то же по кругу, — считай, что нашёл готовую задачу, которую можно снять с себя навсегда.

Приучи себя ловить момент раздражения. Раздражает рутина — отлично, это сигнал: здесь есть задача для Claude.

Третье: они считают время дороже денег

Обычный человек экономит деньги и тратит время не глядя. Готов полдня искать, где дешевле, потому что «время-то не жалко, оно как бы бесплатное». Зарабатывающий думает наоборот: деньги можно вернуть, а вчерашний день не вернёшь никогда. Поэтому он не жалеет

заплатить за инструмент, который экономит ему часы, — потому что эти часы он вложит в то, что приносит в разы больше.

Гузель, когда проверка домашек ужалась с полвечера до получаса, высвободила себе почти два часа каждый вечер. И она не потратила их на сериалы. Она пустила их на поиск учеников для репетиторства — и за короткий срок получила первые деньги и шестерых постоянных учеников. Сэкономленное время она превратила в новый доход. Вот так думает зарабатывающий: время — сырьё, из которого делаются деньги.

> ***Из чата наших учеников.*** *«Веду три проекта одна, а раньше и с одним зашивалась» — Регина.*

Три привычки, а не три таланта

Заметь главное: ни одна из этих трёх вещей — не про врождённые способности. Думать результатом, а не процессом. Отдавать рутину машине, а не терпеть. Ценить своё время выше денег. Это не таланты, с которыми рождаются. Это привычки, которые нарабатываются — если начать замечать за собой старый способ думать и мягко разворачивать его на новый.

Ты не станешь думать как зарабатывающий за один вечер. Но каждый раз, когда ты вместо «поизучаю» спрашиваешь «что закрою», вместо «потерплю» спрашиваешь «отдам ли Claude», вместо «сэкономлю рубль» бережёшь час — ты сдвигаешь себя в их сторону. А сдвинуться туда можно из любой точки. Рустам сдвинулся из своей — всю жизнь варил металл за двадцать тысяч. Значит, и ты сможешь.

⚡ Сценарий №32. Привычка-вопрос

Ситуация: ты хочешь думать как человек, который зарабатывает с Claude, а не просто его изучает, — но старые привычки тянут назад.

Что сделать. Заведи одну привычку-вопрос и задавай её себе каждый раз, когда упираешься в любое дело: «А как Claude поможет мне здесь?» Дело неважно какое — рабочая задача, домашняя рутина, письмо, которое надо написать, расчёт, который надо свести. Три дня подряд, натыкаясь на любую задачу, останавливайся на пять секунд и задавай этот вопрос. А чтобы разогнаться, начни прямо сейчас — выпиши в Claude пять дел из своего сегодняшнего дня и спроси:

> «Вот пять задач из моего сегодняшнего дня: [перечисли]. По каждой скажи честно: может Claude взять её на себя полностью, частично или не может вообще. Где может — коротко объясни как. Где не может — так и напиши».

Что получишь. Ты увидишь, что задач, которые можно отдать, куда больше, чем казалось. А главное — за несколько дней у тебя в голове поселится сам этот вопрос. И это тот самый переключатель: люди, которые зарабатывают, задают его себе автоматически, сто раз в день, даже не замечая. Ты только что его установил.

ЧАСТЬ VIII. ЯЗЫК ЗАПРОСОВ — ПРАКТИКА

Глава 33. Один навык, который меняет всё

Гузель, школьная учительница, написала мне первое сообщение уставшая после смены. «Азат, я попробовала. Открыла Claude, написала „проверь домашние задания“ — и получила какую-то ерунду. Наверное, это просто не для меня».

Я попросил показать, что именно она написала. Так и было: три слова. «Проверь домашние задания». Всё.

Смотри, в чём тут дело. Claude — очень сильный, но он не сидит у тебя в голове. Он не знает, какой у тебя класс, по какому предмету, как ты обычно проверяешь, что для тебя важно, а на что можно закрыть глаза. Ты дал ему три слова — он и ответил на уровне трёх слов. Мусор на входе, мусор на выходе.

И вот тут начинается главный навык всей этой профессии. Единственный, который правда меняет всё. Я гоняю его по книге в разных местах, но объясняю по-настоящему один раз — здесь. Запомни четыре буквы: **РКТТ**. Роль. Контекст. Задача. Требования. Хороший запрос всегда собран из этих четырёх кусков.

Разберу по-человечески, что за каждой буквой.

Роль — кем Claude должен быть, пока делает твою задачу. «Ты опытный учитель русского языка с двадцатилетним стажем». «Ты дотошный бухгалтер». «Ты маркетолог, который поднимал продажи маленьким кофейням». Одна фраза — и Claude настраивается на нужный лад, как будто ты позвал под задачу профильного специалиста.

Контекст — что происходит вокруг задачи. Кто ты, для кого результат, какая ситуация. «У меня пятый класс, тридцать человек, проверяю сочинения по картине». Чем больше Claude знает про твою ситуацию, тем точнее попадает. Именно эти детали отделяют ответ «в общем» от ответа «в точку».

Задача — что конкретно сделать. Не «помоги с текстом», а «найди в каждом сочинении три главные ошибки и объясни их простым языком, чтобы понял пятиклассник». Глагол + конкретный результат.

Требования — рамки. Объём, тон, формат, чего избегать. «Пиши по-доброму, не ругай ребёнка. Оформи таблицей: имя, ошибки, что

похвалить. Уложись в пять строк на ученика».

Вот и вся формула. Роль, контекст, задача, требования. Ты не обязан каждый раз выписывать все четыре по линеечке — со временем это соберётся в голове само. Но пока непонятно, почему Claude «тупит», проверь: чего из четырёх ты ему не дал?

И сразу сниму пару зажимов, которые есть у каждого новичка. Первый: порядок букв не священен. Хочешь — начинай с задачи, потом добавь контекст, потом роль. Claude соберёт смысл в любом порядке — РКТТ просто чек-лист «что не забыть». Второй зажим: не обязательно печатать. Все четыре куска можно наговорить голосом, как будто ты объясняешь помощнику по телефону, — и это часто даже лучше, потому что вслух человек говорит подробнее, чем пишет. И третий: если совсем не знаешь, с чего начать, попроси Claude собрать запрос за тебя. «Я хочу вот такой результат, задай мне вопросы и составь из моих ответов правильный подробный запрос». Он сам вытащит из тебя и роль, и контекст, и рамки. Инструмент, который помогает тобой же его настроить, — это, если честно, читерство в твою пользу.

Давай на живом сравнении. Тот самый плохой запрос Гузели:

> *«Проверь домашние задания».*

А вот тот же запрос, собранный по РКТТ:

> *«Ты опытный учитель русского языка. У меня пятый класс, дети писали сочинение по картине „Февральская лазурь“. Я пришлю тебе тексты по одному. В каждом найди три главные ошибки — орфография, пунктуация, построение фраз — и объясни их так, чтобы понял одиннадцатилетний ребёнок. Обязательно найди, за что похвалить. Тон добрый, без разноса. Ответ дай таблицей: имя ученика, ошибки, за что хвалю. Не больше пяти строк на человека».*

Чувствуешь разницу? Первый запрос — это записка в никуда. Второй — это нормальное техзадание помощнику, который теперь точно знает, что от него хотят. Гузель попробовала второй вариант в тот же вечер. Написала мне через час: «Азат, я в шоке. То, на что у меня ухо-

дило два с половиной часа, он разложил за полчаса. И проверил лучше, чем я под вечер уставшая».

Два с половиной часа против тридцати минут — не потому что Claude стал умнее. Он был таким же. Умнее стал запрос.

Знаешь, что тут самое приятное? Этот навык не про технологии. Ты его уже наполовину умеешь. Когда ты объясняешь задачу живому человеку — коллеге, ребёнку, подрядчику — ты интуитивно даёшь ему и роль, и контекст, и рамки. Просто с Claude многие вдруг забывают всё это и скатываются в три слова, как будто перед ними поисковая строка. А перед тобой исполнитель, которому надо нормально поставить задачу.

И ещё одно, важное. Не бойся, что запрос получится длинным. Новичок экономит слова, будто ему за них платят. А правда обратная: чем подробнее ты описал, чего хочешь, тем меньше кругов правок потом. Лучше потратить минуту на нормальный запрос, чем десять минут переспрашивать «нет, не так, переделай».

Тут работает то же правило, что и с людьми. Представь, ты нанял помощника и говоришь ему: «сделай отчёт». Он сделает — но какой? По какой форме, за какой период, для кого? Тебе прилетит не то, ты будешь раздражаться, он будет переделывать, и вы оба потеряете полдня. А теперь представь, что ты сразу сказал: «сделай отчёт по продажам за июнь, в таблице, помесячно, для собственника, выдели три главных вывода сверху». Помощник с первого раза попадает в цель. С Claude всё то же самое, только он не обижается на подробности и не устаёт от них. Так что вываливай контекст щедро.

Отдельно скажу про требования, потому что их забывают чаще всего. Именно из-за пропущенных рамок люди чаще всего разочаровываются. «Он пишет слишком официально» — а ты не сказал, каким тоном. «Он выдал десять страниц» — а ты не задал объём. «Он льёт воду» — а ты не запретил общие слова. Рамки — это твой руль. Без них Claude едет как умеет, а умеет он по-разному. Возьми за привычку в конце каждого запроса добавлять строчку: сколько, каким тоном, в каком виде, чего избегать. Это тридцать секунд, которые экономят тебе половину переделок.

Гузель, кстати, на этом не остановилась — но про её путь дальше расскажу в других главах. Пока запомни четыре буквы. Это фундамент, на котором стоит вообще всё, что ты будешь делать с Claude. Освоишь РКТТ — считай, полдороги к профессии уже прошёл.

> ***Из чата учеников.*** *Лариса писала: задачи, которые раньше растягивались на месяцы, теперь укладываются в несколько дней.*

⚡ Сценарий №33. Одна задача — размыто против РКТТ

Ситуация: ты хочешь своими глазами увидеть, насколько формула меняет ответ.

Что сделать. Возьми любую свою рабочую задачу и задай её Claude дважды. Сначала — как обычно, в двух-трёх словах. Потом — собранную по РКТТ. Второй запрос строй по шаблону, подставляя своё:

> «Ты [роль — какой специалист нужен под задачу]. Контекст: [кто ты, для кого результат, какая ситуация]. Задача: [что конкретно сделать, с глаголом и понятным результатом]. Требования: [объём, тон, формат ответа, чего избегать]».

Что получишь. Два ответа рядом. Разницу увидишь сразу — второй будет точнее, полезнее и почти без воды. С этого момента размытые запросы в три слова у тебя больше не проскочат: рука сама начнёт добирать роль, контекст и рамки.

Глава 34. Разбор реальных запросов

Лучше всего этот навык заходит не на теории, а на чужих ошибках и удачах. Поэтому давай просто разложим пять реальных запросов — как их писал новичок и как их стоило написать. Пять разных профессий, пять ситуаций из жизни. Читай и примеряй на себя: наверняка в одном из них узнаешь свой собственный «проверь домашки».

1. Бухгалтер.

Было:

> *«Составь акт сверки».*

Claude выдал абстрактный шаблон, к работе непригодный. Стало:

> *«Ты бухгалтер с опытом в первичке. Мне нужен акт сверки взаиморасчётов между ООО „Ромашка“ (мы) и ООО „Василёк“ (поставщик) за первый квартал. Я дам список наших платежей и их поставок — сведи в таблицу по датам, посчитай сальдо на начало и конец периода, выдели расхождения красным. Оформи так, чтобы можно было распечатать и подписать».*

С таким запросом работа, на которую раньше уходил целый день, сдаётся за пару часов: Claude отдаёт готовый результат, который остаётся только проверить глазами и распечатать.

2. Маркетолог.

Было:

> *«Придумай рекламу для кофейни».*

Стало:

> *«Ты маркетолог, который поднимал продажи маленьким кофейням в спальных районах. Кофейня рядом с новостройками, средний чек 350 рублей, основная беда — утренний поток есть, а днём пусто. Придумай три идеи, чем заполнить*

> *дневные часы: акции, тексты для соцсетей, повод зайти. Для каждой — почему она сработает именно для этой аудитории. Коротко, по делу, без общих слов вроде „повышайте вовлечённость“».*

Рита — та самая, из главы про маркетинг, — первое время злилась, что Claude выдаёт «общее». А потом поняла: общее он выдаёт на общий запрос. Стала добавлять конкретику про район, чек, боль клиента — и ответы стали такими, что хоть сразу в работу.

3. Фрилансер-копирайтер.

Было:

> *«Напиши продающий текст».*

Стало:

> *«Ты копирайтер, который пишет живым человеческим языком, без штампов и канцелярита. Продукт — онлайн-курс по вязанию для начинающих, 2900 рублей, аудитория — женщины 35–55, многие боятся, что „у них руки не оттуда“. Напиши текст для поста: зацепи страхом „не получится“, покажи, что получится, закончи мягким призывом записаться. Длина — до тысячи знаков. Без слов „уникальный“, „качественный“ и восклицательных знаков в каждой строке».*

Смотри, что здесь сделано: заданы аудитория, цена, боль, структура, длина и даже стоп-слова. Claude при таком запросе почти не оставляет работы на переделку. А новичок пишет «напиши продающий текст» и потом сорок минут гоняет туда-сюда, потому что забыл сказать, кому и про что.

4. Владелец малого бизнеса.

Было:

> *«Помоги с сотрудниками».*

Стало:

> *«Ты руководитель с опытом управления небольшими командами. У меня автомойка, четыре мойщика, проблема — текучка и вечные опоздания. Разбери возможные причины и предложи систему: как выстроить смены, какую мотивацию ввести, как разговаривать с теми, кто опаздывает. Дай конкретные шаги, которые я могу внедрить на этой неделе, а не общую теорию про „командный дух“».*

Заметь, почему этот запрос сработает: человек вывалил Claude всю подноготную — сколько людей, в чём беда, что болит сильнее всего — и попросил план, который можно внедрять с понедельника. Люди, у которых это выстреливает, с самого начала привыкают разговаривать с Claude как с сотрудником, которому надо всё объяснить.

5. Учитель / репетитор.

Было:

> *«Составь план урока».*

Стало:

> *«Ты методист с опытом в начальной школе. Составь план урока математики для второго класса на тему „сложение с переходом через десяток“, 40 минут. Дети быстро устают, нужна смена активностей каждые 7–8 минут. Дай структуру: разминка, объяснение через понятный пример, игра на закрепление, короткая проверка в конце. Объяснения — простым языком, без сложных терминов».*

Заметил закономерность? Во всех пяти «было» — по три-четыре слова и ноль контекста. Во всех «стало» — роль, ситуация, конкретная задача и рамки. Это ровно та самая РКТТ из прошлой главы, просто на разных профессиях. Пять раз одно и то же лекарство от одной болезни — «слишком короткий запрос».

Хочу, чтобы ты научился видеть в чужом плохом запросе, чего именно не хватает, — тогда починишь и свой. Вернись к любому «было» из пятёрки и спроси себя по очереди: роль задана? Нет. Контекст есть? Нет. Задача конкретная? Полуконкретная. Рамки? Ноль.

Вот тебе и весь диагноз. «Составь акт сверки» проваливается не потому, что тема сложная, а потому что Claude не знает ни между кем сверка, ни за какой период, ни в каком виде тебе её отдать. Дырки в запросе всегда одни и те же — и чинятся одинаково. Натренируешь этот взгляд на чужих примерах — на своих будешь ловить осечку ещё до того, как нажал «отправить».

И заметь ещё вот что: во всех пяти «стало» финальная рамка почти всегда про то, чего НЕ надо делать. «Без слов „уникальный“ и „качественный“». «Не общую теорию про командный дух». «Без сложных терминов». Запрет — это недооценённая сила. Ты не только говоришь, куда ехать, но и ставишь ограждения, чтобы Claude не свалился в кювет штампов и воды. Помнишь строчку-запрет из прошлой главы? Вот она в деле — во всех пяти «стало».

Теперь главное, ради чего эта глава. Каждый твой удачный запрос — это актив. Ты один раз помучился, собрал хороший промпт, получил отличный результат — и что, выбросить? Нет. Сохрани его. В следующий раз похожая задача решится за десять секунд: достал, подставил новые детали, запустил. Люди, которые дорастают в этой профессии до серьёзных денег, отличаются от новичков одной привычкой — у них есть своя личная библиотека промптов. Свои проверенные заготовки под свои задачи — накопленный капитал оператора.

> ***Из чата учеников.*** *Олег рассказывал, как сдал клиенту работу за день — тот не поверил, что так быстро вообще бывает. А всю черновую часть Олег отдал Claude.*

⚡ Сценарий №34. Худший запрос недели — на переделку

Ситуация: ты уже общался с Claude, и среди твоих запросов точно есть неудачные — после которых пришлось долго переспрашивать или ответ ушёл в корзину.

Что сделать. Найди свой самый слабый запрос за последнюю неделю и переделай его по РКТТ: добавь роль, контекст, конкретную задачу и рамки. Отправь заново — в новый чат. Можно позвать на помощь самого Claude:

> «Вот мой запрос, который дал слабый ответ: [вставь]. Разбери его по формуле роль — контекст — задача — требования: чего в нём не хватает? Перепиши его так, чтобы ответ получился точным, и коротко объясни, что ты добавил и зачем».

Что получишь. Два ответа на одну и ту же задачу — до и после. Это самый наглядный урок по РКТТ: на собственном примере видно, где именно запрос терял качество. В следующий раз ты закроешь эти дырки ещё до того, как нажал «отправить».

Глава 35. Десять ошибок новичков

Один из самых честных отзывов, что я получал, был от Валентины из финотдела — той самой, из главы про истории людей, у которой бот собрался далеко не с первого раза.

Вот эту историю я хочу, чтобы ты держал в голове, пока читаешь список ниже. У Валентины не вышло сразу — и это нормально. Ошибки на старте делают все. Разница только в том, что один после третьей осечки бросает и говорит «не моё», а другой смотрит, что именно он делал не так, чинит — и идёт дальше. Этот список — карта граблей, на которые уже наступили тысячи людей до тебя. Пройди по ней заранее — сэкономишь себе недели.

Я собрал эту десятку не из головы, а из сотен переписок с учениками, которые писали мне «у меня не работает». В девяти случаях из десяти дело было не в Claude и не в том, что человек «не технарь». Дело было в одной из этих ошибок — мелкой, обидной, легко лечимой. Читай медленно и честно отмечай про себя: «ага, вот это про меня». Узнать свои грабли заранее — половина дела.

Ошибка 1. Бросать после первого неудачного ответа. Claude ответил не то — и человек закрывает вкладку с мыслью «не работает». А надо просто сказать: «не то, вот что не так, переделай так-то». Это диалог, а не автомат с газировкой, где нажал кнопку — и всё.

Ошибка 2. Задавать сразу гигантскую задачу. «Собери мне бизнес под ключ» — и разочарование, что вышла каша. Дроби. Сначала одна часть, потом вторая. Большое собирается из маленьких кусков. Правило простое: если задачу нельзя объяснить помощнику одним понятным абзацем — она слишком большая, режь её на шаги. Сначала «придумай название и позиционирование», потом отдельно «собери контент-план», потом «напиши первые посты». Каждый шаг — свой запрос. Так и качество выше, и ты сам не тонешь.

Ошибка 3. Садиться за Claude без конкретной задачи. Открыл «просто посмотреть, что за ИИ», потыкал наугад, ничего толком не спросил — и закрыл вкладку разочарованным. Инструмент оживает только под живое дело — приходи с конкретным: вот это письмо надо

написать, вот эту таблицу свести, вот в этом договоре разобраться. Пустое любопытство гаснет за минуту, а закрытая задача цепляет и сама тянет за собой следующую.

Ошибка 4. Верить всему на слово. Claude иногда уверенно выдаёт то, чего нет, — цифру, факт, ссылку. Особенно это опасно там, где важна точность: закон, налоги, медицина. Всё, что идёт наружу или в деньги, — перепроверяй. Мы про это отдельно говорили, но повторю: сила приходит вместе с этой привычкой.

Ошибка 5. Стесняться уточнять. Многие боятся «переспрашивать» у машины, будто это неловко. Наоборот — говори «слишком длинно», «сделай проще», «добавь конкретики», «мне не нравится вот это». Чем жёстче ты правишь, тем лучше результат.

Ошибка 6. Хватать первый ответ и сразу нести дальше. Пришёл ответ — человек копирует его заказчику или в дело, не перечитав своими глазами. А там половина не под его случай: чужой пример, не тот тон, лишний кусок. Тридцать секунд на то, чтобы прочитать результат как хозяин и подчистить под себя, — и стыдных проколов не будет.

Ошибка 7. Прыгать между задачами в одном разговоре. Начал про тексты, потом про налоги, потом про отпуск — и Claude путается в контексте. Под новую большую тему открывай новый чат. Так у него в голове порядок, и у тебя тоже.

Ошибка 8. Хотеть всё и сразу. Попробовал день-другой, не полетело как в рекламе — и опустил руки: «видно, не моё». В первой ошибке человек бросает после одного ответа, тут — после первых дней. А навык растёт от ровной практики, неделя за неделей, как рука у водителя или повара. Дай себе время набить руку — те, у кого «получилось», просто не бросили на второй день.

Ошибка 9. Копировать чужой промпт и ждать чуда. Взял красивый шаблон из интернета, вставил как есть — а он не про твою ситуацию. Чужой промпт — это заготовка, её всегда надо подгонять под свой контекст. Твои детали никто за тебя не впишет.

Ошибка 10. Сдаваться за шаг до результата. Самая обидная. Человек делает девять правильных вещей, натыкается на десятую мелочь — и бросает у самого финиша. Как чуть не бросила Валентина пе-

ред третьим подходом. Разница между «не получилось» и «получилось» часто — это ещё одна попытка, которую первый не сделал, а второй сделал. Я видел десятки людей, которые были в одном сообщении от готового результата — и закрыли вкладку. И видел тех, кто в такой же точке написал «почти, давай ещё раз вот с этой правкой» — и получил своё. Умение не бросить на девяносто пятом проценте стоит дороже любой техники запроса.

Заметь, о чём этот список. Тут почти ничего нет про то, как строить сам запрос, — про это была отдельная глава, повторяться не буду. Тут про другое: про то, как ты себя ведёшь в процессе. Терпение, дробление, проверка, ещё одна попытка. Технику запроса можно выучить за вечер. А вот эти привычки — они и отделяют тех, у кого «не работает», от тех, у кого работает.

И вот что важно про Валентину, с которой я начал главу. Она ведь сделала почти все эти ошибки разом. Взялась за большую задачу целиком — раз. Психанула после первой осечки — два. Чуть не бросила у финиша — три. Но в итоге собрала своего бота, и работает он ровно так, как удобно её отделу. Знаешь, почему у неё вышло? После каждого провала она спрашивала себя: «а что я сделала не так на этот раз?» Это единственная сверхспособность, которая тут нужна: посмотреть на свою осечку спокойно, без «я тупой», найти конкретную причину и попробовать ещё раз с поправкой.

Чтобы не наступать на грабли дважды, есть простая штука — записывать. Каждый раз, когда что-то не вышло, а потом вышло, отметь для себя: что я поменял? Через пару недель у тебя накопится собственный список «как надо», куда точнее любого чужого.

> ***Из чата учеников.*** *«Первый заказ взяла на бирже, а руки тряслись. Claude всё разложил — сдала с первого раза» — Динара.*

⚡ Сценарий №35. Дневник сессий

Ситуация: ты учишься каждый день, но ошибки повторяются, потому что забываешь, что уже понял.

Что сделать. Заведи короткий дневник — та же заметка в телефоне подойдёт. После каждой рабочей сессии с Claude пиши три строки: что делал, что не получилось с первого раза, что помогло. Раз в неделю прогоняй записи через самого Claude:

> «Вот мои заметки за неделю о работе с тобой: [вставь]. Найди повторяющиеся ошибки, которые я делаю, и дай три коротких правила лично для меня, чтобы я их больше не допускал».

Что получишь. Персональную памятку, собранную из твоего собственного опыта. Это самый быстрый способ расти — учиться на своих же сессиях, а не проходить одни и те же грабли по кругу.

Глава 36. Первый разговор с Claude

Помнишь по главе 21, как Рустам перед первым разговором с Claude час ходил вокруг ноутбука? Боялся, что там окажутся сплошные термины и непонятные кнопки. А открыл — и там пустое поле и мигающий курсор. Как в мессенджере. Пиши что хочешь, обычными словами. Через минуту он уже забыл, чего боялся. И это самая частая первая реакция вообще у всех.

Так что если ты ещё не открывал Claude — эта глава для тебя. Давай проведу тебя за руку через первый разговор. Всего четыре шага, и после них страх «а вдруг не разберусь» отвалится сам, как отвалился у Рустама. Не читай их как теорию — открой Claude в соседнем окне прямо сейчас и проходи по шагам вместе со мной. Пятнадцать минут — и ты уже не «человек, который слышал про ИИ», а человек, который с ним поговорил.

Шаг первый. Просто поздоровайся и скажи, кто ты.

Не ищи «правильную команду». Первое сообщение может быть человеческим:

> *«Привет. Я никогда раньше с тобой не работал. Я [твоя профессия], хочу научиться использовать тебя в работе и жизни. Объясни в двух словах, чем ты мне можешь быть полезен — простым языком, без сложных терминов».*

Это снимает зажим. Ты сразу видишь: с тобой разговаривают нормально, по-людски, отвечают понятно. Никакого экзамена. И заметь — я специально попросил объяснять простым языком, без терминов. Ты имеешь полное право задать тон разговора: каким языком он пойдёт — решаешь ты. Скажешь «объясняй как ребёнку» — будет как ребёнку. Скажешь «покороче» — будет покороче. С первого же сообщения ты за рулём, и это надо почувствовать сразу.

Шаг второй. Дай ему настоящую задачу — маленькую.

Не выдумывай учебную. Возьми что-то из сегодняшнего дня. Надо написать сообщение, которое не даётся? Составить список? Разобраться в непонятном письме? Отдай это:

> *«Помоги мне с одной задачей. [Опиши своими словами, что нужно.] Задай мне вопросы, если тебе не хватает деталей».*

Обрати внимание на последнюю фразу. Когда ты разрешаешь Claude переспрашивать — он сам добирает у тебя контекст, и результат выходит точнее. Это удобный костыль на первое время, пока ты ещё не привык давать всё сразу. Многие новички зря боятся, что задача «слишком простая» или «слишком личная». Не бывает слишком простых. Составить ответ соседу по чату, разобрать квитанцию, придумать, что приготовить из того, что есть в холодильнике, — всё это нормальные первые задачи. Смысл первого разговора не в том, чтобы поразить Claude сложностью, а в том, чтобы ты сам увидел: вот я сказал — вот он сделал. Чем ближе задача к твоей настоящей жизни, тем сильнее этот эффект.

Шаг третий. Не принимай первый ответ как окончательный — поправь.

Вот тут ломается больше всего новичков. Получил ответ, он «почти то, но не совсем» — и человек либо берёт как есть, либо бросает. А надо просто сказать, что не так:

> *«Хорошо, но слишком длинно и слишком официально. Сделай короче и по-человечески, как будто пишешь другу».*

Claude тут же переделает. И ещё раз, если надо. Ты в этом диалоге — главный. Он подстраивается под тебя, а не ты под него. Как только это почувствуешь — всё, зажим спал окончательно.

Тут важно понять одну штуку про сам характер работы. Ты не пишешь идеальный запрос с первого раза и не получаешь идеальный ответ с первого раза — почти никогда. Нормальный процесс выглядит как разговор: сказал — получил — поправил — получил лучше — поправил ещё — готово. Три-четыре реплики туда-сюда, и результат вылизан. Новичок думает, что если пришлось поправлять, значит, он «сделал неправильно». Да нет же. Правки — это и есть работа. Ты как режиссёр на площадке: «стоп, снято не так, давай ещё дубль, только

теперь мягче». Никто не снимает кино с первого дубля. И тексты, и расчёты, и планы с Claude — то же самое.

Шаг четвёртый. Спроси, что ещё он умеет для тебя.

Закончил с задачей — не закрывай. Спроси:

> *«Спасибо. А что ещё в работе [твоя профессия] ты мог бы взять на себя? Дай список идей, которые мне могут пригодиться».*

И вот тут обычно случается тот самый момент — когда человек видит список из десяти вещей, о половине которых даже не думал. «А что, и это можно?» Да, и это, и ещё вот это. Именно на четвёртом шаге у людей загораются глаза: они пришли за одной мелкой задачей, а уходят с картой, где Claude встроен в половину их рабочего дня. Не спеши хвататься за всё сразу — просто сохрани этот список, к нему ты будешь возвращаться не одну неделю.

Рустам после первого же разговора наделал откликов на заказы — а через несколько дней уже держал в руках первые деньги. Но начался весь этот путь с одного пустого поля и мигающего курсора, к которому он боялся подойти.

И вот тут я дам тебе один совет, который экономит новичкам недели. Открыл Claude, увидел десять идей — не пытайся сразу внедрить все. Так только запутаешься и бросишь. Выбери одну, самую понятную и близкую, и сделай именно её сегодня. Завтра — следующую. Один шаг в день сильнее любого марафона — до маленького шага руки доходят всегда. Рустам никакого плана на месяц не рисовал: просто каждый день делал следующее очевидное действие.

Вот что я хочу, чтобы ты вынес из этой главы. Первый разговор не надо готовить — не надо ничего учить заранее и ждать, пока «дорастёшь». Надо просто открыть и начать печатать обычными словами, а дальше оно само поведёт. Все, кого я знаю, кто дошёл в этом до денег, начинали одинаково неуверенно. Разница была одна: они открыли и начали. А кто-то до сих пор ходит вокруг ноутбука.

> ***Из чата учеников.*** *Альберт рассказывал: его ассистент сам выбрал себе имя и даже нарисовал аватарку.*

⚡ Сценарий №36. Пятнадцать минут свободного разговора

Ситуация: ты открыл Claude, но зажат и не знаешь, с чего начать.

Что сделать. Поставь таймер на пятнадцать минут и просто поговори с ним ни о чём конкретном — как знакомишься с новым человеком. Спрашивай что хочешь, без цели «получить пользу». Можешь начать так:

> «Давай просто пообщаемся, чтобы я к тебе привык. Расскажи о себе так, будто ты мой новый коллега. Потом задай мне пару вопросов обо мне и моей работе, чтобы понять, чем сможешь помогать. И объясняй всё простым языком».

Что получишь. За пятнадцать минут исчезнет главный барьер новичка — страх «сделать неправильно». Ты почувствуешь, что это просто разговор, а Claude — понятный собеседник. После этой разминки все следующие задачи пойдут легче.

Глава 37. Тридцать дней до специалиста

Я часто слышу вопрос: «Азат, а сколько нужно, чтобы этому научиться по-настоящему? Год? Два?» И людям правда становится легче, когда я отвечаю честно: месяц. Тридцать дней осмысленной практики — и ты из человека, который «что-то слышал про ИИ», превращаешься в того, кто уверенно решает через Claude свои задачи и берёт первые деньги за чужие. По моим наблюдениям, у тех, кто реально практикует, первые заработки появляются недель за две-шесть — так что тридцать дней это обычная середина того, что я вижу на практике.

Но месяц месяцу рознь. Можно тридцать дней хаотично тыкать кнопки и остаться на том же месте. А можно пройти по плану. План простой, я обкатал его на сотнях людей, и он всегда один и тот же — три этапа по десять дней.

Дни 1–10. Свои задачи.

Первую десятку не думай ни про какие деньги. Вообще. Твоя задача — притереться к инструменту на своей собственной жизни. Каждый день бери одну реальную задачу — рабочую, бытовую, любую — и решай её через Claude. Написать письмо, составить план, разобраться в договоре, придумать меню на неделю, подготовиться к разговору с начальником. Одна задача в день, десять дней. К концу этой десятки у тебя в руках уже лежит РКТТ, ты перестаёшь бояться, набил первые удачные промпты в свою библиотеку. Ты стал уверенным пользователем — тем, кто не «помоги мне», а «сделай за меня».

Гузель, та самая учительница, эту десятку прошла на проверке домашек и подготовке уроков. Сначала на себя, для своей же работы. Та самая вечерняя рутина с домашками ужалась в разы — и это ещё до всяких заработков. Просто вернула себе куски собственной жизни.

Почему я так настойчиво прошу первую десятку не думать про деньги? Потому что деньги на старте — это давление, а давление на старте всё портит. Когда ты решаешь свои задачи, тебе не страшно ошибиться: ну не так составил меню на неделю — переделал, никто не видит. Ты в безопасности, и именно в безопасности навык прирастает быстрее всего. А ещё за эти десять дней ты набираешь то, что потом

продаёшь: уверенность и живые примеры «вот, я сам этим пользуюсь каждый день». Человек, который сначала внедрил Claude в свою жизнь, продаёт его потом легко и честно: он просто делится тем, чем пользуется сам.

Дни 11–20. Первый мини-проект.

Вторая десятка — ты собираешь что-то законченное. Не разовую задачу, а маленький проект от начала до конца. Варианты: контент-план для знакомого предпринимателя. Бот-помощник под простую рутину. Разбор конкурентов для соседнего бизнеса. Гайд или мини-инструкция на тему, в которой ты разбираешься. Что угодно, у чего есть начало и конец и что можно кому-то показать.

Тут будет трудно, и я тебя предупреждаю заранее. Скорее всего, с первого раза не соберётся — как у Валентины из главы 21 — её бот тоже собрался далеко не сразу. Это часть плана, а не сбой. Мини-проект — первый раз, когда ты доводишь дело до готового результата, не бросив на середине. Именно здесь ты перестаёшь быть пользователем и становишься специалистом — тем, у кого есть портфолио, пусть пока крошечное.

Дни 21–30. Внешний рынок.

Последняя десятка — ты выходишь наружу, к чужим людям и первым деньгам. Составляешь список знакомых, которым может пригодиться то, что ты уже умеешь. Заходишь на биржу фриланса, находишь пять посильных задач и делаешь одну через Claude. Предлагаешь свой мини-проект соседнему бизнесу — за деньги. Это самый страшный этап, потому что тут появляется чужая оценка. Но именно тут случается то, ради чего всё затевалось: первый человек платит тебе за работу, которую ты делаешь с помощью Claude.

Рустам этот путь прошёл спрессованно — за пять дней сделал то, на что у осторожного уходит месяц: человек, который до этого толком не сидел за компьютером, разослал двадцать откликов и взял первые заказы. Пятьдесят три тысячи за пять дней — при прежних двадцати в месяц. Я не обещаю тебе его скорость — он пахал как одержимый. Но его маршрут и твой — один и тот же: сначала на себе, потом маленький проект, потом наружу к деньгам.

И маленькая подсказка на эту страшную последнюю десятку, чтобы не буксовать. Не жди, пока почувствуешь себя «достаточно готовым», — этот момент не наступит никогда, у всех перед первым клиентом трясутся коленки. Начни с самых безопасных людей — со знакомых, которые тебе доверяют. «Слушай, я тут научился одной штуке, давай бесплатно или почти бесплатно соберу тебе контент-план — а ты скажешь, полезно или нет». Один такой заход снимает страх лучше любой мотивации. Дальше пойдёт само: сделал одному, он рассказал другому, у тебя появился первый отзыв — а с ним и уверенность, и первые деньги. Именно так, по сарафану, к большинству учеников и приходит самый первый заказчик.

Один важный момент про переходы между этапами. Не жди, что десятого дня прозвенит звонок и ты «дозреешь» до второго этапа. Границы тут условные. Если на седьмой день чувствуешь, что со своими задачами уже освоился, — не тяни, начинай мини-проект раньше. Если наоборот, притирка идёт тяжелее и десяти дней мало — дай себе двенадцать, не насилуй график: план — направляющая, границы в нём можно двигать под себя. Главное — сохранять порядок этапов: сначала на себе, потом законченный проект, потом наружу. Перепрыгнешь сразу к деньгам, минуя практику на себе, — придёшь к клиенту с трясущимися руками и без единого живого примера. Пройдёшь по порядку — придёшь спокойным, с готовыми работами и уверенностью, которую слышно в голосе.

Тридцать дней, три этапа — ничего сверхъестественного, просто каждый день по шагу, не перепрыгивая. Большинство людей за месяц не делают ничего, потому что ждут «подходящего момента». А ты за этот же месяц можешь пройти путь от «никогда не открывал» до «взял первый заказ». Так что закрой книгу на этой странице, открой Claude и поставь галочку напротив первого дня — сегодня.

> ***Из чата учеников.*** *«Собрала первое приложение и сама не поверила, что это сделала я» — Алсу.*

⚡ Сценарий №37. Календарь на тридцать дней

Ситуация: ты готов пройти путь за месяц, но без плана на бумаге всё расплывётся.

Что сделать. Попроси Claude собрать тебе персональный календарь под твою жизнь и твой график:

> «Помоги мне составить план на 30 дней, чтобы освоить работу с тобой и выйти на первые заказы. Я [твоя профессия], свободного времени в день — [сколько]. Раздели на три этапа: дни 1–10 — решаю через тебя свои собственные задачи; дни 11–20 — собираю один законченный мини-проект; дни 21–30 — выхожу к первым клиентам и деньгам. На каждый день дай одно конкретное действие, посильное и понятное. Оформи таблицей: день, что делаю, результат».

Что получишь. Готовый календарь, где на каждый из тридцати дней стоит одно маленькое действие. Не пугающая гора «стать специалистом», а тридцать простых шагов, которые можно вычёркивать по одному. Повесь его на видное место — и просто иди по нему, день за днём.

ЧАСТЬ IX. СПРАВОЧНИК: CLAUDE В ТВОЕЙ ПРОФЕССИИ

Здесь книга перестаёт быть книгой и становится настольным справочником. Найди свою профессию, открой разворот — и там тебя ждут готовые промпты под твои задачи. Не «вообще про ИИ», а прямо про то, на чём у тебя горит вечерами. Перепечатай, надиктуй, поправь под себя — и работай сегодня же.

Читай так: сначала короткое вступление — узнай в нём себя. Потом мини-история человека твоей профессии, который уже прошёл этой дорогой. А дальше — три-четыре сценария. В каждом одна и та же простая схема: вот ситуация из твоей работы, вот готовый промпт, вот что получишь на выходе. Промпт можно перепечатать слово в слово, а можно наговорить голосом и подставить свои детали. Всё, что в квадратных скобках, — это места, куда ты вставляешь своё.

Глава 38. Бухгалтеру и финансисту

Ты закрываешь месяц. На столе — выписки из трёх банков, пачка актов, платёжки, которые кто-то опять не провёл. Ты сверяешь, ищешь, где разъехалось на четыреста рублей, и понимаешь, что уйдёшь домой в девять. И так каждый квартал. Бухгалтера обычно не жалуются — они просто тихо тянут воз, на котором держится вся контора. А зря молчат. Потому что львиную долю этой рутины уже можно снять с себя — прямо на этой неделе, без всяких «когда-нибудь потом автоматизируем».

Смотри, что сделала Марина. Она собрала в Телеграме бота и назвала его «Бухгалтер Жорик» — с именем и характером, чтобы не скучно было. Жорик следит за платёжками, тегает нужных менеджеров, если кто-то тянет с оплатой, и к часу дня присылает Марине сводку: что пришло, что зависло, кого пинать. Полчаса в день, которые раньше уходили на «а посмотрю-ка я, всё ли провели». Полчаса в день — это больше десяти часов в месяц. Целая рабочая смена с хвостиком, которую Марина вернула себе просто потому, что один раз села и объяснила машине задачу человеческими словами.

Но до бота мы ещё дойдём — это высший пилотаж, и он в третьем сценарии. Начни с того, что можно сделать сегодня вечером, вообще без всякой автоматизации, просто в окне разговора. Открыл, вставил, получил. Вот с этого и начинается путь бухгалтера к оператору.

⚡ Сценарий №38. Разбор выписки за минуты

Ситуация: тебе прислали банковскую выписку простынёй, и надо быстро понять, что к чему.

Что сделать. Скопируй выписку (или выгрузи её текстом из банк-клиента). Перед вставкой пробегись глазами и убери лишние персональные данные — номера карт и счетов, ФИО контрагентов замени на пометки вроде «поставщик №1». Дальше вставляй вместе с задачей:

> «Вот банковская выписка за месяц. Разнеси все операции по категориям: поставщики, зарплата, налоги, аренда, прочее. Посчитай сумму по каждой категории и общий итог по приходу и расходу. Отдельно выпиши платежи, которые выбиваются из обычной картины, — крупные разовые или незнакомые получатели. В конце дай короткий вывод: на что ушло больше всего и что стоит проверить».

Что получишь. Готовую раскладку вместо стены цифр. Ты за минуту видишь структуру расходов, итоги по каждой статье и подозрительные строчки, которые вручную выискивал бы полчаса, водя пальцем по экрану. Дальше уже включаешь голову там, где она реально нужна, — а не там, где надо просто сложить столбик.

⚡ Сценарий №39. Объяснить цифры человеку, который не бухгалтер

Ситуация: директор просит «объясни на пальцах, почему в этом месяце меньше денег», а у тебя нет сил переводить с бухгалтерского на человеческий.

Что сделать. Дай Claude данные и портрет того, кому объясняешь:

> «Я бухгалтер. Мне нужно объяснить директору, он не финансист, почему чистая прибыль в этом месяце ниже прошлого. Вот цифры: [вставь выручку и расходы по статьям за два месяца]. Напиши короткое объяснение простым языком, без терминов, пять-шесть предложений. Начни с главной причины, потом второстепенные. В конце — одна фраза, что с этим делать».

Что получишь. Готовый текст, который можно переслать директору как есть, не краснея за «сложно написано». Ты не тратишь вечер на «как бы это попроще сказать» — Claude переводит цифры на язык, понятный человеку, который в дебет-кредит не лезет. А заодно ты в глазах руководителя из «того, кто считает» превращаешься в того, кто объясняет и советует.

⚡ Сценарий №40. Собери своего «Жорика»

Ситуация: ты насмотрелся, как Claude помогает в разговоре, и хочешь, чтобы кто-то следил за платёжками сам, без твоего участия.

Что сделать. Опиши Claude свою ежедневную рутину и попроси спроектировать помощника по шагам:

> «Я веду платежи в компании. Каждый день проверяю, какие счета оплачены, а какие зависли, и напоминаю менеджерам, кто тянет. Опиши по шагам, как собрать телеграм-бота, который делает это за меня: хранит список счетов, отмечает неоплаченные, тегает ответственного менеджера и раз в день, к 13:00, присылает мне сводку. Объясни как человеку, который никогда не программировал: что нажимать, в каком порядке, где какие настройки. Разбей на маленькие шаги, чтобы я не запутался».

Что получишь. Пошаговую дорогу к твоему первому агенту. Не готового бота в один клик — так честно — но понятный маршрут, по которому Марина собрала своего Жорика и вернула себе десять с лишним часов в месяц. Пройдёшь его один раз — и у тебя дома работает сотрудник, который тянет эту рутину круглосуточно и не берёт выходных. Вот здесь бухгалтер и становится оператором.

Вечер, стена цифр и уход домой в девять — с этого мы начали. А теперь глянь, из чего складывается другой вечер: одну выписку ты разложил за минуту, директору объяснил провал по прибыли живыми словами, а самую нудную слежку за платёжками и вовсе передал Жорику. Три движения — и закрытие месяца перестаёт съедать твою жизнь. Начни с первого сегодня же: возьми ближайшую выписку, вставь её в чат — и посмотри, как стена цифр за минуту превращается в понятную раскладку.

Глава 39. Юристу

У тебя договор на двенадцать листов, и клиент хочет ответ «сегодня, до конца дня». Ты читаешь мелкий шрифт, ищешь, где тебя подставляют в пункте 7.3, сверяешь то, что написано, с тем, что обещали на словах. Юрист живёт вычиткой: договоры, претензии, ответы на запросы, шаблоны, которые каждый раз надо перекраивать под новую ситуацию. Работа вроде интеллектуальная, а по факту половина времени уходит на механику — перечитать, сравнить, переформулировать. Вот эту половину Claude и снимает.

Один знакомый юрист из корпоративной практики долго не подпускал к работе никакие нейросети: «у нас всё серьёзно, ошибётся — подставит клиента». А потом попробовал на самом скучном — отдал Claude чужой договор на вычитку рисков. За пару минут получил карту слабых мест, которую сам вычитывал бы час, и половину вечеров вернул себе. Отдал он машине черновую механику: первый прогон по договору, скелет претензии, перевод казённых формулировок на человеческий. Стратегия, оценка рисков и подпись остались за ним.

Сразу оговорюсь, и для юриста это важнее, чем для кого угодно другого: Claude может ошибиться. Он способен уверенно сослаться на статью, которой нет, перепутать редакцию нормы или назвать срок, который давно поменяли. Поэтому правило железное — всё, что касается норм, ссылок и сроков, ты проверяешь по первоисточнику сам, своими глазами. Claude здесь не замена твоей голове и твоей ответственности. Он — быстрый помощник по черновику, по структуре и по здравому смыслу, который разгружает тебя от рутины и оставляет тебе главное: решение и подпись. Держи это в уме на каждом промпте ниже — и тогда он станет тебе очень сильным напарником.

И ещё одно, отдельно про приватность и коммерческую тайну. Всё, что составляет тайну клиента или содержит персональные данные, не вставляй в общий чат не глядя: обезличивай — убирай имена, номера, суммы, по которым можно опознать конкретное дело. Инструмент мощный, но аккуратность с чужими секретами — часть твоей профессии, и здесь она важна как нигде.

⚡ Сценарий №41. Разбор договора на риски

Ситуация: прислали чужой договор, надо быстро понять, где в нём мины, прежде чем показывать клиенту.

Что сделать. Вставь текст договора и задай Claude роль и рамку:

> «Ты опытный юрист по договорному праву. Вот текст договора. Найди пункты, которые невыгодны или рискованны для стороны-заказчика: скрытые обязательства, несоразмерные штрафы, размытые формулировки, невыгодные сроки, автопродление, односторонний выход. По каждому пункту процитируй его, объясни риск простыми словами и предложи, как переформулировать в нашу пользу. Всё, что касается ссылок на закон и нормы, помечай отдельно как требующее моей проверки».

Что получишь. Карту слабых мест договора за пару минут вместо часа вдумчивого чтения. Ты идёшь не по всем двенадцати листам подряд, а сразу к тем пунктам, где Claude насторожился, — и там уже включаешь свою экспертизу на полную. Экономия времени огромная, а качество вычитки только растёт: свежий «второй взгляд» ловит то, что твой замыленный глаз к вечеру пропускает.

⚡ Сценарий №42. Черновик претензии или ответа

Ситуация: нужно написать досудебную претензию контрагенту, а начинать с чистого листа в конце дня совсем нет сил.

Что сделать. Опиши ситуацию своими словами, как рассказал бы коллеге:

> «Мне нужен черновик досудебной претензии. Ситуация: [опиши своими словами — кто, кому, что нарушил, какие суммы, какие сроки, что было в договоре]. Составь текст в деловом тоне, со структурой: обстоятельства дела, суть нарушения, требование, срок на добровольное исполнение, последствия отказа. Оставь пометки в квадратных скобках там, где мне нужно вписать реквизиты и сослаться на конкретные пункты договора и нормы. Правовые ссылки не выдумывай — оставь для них пустые места».

Что получишь. Готовый скелет документа, который остаётся вычитать, подставить реквизиты и проверить правовые ссылки по кодексу. Час работы над структурой и формулировками превращается в пятнадцать минут правки. Причём чем больше однотипных претензий ты гоняешь, тем сильнее это чувствуется: рутинная часть уходит машине, а твоё имя стоит под выверенным результатом.

⚡ Сценарий №43. Объяснить клиенту юридический язык

Ситуация: клиент не понимает, что означает пункт договора, и звонит тебе с одним и тем же вопросом уже третий раз.

Что сделать. Дай Claude текст пункта и портрет собеседника:

> «Объясни человеку без юридического образования, что на практике означает этот пункт договора и чем он ему грозит в реальной жизни. Вот пункт: [вставь]. Напиши простым, спокойным языком, приведи бытовой пример, без латыни и без терминов. Пять-шесть предложений. В конце — прямой ответ: стоит подписывать в таком виде или лучше поторговаться».

Что получишь. Понятное объяснение, которое можно зачитать клиенту по телефону или переслать в мессенджер — и он наконец выдохнет. Меньше повторных звонков, меньше нервов, больше доверия: клиент чувствует, что с ним говорят на его языке, а не отмахиваются «там всё по закону». А довольный клиент, которому всё разжевали, возвращается сам и приводит знакомых.

Сложи эти три сценария вместе — и увидишь, что Claude снял с тебя не юриспруденцию, а именно черновую механику вокруг неё: первый прогон вычитки, скелет документа, перевод с казённого на человеческий. Всё то, что съедало часы и не требовало твоего диплома. А тебе осталось главное — оценка рисков, стратегия и подпись, за которую ты отвечаешь. Как юрист ты работаешь ровно столько же — просто перестал быть сам себе машинисткой и корректором. И на том же рабочем дне успеваешь вести вдвое больше дел — или впервые за годы уходить домой вовремя.

Глава 40. Маркетологу и SMM

Контент-план на месяц. Сорок постов, которые надо придумать, написать, развести по темам, не повториться, попасть в тон бренда — и ещё успеть на созвон и отчёт. Знакомо до боли? Маркетолог захлёбывается не в стратегии, там-то как раз интересно, а в объёме однотипной ручной работы. Написать сороковое описание акции, когда голова уже пустая. Придумать, о чём постить на следующей неделе, когда все темы кажутся сказанными. Вот тут ИИ разворачивается во всю ширину — потому что объём как раз его стихия.

Про Риту и её разборы конкурентов ты уже читал в главе 25: рабочая неделя ужалась до нескольких часов — не за счёт спешки, а за счёт библиотеки готовых заготовок. А Данил пошёл дальше и вышел на уровень, ради которого и написана эта книга: его группу во ВКонтакте ведёт целая команда ИИ-агентов почти без его участия — его историю с цифрами ты помнишь из главы про людей. Он уже не пишет посты. Он руководит теми, кто их пишет. Вот это и есть оператор в чистом виде.

Но и Рита, и Данил начинали с малого — с одного поста и одного разбора. Начни и ты.

⚡ Сценарий №44. Контент-план на неделю за пять минут

Ситуация: нужен план постов, а идеи закончились ещё в понедельник.

Что сделать. Опиши свой проект как можно конкретнее и попроси план:

> «Я веду соцсети для [опиши бизнес: например, семейная кофейня у метро]. Собери контент-план на неделю — семь постов. Для каждого дай: тему, цель (прогрев, продажа, вовлечение или польза), короткую идею текста в пару строк и призыв к действию. Темы не должны повторяться и должны чередоваться по цели. Тон тёплый и живой, без канцелярита. Учитывай, что моя аудитория — [опиши, кто твои читатели: возраст, чем живут, чего хотят]».

Что получишь. Готовую сетку на неделю с разными форматами и целями. Ты больше не сидишь перед пустым экраном, выжимая из себя темы, — у тебя сразу есть от чего оттолкнуться. А докрутить конкретный текст под готовую идею — уже дело пяти минут, а не мучительного часа.

⚡ Сценарий №45. Сравнить себя с конкурентом по площадкам

Ситуация: ты ведёшь те же площадки, что и конкурент, а отклик у него живее — и непонятно, за счёт чего именно он тебя обходит.

Что сделать. Собери свои недавние посты и посты конкурента с той же площадки и дай их на сравнение:

> «Вот мои посты за последний месяц: [вставь 5–7 своих]. А вот посты конкурента с той же площадки: [вставь 5–7 его]. Сравни нас честно, как маркетолог: чем его подача отличается от моей — по темам, длине, тону, заголовкам, призывам к действию. Где он цепляет сильнее и почему, а где, наоборот, слабее меня. Если посты из разных площадок ведут себя по-разному, разбери каждую отдельно. В конце дай три конкретных изменения, которые усилят именно мои посты, — без слепого копирования его стиля».

Что получишь. Прямое сравнение себя с конкурентом — сразу видно, где ты проседаешь и что подтянуть в первую очередь. Полная механика глубокого разбора конкурентов у нас разобрана отдельно, в главе про маркетинг; здесь тебе важнее увидеть себя его глазами и забрать пару рабочих приёмов, оставшись собой. Разбор, на который вручную ушёл бы не один час пролистывания ленты, Claude делает за один заход.

⚡ Сценарий №46. Один пост — в пять форматов

Ситуация: есть хороший, годный пост, и жалко, что он выйдет один раз и утонет в ленте.

Что сделать. Дай исходник и попроси размножить под площадки:

> «Вот мой пост: [вставь]. Переделай его под разные площадки, сохранив смысл и мой тон. Нужны: короткий вариант для Телеграма, развёрнутый для ВКонтакте, сценарий короткого вертикального видео на 30 секунд с хуком в первой фразе, текст для сторис в две-три строки и вариант рассылки в личку. Подача под каждую площадку своя, а суть одна».

Что получишь. Пять единиц контента из одной идеи — целую неделю присутствия из одного удачного текста. Именно так устроен конвейер Данила: одна сильная мысль расходится по всем каналам, и лента наполняется без выгорания — сил уходит меньше, а выходит больше. Это первый шаг к тому, чтобы вместо ручного постинга собрать свою маленькую команду агентов.

Три сценария выше — это лестница. Сначала ты снимаешь с себя придумывание тем. Потом отдаёшь машине разбор конкурентов, на котором раньше выгорал. А потом растягиваешь один пост на неделю контента. Пройди их по порядку на своём проекте — и уже через пару недель поймёшь, что руками пишешь дай бог четверть того, что выходит. Дальше остаётся один шаг: как Данил, посадить агентов вести рутину целиком, а себе оставить стратегию и вкус — то, что машина за тебя не решит.

Глава 41. Учителю и репетитору

Стопка тетрадей. Двадцать восемь домашек, и каждую надо проверить, найти ошибку, написать красным, где именно споткнулся ребёнок. Вечер после смены, дома свои дела, а ты снова за проверкой — до одиннадцати. Учитель отдаёт бесплатно самое дорогое, что у него есть, — своё личное время, вечера, выходные, — и часто даже не замечает этого, привык. Пока однажды не увидит, что бывает по-другому.

Гузель — школьный учитель, её история целиком есть в главе про людей, а здесь важно одно. Проверка домашек, которая съедала у неё два с половиной часа каждый вечер, теперь занимает тридцать минут: она собрала себе ассистента, который разбирает работы учеников, и вернула эти два часа себе и семье. А заодно через Claude нашла первых учеников на репетиторство — и получила то, чего найм не давал ей за все годы: свои деньги и свой выбор, не зависящие от директора и ставки.

> ***Из чата учеников.*** *«Эти деньги были настолько лёгкими, что теперь мы с семьёй идём в парк аттракционов». — Гузель, после первых заказов на репетиторство.*

⚡ Сценарий №47. Проверка домашки за минуты

Ситуация: гора однотипных работ, и на каждую вручную уходит по несколько минут, а их двадцать восемь.

Что сделать. Сфотографируй тетради на телефон и приложи снимки прямо в чат (набранную работу — вставь текстом). Дальше задай критерии проверки:

> «Ты опытный и доброжелательный учитель [предмет]. Вот работа ученика: [приложи фото тетради или вставь текст]. Проверь её: найди ошибки, укажи, в чём именно каждая, и объясни мягко, как исправить, чтобы ребёнок понял, а не расстроился. В конце дай короткий вывод: что у ученика получается хорошо и над чем поработать. Тон поддерживающий, ученику [класс или возраст]. Оценку не ставь — это сделаю я».

Что получишь. Разбор с ошибками, объяснениями и добрым выводом, который остаётся просмотреть глазами и подтвердить. Проверка ускоряется в разы — ровно так, как у Гузели, с двух с половиной часов до получаса. А главное, у тебя остаются силы на то, ради чего ты вообще пошёл в профессию, — на самих детей, а не на красную пасту по вечерам.

⚡ Сценарий №48. План урока под конкретную тему

Ситуация: завтра урок по новой теме, а плана нет, и вечер уже поздний.

Что сделать. Опиши тему, класс и особенности ребят:

> «Составь план урока на 45 минут по теме [тема] для [класс]. Разбей по времени: вход в тему и зацепка внимания, объяснение нового, практика, закрепление, домашнее задание. Добавь один живой пример из жизни и один игровой или интерактивный момент, чтобы удержать внимание. Учитывай, что дети [опиши уровень и особенности класса: например, быстро отвлекаются, сильные, слабо читают]».

Что получишь. Готовый поминутный план урока, который остаётся адаптировать под себя и свой стиль. Подготовка, которая раньше была вечерним мучением с методичками, превращается в трёхминутную задачу. А уроки при этом выходят живее — потому что у тебя всегда под рукой свежая зацепка и игровой момент вместо «открыли учебник на странице сорок».

⚡ Сценарий №49. Пробный урок, после которого остаются

Ситуация: родитель согласился на пробное занятие, и теперь всё решает оно — продолжат платно или скажут «спасибо, мы подумаем».

Что сделать. Расскажи Claude про ученика и попроси собрать сильный пробный урок:

> «Я репетитор по [предмет]. Ко мне на пробное занятие идёт ученик [класс или возраст], у родителей запрос: [чего хотят — подтянуть оценки, подготовиться к экзамену, перестать бояться предмета]. Собери план бесплатного пробного урока на [сколько минут], после которого родитель захочет продолжить именно со мной: с чего начать, как быстро нащупать слабое место ученика, как показать первый маленький результат прямо на занятии и чем закончить, чтобы было ясно, куда мы идём дальше. И подскажи, что честно сказать родителю в конце, без впаривания».

Что получишь. Готовый сценарий пробного урока, который превращает «мы подумаем» в постоянного ученика. Ты показываешь результат в первые же минуты — и перестаёшь терять людей, которые уже почти согласились. Именно так набирают базу учеников, которая держится годами и сама приводит новых по сарафану.

Вот и вся дорога, тремя шагами. Первый возвращает тебе вечера. Второй бережёт нервы и делает уроки живее. А третий превращает твой предмет из «ставки, которую платит государство» в услугу, которую покупают напрямую у тебя. Гузель начинала не с мечты уйти из школы — с одной стопки тетрадей. А через короткое время у неё уже были и прибавка к зарплате, и, главное, выбор. Ты идёшь той же дорогой, шаг за шагом, начиная с ближайшей стопки тетрадей на своём столе.

Глава 42. Предпринимателю

У тебя всё на себе. Продажи, найм, поставщики, тексты, ответы клиентам, разгребание того, что не разгребли другие. Предприниматель — это человек, который делает двадцать дел в день, из которых семнадцать мог бы вообще не делать сам. И каждое из этих семнадцати можно снять с себя, если один раз сесть и объяснить задачу машине — так же, как ты объяснял бы новому сотруднику. Только этот сотрудник работает круглосуточно и не просит зарплату.

Альберт — владелец онлайн-школы. У него была вечная головная боль: студентам нужна поддержка, отвечать на одни и те же вопросы приходится круглые сутки, а нанимать разработчика под бота — это деньги и месяцы ожидания. Он взял и собрал бота сам, без программистов, — тот отвечает студентам двадцать четыре часа в сутки. Экономия — сто-двести тысяч рублей и целый месяц работы, которого он не потратил. Один вечер за объяснением задачи против месяца ожидания подрядчика. А Мансур, руководитель отдела продаж, построил на Claude систему, которая за одну ночь разобрала весь поток заявок и сама написала клиентам, пока все спали, — его историю с цифрами ты помнишь из главы про людей. Раньше эта работа делалась вслепую или не делалась вовсе; теперь она идёт сама, как отлаженный механизм, и крутится, пока он спит.

Вот к чему ведёт эта дорога. А начинается она с простого разбора того, что у тебя уже есть.

⚡ Сценарий №50. Разбор узкого места в бизнесе

Ситуация: чувствуешь, что где-то теряешь деньги и клиентов, но руки не доходят понять где.

Что сделать. Опиши свой бизнес и воронку максимально честно:

> «Я владелец [опиши бизнес]. Вот как устроена моя воронка от первого касания клиента до оплаты: [опиши по шагам, с цифрами, если есть — сколько приходит, сколько доходит до покупки]. Проанализируй как опытный операционный директор: где я теряю больше всего клиентов и денег, на каком именно шаге отваливаются люди и почему. Предложи три конкретных шага, что улучшить в первую очередь, по приоритету».

Что получишь. Трезвый взгляд со стороны на свою же воронку и три приоритетных шага вместо метаний. Ты перестаёшь тушить пожары вслепую и бьёшь ресурсами точно туда, где утекает больше всего. Такой разбор у консультанта стоил бы приличных денег и недели ожидания — а тут он у тебя за десять минут, и можно гонять его хоть каждый месяц.

⚡ Сценарий №51. Скрипт для отдела продаж

Ситуация: менеджеры отвечают клиентам кто во что горазд, и половина сделок сливается на возражениях.

Что сделать. Дай Claude свой продукт и типовые возражения:

> «Мы продаём [продукт] за [цена] для [опиши аудиторию]. Клиенты чаще всего возражают так: [перечисли 3–4 частых возражения своими словами — дорого, подумаю, у конкурентов дешевле и т.д.]. Напиши скрипт для менеджеров: как отвечать на каждое возражение, чтобы не давить, а мягко вести к покупке. Тон уверенный, но человеческий, без впаривания. На каждое возражение дай по одной сильной фразе-аргументу и один вопрос, который возвращает клиента к ценности».

Что получишь. Готовый скрипт, который раздаёшь менеджерам уже завтра. Продажи перестают зависеть от настроения и таланта конкретного сотрудника — у всех в руках единый выверенный ответ на каждое «дорого» и «я подумаю». А слабые менеджеры начинают закрывать так, будто у них годы опыта за плечами.

⚡ Сценарий №52. Описание вакансии, на которую откликнутся

Ситуация: ты дозрел нанять человека — помощника, менеджера, мастера, — но написать вакансию так, чтобы пришли нормальные, а не кто попало, всё никак не сядешь.

Что сделать. Расскажи Claude, кто тебе нужен и чем он будет заниматься, своими словами:

> «Мне нужно нанять [кого: например, менеджера по продажам] в [опиши бизнес]. Вот что человек будет делать каждый день: [перечисли обязанности своими словами]. Условия: [зарплата, график, формат — офис или удалёнка]. Напиши текст вакансии, на который откликнутся подходящие люди: цепляющий заголовок, короткое честное описание задач и условий, портрет того, кто нам подходит, и простой призыв откликнуться. Тон живой и человеческий, без штампов вроде „динамично развивающаяся компания“. Отдельно подскажи три вопроса для первого отсева на собеседовании».

Что получишь. Готовую вакансию, которую сразу можно вешать на площадки, плюс вопросы, чтобы отсеять неподходящих ещё на входе. Ты перестаёшь терять неделю на «как бы это сформулировать» и разгребать потом сотню откликов не по адресу. А главное — это твой первый шаг делегирования: ты учишься снимать задачу с себя и передавать её дальше, будь то живой сотрудник или, следом за ним, твой первый ИИ-помощник.

Сложи три сценария в один рабочий месяц предпринимателя. Одним разбором ты находишь, где утекают деньги, — и перестаёшь терять их вслепую. Скрипт выравнивает продажи без нового найма. А внятная вакансия впервые перекладывает часть груза с твоих плеч на чужие. Каждый шаг возвращает тебе деньги или время, а чаще — и то и другое. Дальше по этой дороге стоит Мансур, чья система за одну ночь сделала работу, на которую живому отделу нужна неделя. Но начни с малого: сегодня вечером сядь и распи-

> ши свою воронку по шагам — первый же разбор покажет, где ты теряешь больше всего.

Глава 43. Фрилансеру и копирайтеру

Ты берёшь заказ на тексты. Пять описаний товаров, две статьи, рассылка — и всё «на вчера», как обычно. Фрилансер продаёт часы, а часов всегда не хватает: чем больше заказов берёшь, тем меньше спишь, и потолок дохода упирается в количество часов в сутках. Claude ломает эту связку в самом её корне. Теперь ты продаёшь не потраченные часы, а результат — а сколько времени он у тебя занял на самом деле, твоё личное дело.

Одна наша ученица с бесплатного мини-курса взяла первый заказ на тексты и честно призналась в чате, что почти всю работу за неё сделал Клод. А рядом другая девушка удивлялась: совсем не верила, что получится, — а к ней уже стучится второй клиент. Никакого волшебства и «нажми кнопку — получи деньги» здесь нет. Просто человек, который раньше боялся взять заказ, потому что «не потяну, не успею, не хватит сил на объём», теперь берёт спокойно — и справляется. Скорость, которую даёт Claude, напрямую превращается в заказы, которые раньше проходили мимо тебя к тем, кто быстрее. Теперь быстрее — ты.

> ***Из чата учеников.*** *Камила рассказывала, что пост, на который раньше уходил час, теперь готов за пять минут — и выходит живее прежнего.*

⚡ Сценарий №53. Описания товаров пачкой

Ситуация: заказчик прислал список из двадцати товаров, и на каждый нужно продающее описание к концу дня.

Что сделать. Дай Claude характеристики первого товара и задай единый стиль:

> «Ты сильный копирайтер. Вот товар и его характеристики: [вставь]. Напиши продающее описание на 4–5 предложений: цепляющее начало, выгоды для покупателя, а не сухой список свойств, лёгкий ненавязчивый призыв купить. Тон живой, без штампов вроде „широкий ассортимент“ и „высокое качество“. Запомни этот формат — дальше я буду давать товары по одному, а ты выдавай описания так же».

Что получишь. Готовое продающее описание за секунды, а дальше — настоящий конвейер: подаёшь товары один за другим, получаешь тексты в едином стиле. Заказ на двадцать позиций, который раньше растянулся бы на три дня и убил бы тебе все нервы, делается за один вечер. А значит, ты можешь взять параллельно ещё два таких — и заработать втрое.

⚡ Сценарий №54. Быстрая правка под тон клиента

Ситуация: клиент говорит «это не наш тон, переделайте», а какой именно ваш — толком не объясняет.

Что сделать. Покажи Claude образец их стиля и свой черновик:

> «Вот как пишет мой клиент — образцы его текстов: [вставь пару их постов, страниц сайта или писем]. А вот мой черновик: [вставь]. Перепиши мой текст в их тоне и стиле: та же интонация, та же длина фраз, те же характерные словечки и обороты, та же степень формальности. Смысл и факты не меняй, поменяй только голос».

Что получишь. Текст, аккуратно подогнанный под голос клиента, — тот самый «наш тон», который они не смогли объяснить словами. Ты перестаёшь угадывать вслепую и переделывать по пять раз наугад. Claude ловит стиль по образцу лучше, чем клиент способен его описать, — и правки заканчиваются с первого захода. А клиент, которому «попали в тон», возвращается снова.

⚡ Сценарий №55. Оценить заказ и написать отклик

Ситуация: нашёл на бирже подходящий заказ, и надо откликнуться раньше десятка других фрилансеров.

Что сделать. Вставь описание задания и попроси разбор с откликом:

> «Вот заказ с фриланс-биржи: [вставь описание]. Разбери его: что именно хочет клиент на самом деле, сколько времени это реально займёт, какие подводные камни и какие вопросы стоит уточнить до старта, чтобы потом не переделывать. И напиши цепляющий отклик от первого лица: коротко, по делу, покажи, что я понял задачу и вижу её насквозь, без воды и без лести. Три-четыре предложения».

Что получишь. Разбор заказа и готовый отклик, который можно отправить сразу, пока заказ горячий. Пока другие пишут шаблонное «здравствуйте, готов выполнить, пишите в личку», ты отвечаешь по делу, с уточняющими вопросами и пониманием задачи — и заказ достаётся тебе. Его чаще забирает тот, кто первым показал, что въехал в суть, — даже если он дороже.

Собери эти три сценария в одну цепочку — и увидишь новую математику своей работы. Раньше твой доход упирался в потолок: столько-то часов в сутках, столько-то знаков в час, больше физически не написать. Теперь описания идут пачкой, правки под клиента заходят с первого раза, а отклики уходят быстрее конкурентов. Ты берёшь не один заказ, а три, и на каждый тратишь меньше сил. Та девушка, которая совсем не верила, что получится, уже ведёт второго клиента — не потому что стала гением текста за неделю, а потому что перестала бояться объёма. Это и есть тот сдвиг, ради которого стоит начать сегодня.

Глава 44. Маме в декрете и начинающим с нуля

Ребёнок наконец уснул. У тебя полтора часа тишины, ноутбук на кухонном столе и мысль, которая давно не отпускает: хочется своих денег. Не «отпроситься на маникюр из семейного бюджета», объясняя, зачем и почему, а именно своих — заработанных самой. Но кажется, что всё сложное, что для заработка нужны образование, опыт, свободный рабочий день, отдельный кабинет — а у тебя ничего из этого нет, и даже руки заняты половину суток. Так вот, слушай внимательно: ничего этого не нужно. Нужны эти полтора часа тишины и телефон в руке.

Claude не спрашивает у тебя диплом. Ему всё равно, сколько тебе лет, был ли у тебя опыт и когда ты последний раз работала. Ты рассказываешь ему, что нужно, как рассказала бы подруге, — он делает. Начать можно буквально сегодня, между кормлениями, прямо с телефона, наговаривая голосом, пока качаешь коляску. Люди приходят к нам совсем с нуля, боятся, что «там сплошные термины и я не разберусь», а через неделю уже берут первые заказы и сами не верят. Дорога простая и безопасная: сначала просто поговори с ним голосом, пока качаешь коляску. Потом попробуй на своих домашних задачах, чтобы понять механику без страха. Потом сделай что-то полезное для знакомой — бесплатно, ради первого отзыва. А потом возьми первые деньги. Ниже — ровно эти четыре шага, по одному сценарию на каждый. И если ты не мама, а просто начинаешь с нуля, дорога та же: замени коляску на свои полтора свободных часа — все четыре шага работают одинаково.

⚡ Сценарий №56. Разговор голосом, пока руки заняты

Ситуация: печатать некогда и негде, но подумать вслух, пока укачиваешь малыша, вполне можно.

Что сделать. Нажми в приложении кнопку микрофона и просто наговори:

> «Я мама в декрете, хочу начать зарабатывать из дома по паре часов в день, когда ребёнок спит. Расспроси меня по одному вопросу: что я умею, что мне нравится делать, сколько времени в день у меня реально есть, есть ли компьютер или только телефон. По моим ответам предложи три-четыре простых способа заработать с твоей помощью — без вложений, без опыта, с телефона. Объясни по-человечески, с чего именно начать первый, прямо по шагам».

Что получишь. Живой персональный разговор, который выведет тебя на твои первые реальные варианты. Ты не читаешь общие советы «как заработать в декрете» из интернета, где всё расплывчато, — ты получаешь путь, собранный под твою конкретную жизнь, твои умения и твои полтора часа. И первый шаг можно сделать прямо сейчас, не дожидаясь удобного момента.

⚡ Сценарий №57. Тренировка на своей задаче

Ситуация: хочется попробовать, но страшно сразу браться за чужой заказ — а вдруг не получится и подведёшь человека.

Что сделать. Начни с того, что нужно тебе самой, — на себе не страшно ошибиться:

> «Помоги мне навести порядок в семейных тратах. Я буду наговаривать или писать, что мы покупаем за день, а ты веди учёт: разноси всё по категориям — еда, дети, дом, транспорт, спонтанное, — считай итоги за неделю и подсказывай, где мы перерасходуем и на чём можно спокойно сэкономить без ущерба. Начнём: сегодня я потратила [перечисли]».

Что получишь. Свой первый настоящий работающий результат — живой учёт семейного бюджета, который реально пригодится дома. На нём, без страха и без клиента над душой, ты понимаешь на кончиках пальцев, как это всё устроено. А поняв на себе, ты уже спокойно сможешь сделать ровно то же самое для знакомой — и уже за деньги. Первый навык всегда безопаснее обкатать на своей кухне.

⚡ Сценарий №58. Подарок знакомой — и первый отзыв

Ситуация: нужен первый «клиент», пусть даже бесплатный, чтобы поверить в себя и получить живой отзыв.

Что сделать. Выбери подругу, у которой вечно нет времени, — и сделай ей полезный подарок, который снимет с неё головную боль:

> «У моей подруги двое детей и совсем нет времени думать, что готовить. Собери ей в подарок меню на неделю: завтрак, обед и ужин на каждый день — простое, из обычных продуктов, без экзотики и долгой готовки. Учитывай, что [опиши: например, младший не ест рыбу, а по вечерам времени в обрез]. И сразу составь к этому меню список покупок на неделю, разложенный по отделам магазина, чтобы можно было пройти и собрать всё за один заход».

Что получишь. Готовый ценный подарок, за который тебя искренне, тепло поблагодарят, — меню и список, по которому подруга просто идёт в магазин и живёт неделю спокойно. А следом — первое драгоценное «слушай, как удобно, а сделаешь мне такое каждую неделю, я заплачу?». Вот в этот момент у тебя и появляется первый клиент. С такого бесплатного подарка знакомой начинали десятки людей, которые сегодня спокойно зарабатывают, — потому что первый отзыв ценнее первых денег: он снимает страх.

⚡ Сценарий №59. Первое платное объявление о себе

Ситуация: пора наконец заявить вслух, что ты берёшь заказы, — но написать о себе как-то неловко.

Что сделать. Расскажи Claude, что уже умеешь, и попроси собрать объявление:

> «Я мама в декрете, научилась с помощью ИИ делать для соцсетей контент-планы и продающие тексты, уже сделала первую работу для знакомой. Напиши от моего лица объявление в мамские чаты и группы: тепло, по-человечески, без пафоса и без „я профессионал“. Суть — я помогу тем, у кого маленькое домашнее дело, вести соцсети и писать тексты, недорого, быстро и с душой. Сделай короткий вариант для чата и вариант подлиннее для поста».

Что получишь. Готовое объявление, которое не стыдно и не страшно отправить, — тёплое, честное, твоё. Ты не мучаешься неделю над формулировкой «как же о себе рассказать, чтобы не выглядеть навязчивой» — Claude собирает её за тебя. Тебе остаётся только нажать «отправить» в паре чатов и ждать первый отклик. А он приходит быстрее, чем кажется из-за страха.

Оглянись на эти четыре шага — вся дорога умещается в них. Сначала ты просто поговорила с Claude голосом, пока качала коляску. Потом навела порядок в своих же тратах и поняла механику без всякого страха. Потом сделала подарок подруге и услышала первое тёплое «а мне так же сможешь?». А потом написала о себе вслух и нажала «отправить». Всё это уместилось в полтора часа тишины и телефон в руке — без диплома, отдельного кабинета и свободного рабочего дня. Сделай первый шаг сегодня, между кормлениями, — остальные придут сами.

Глава 45. Тем, кому 55+

Тебе за пятьдесят, и внутри сидит мысль, которую ты, может, вслух никому и не говоришь: «Это уже не для меня, поезд ушёл. Пусть молодые разбираются со своими компьютерами и нейросетями». Знаешь, что я тебе на это скажу? Это самое дорогое заблуждение в твоей жизни, и оно обходится тебе в реальные деньги каждый месяц. Потому что у тебя есть ровно то, чего у молодых как раз нет, — опыт, житейская хватка, терпение, умение доводить дело до конца и не бросать на полпути. Всю жизнь тебе не хватало только одного инструмента — такого, который не требует учить программирование и английский. Теперь он появился. И порог входа впервые опустился до тебя.

Расскажу про человека, каких я за этот год повидал десятки, — история собирательная, я сложил её из нескольких похожих учеников, без придуманных рекордов. Мужчина, пятьдесят восемь лет, всю жизнь отработал в найме — цех, смены, график, начальник над головой. Компьютер держал на «вы», дальше почты и новостей не заходил. И та самая мысль внутри: «Поезд ушёл, это для молодых, я уже не впишусь». Он и не собирался никуда вписываться — просто попробовал, из любопытства, когда сын показал. Разбирался месяц, спокойно, без спешки: не в программировании, а в том, чтобы объяснять задачу человеческими словами. Стал помогать небольшим фирмам по соседству — навести порядок в документах, переписать корявое объявление по-человечески, собрать текст, на который у них вечно не хватало времени. А первые свои деньги увидел уже на третьей неделе — не дожидаясь, пока почувствует себя готовым. Небольшие, но свои, заработанные тем, чего, как он думал, ему уже не освоить никогда. И знаешь, что в нём поменялось сильнее денег? Он по-настоящему поверил в себя. В пятьдесят восемь. И это оказалось ровно вовремя.

> ***Из чата учеников.*** *«Думал, это для молодых. Оказалось — для тех, кто просто попробовал».*

⚡ Сценарий №60. Спроси как у понимающего человека

Ситуация: ты боишься, что не разберёшься, стесняешься спросить у молодых и не знаешь, с какого края взяться.

Что сделать. Напиши Claude прямо, своими словами, ничего не стесняясь и не подбирая «умных» выражений:

> «Мне [возраст] лет, с компьютером я почти не работал, но очень хочу научиться зарабатывать с твоей помощью из дома. Объясняй мне всё простым языком, как будто я твой сосед по даче, без непонятных иностранных слов. Расскажи спокойно, что ты умеешь и какой самый первый маленький шаг мне сделать прямо сейчас, чтобы начать. Дальше я буду спрашивать тебя по ходу, если что-то непонятно, — и ты не торопи меня».

Что получишь. Спокойный разговор без терминов, без спешки и без снисходительных вздохов. Claude не закатывает глаза, не смотрит на часы и объясняет ровно столько раз, сколько тебе нужно, чтобы понять. Это тот самый «шаг за шагом», от которого страх уходит сам собой, — так было и у нашего героя в пятьдесят восемь. Здесь нет глупых вопросов, есть только твой темп, а он важнее чужого.

⚡ Сценарий №61. Первая услуга, которую можно продать

Ситуация: хочешь понять, за что тебе реально готовы заплатить люди прямо сейчас, без переучивания на новую профессию.

Что сделать. Расскажи о себе, о своём прошлом и попроси совета:

> «Мне [возраст], раньше я работал [профессия], сейчас на пенсии (или близко), хочу подрабатывать из дома с твоей помощью. Подскажи три простые услуги, которые я мог бы оказывать людям и небольшим фирмам с твоей помощью, без специального образования и без вложений: например, помощь с текстами, объявлениями, расшифровка аудиозаписей в текст, простые страницы. По каждой услуге объясни человеческим языком, кому именно она нужна и где искать первого заказчика».

Что получишь. Три понятных, посильных варианта заработка, подобранных под тебя и твой опыт, плюс подсказку, где искать первых клиентов, — конкретную, без абстрактного «иди на биржу». С такого же простого набора — тексты, объявления, расшифровка записей — начинал и наш герой в пятьдесят восемь. Просто начал и не бросил на первом «непонятно» — этого хватило. А первый заказчик находится там, где людям некогда возиться с текстом самим, и таких вокруг куда больше, чем кажется со стороны.

⚡ Сценарий №62. Расшифровка аудио и видео в текст

Ситуация: тебе прислали длинную голосовую запись, диктофонную беседу или видео, и из этого нужно сделать нормальный текст — а слушать и печатать вручную часами ты не готов.

Что сделать. Сначала преврати запись в сырой текст. Не знаешь как — спроси у самого Claude: «подскажи бесплатный способ превратить аудиозапись в текст и объясни по шагам». А потом отдай этот сырой текст ему же, чтобы привёл его в порядок:

> «Вот сырая расшифровка аудиозаписи, в ней всё сплошным потоком, с оговорками и повторами: [вставь текст]. Приведи её в аккуратный вид: убери слова-паразиты и повторы, расставь знаки и абзацы, раздели по смыслу. Смысл и факты не меняй, ничего не выдумывай и не добавляй от себя. Если это интервью или беседа — обозначь, где говорит один человек, а где другой. В конце дай короткое содержание записи в три-четыре пункта».

Что получишь. Чистый, читаемый текст вместо сырой каши — то, за что люди и небольшие фирмы охотно платят: расшифровать совещание, интервью, вебинар, длинную голосовую в мессенджере. Работа, которую любой рад поручить кому-то другому, а ты отдаёшь её машине и только проверяешь глазами. Спокойное посильное дело, без всякого «поезда, который ушёл».

Три коротких шага, и все — по силам. Сначала ты просто спрашиваешь и ничего не стесняешься. Потом понимаешь, за что тебе уже сегодня готовы платить. Потом делаешь первую работу и берёшь за неё деньги. Возраст здесь не помеха, а капитал: умение доводить дело до конца стоит дороже любой юношеской ловкости с кнопками. Открой приложение сегодня вечером и задай первый вопрос — с этого простого движения у людей и постарше тебя начиналась совсем другая жизнь.

ЧАСТЬ X. КЛАН КЛОДАНУТЫХ

Глава 46. Три стадии

Был поздний вечер, я стоял на балконе с телефоном в руках и не мог оторваться. На экране лежал отчёт на сорок страниц — разбор моего собственного бизнеса, которого я не заказывал ни у одного консультанта. Слабые места, точки роста, где я теряю деньги, где недожимаю. Я просто описал Claude ситуацию перед сном, а утром это уже жило своей жизнью и выдало мне то, за что агентства берут сотни тысяч и месяц работы.

Я стоял и чувствовал, как у меня внутри что-то щёлкнуло. Не «интересная игрушка». А «так, стоп, а что вообще теперь возможно?». Вот этот момент, когда земля чуть уходит из-под ног, я потом узнал у сотен людей. У него даже название в нашем сообществе появилось. Тебя укусило.

Смотри, путь в эту профессию проходит через три стадии. Никто их специально не придумывал — просто у всех примерно одинаково.

Стадия первая. Тебя укусило Клодом.

Это тот самый вечер на балконе. Первое потрясение, когда ты своими глазами видишь, как машина делает за минуты то, на что ты закладывал день, неделю, а иногда и вовсе считал невозможным. До укуса ты про ИИ читал, кивал, думал «ну да, хайп какой-то». После укуса ты уже не можешь развидеть.

У каждого свой укус. У кого-то это первый лендинг, собранный за полчаса. У кого-то — расшифровка двухчасового созвона за минуту. У Марселя — помнишь его «офигеть, как изменился мир» из начала книги? — укус случился, когда он подключил Claude к своему Телеграму. Вот это и есть укус. Одна фраза, за которой стоит перевёрнутое представление о том, что вообще возможно.

Важно вот что. Восторг проходит за день. А укус меняет фон, на котором ты живёшь. Ты начинаешь ловить себя на мысли «а это ведь тоже можно было бы отдать Claude».

И знаешь, что интересно? Укус почти всегда случается на своей задаче, а не на чужой. Можно сколько угодно смотреть чужие ролики, где кто-то за минуту собирает сайт, — и оставаться холодным. «Ну мо-

лодец, ну умеет». А укус приходит, когда машина решает твою боль. Ту, которую ты таскаешь годами и уже смирился, что это просто часть работы. Вот тогда щёлкает. Поэтому не гонись за чужими вау-эффектами. Тащи Claude в свою рутину — там тебя и укусит.

Стадия вторая. Ты становишься клоданутым.

Это когда ты уже не можешь остановиться. Спрашиваешь Claude буквально про всё. Надо составить письмо — к Claude. Ребёнок принёс задачу по математике, которую ты уже забыл, как решать, — к Claude. Планируешь отпуск, выбираешь холодильник, сочиняешь тост на свадьбу друга, разбираешься, почему счёт за свет вырос вдвое, — везде Claude.

Со стороны это выглядит как лёгкая одержимость. По-хорошему одержимость. Ты не залипаешь в ленту — ты в каждой мелкой задаче нащупываешь, где машина тебя усилит. И тут происходит незаметная, но важная штука: ты набиваешь руку. Каждый такой мелкий запрос — это тренировка. Ты учишься говорить с Claude так, чтобы он тебя понимал с первого раза, — без всякого учебника, на своих реальных задачах, десятками в день.

Клоданутые — это те, кто быстрее всех проскакивает путь от новичка до специалиста. Просто практики у них в разы больше, чем у того, кто открывает Claude раз в неделю «по делу».

Тут есть один страх, который стоит проговорить. Многие боятся этой стадии. «А не разучусь ли я сам думать? Не стану ли я овощем, который без машины шагу не ступит?». Понимаю. Но смотри, что происходит на самом деле. Думать ты продолжаешь — просто перестаёшь делать руками тупую механику. Голова в это время занята не тем, «как сформулировать это письмо по-канцелярски», а тем, «а что я вообще хочу этим письмом добиться». Ты поднимаешься на уровень выше. С исполнителя — на того, кто ставит задачу. Какое уж тут отупение — ровно наоборот.

Стадия третья. У тебя Клод головного мозга.

А вот это уже не про то, сколько раз в день ты открываешь приложение. Это про то, что меняется само мышление.

Знаешь, что происходит? Ты начинаешь думать структурно ещё до того, как открыл Claude. Раньше задача валилась на тебя комом: мно-

го, непонятно, с какого края хвататься. Теперь ты автоматически раскладываешь её на части. Что на входе, что хочу на выходе, из каких шагов состоит путь. Ты уже мыслишь как человек, который привык ставить машине задачу, — а машине задачу-кашу не поставишь, ей нужно чётко.

И этот навык вылезает везде. На планёрке ты вдруг замечаешь, что коллеги полчаса ходят по кругу, потому что никто не сформулировал, что именно они хотят получить. А у тебя это в голове раскладывается за секунды. Ты стал яснее думать. Не машина за тебя — ты сам.

Мансур, руководитель отдела продаж, дошёл до этой стадии, когда собрал трёх агентов, чтобы они провели честный аудит его самого — по десяткам источников. Он потом сказал фразу, которая мне запомнилась: «Я захотел получить честное зеркало на фактах». Вот это и есть Клод головного мозга — когда ты мыслишь категориями «как разложить, как проверить, как усилить», а сам инструмент стал частью того, как работает твоя голова.

У меня самого это вылезло неожиданно. Сижу как-то на переговорах, вживую, без всякого телефона, и ловлю себя на том, что автоматически раскладываю то, что говорит собеседник, на «что он хочет на входе, что на выходе, где у него дыра в логике». Раньше я бы просто слушал и кивал. А теперь голова работает иначе — яснее, структурнее. Никакая машина за меня в тот момент ничего не делала. Просто привычка мыслить чётко, которую я набил на Claude, стала моей собственной. Вот за это, честно говоря, я и назвал книгу так, как назвал.

И ещё одно про третью стадию, чтобы не было иллюзий. До неё нельзя допрыгнуть, начитавшись умных книг. Хоть эту прочитай десять раз — мышление от чтения не поменяется. Оно меняется только от практики, от сотен своих задач, прогнанных через машину. Голова перестраивается на ходу, незаметно, как мышца от тренировок. Ты не заметишь момента, когда это случилось, — просто однажды поймёшь, что уже думаешь по-другому.

Три стадии. Укусило — втянулся — поменялось мышление. Ни одну не перепрыгнуть, и не надо. Твоя задача сейчас простая: дойти до первой. Поймать свой укус и запомнить его. Дальше тебя понесёт само.

⚡ Сценарий №63. Запомни свой укус

Ситуация: ты только начал и хочешь поймать тот самый момент, после которого не сможешь развидеть.

Что сделать. Возьми задачу, которую ты сам считаешь сложной или долгой в своей работе, — ту, на которую обычно уходит несколько часов. Не игрушечную, а настоящую, за которую тебе бывает не по себе. И отдай её Claude целиком:

> «Вот моя реальная задача: [опиши как есть, своими словами, со всеми деталями]. Обычно у меня на это уходит [сколько времени]. Сделай за меня максимально готовый вариант, а в конце покажи, что тебе стоило бы уточнить, чтобы вышло ещё точнее».

Что получишь. С большой вероятностью — свой укус. Ты увидишь, как то, что ты закладывал на полдня, лежит перед тобой готовым через пару минут. Запиши дату и что это была за задача. Через полгода перечитаешь — и не поверишь, что когда-то сомневался.

Глава 47. Язык и мемы

Зайди в любой наш чат и попробуй просто почитать, ничего не понимая заранее. «Опять клоданулся на выходных, собрал бота за вечер». «Мой Клодик сегодня выдал такое, что я минут пять сидел». «Ребят, я, кажется, всё, у меня Клод головного мозга». Человек со стороны решит, что попал в закрытую секту с собственным наречием. И будет неправ ровно в одном: сюда пускают всех, и выход открыт.

У любого живого сообщества появляется свой язык. И появляется он неспроста: язык — признак того, что люди варятся вместе, у них есть общий опыт, который обычными словами не описать. Программисты говорят «закоммитить» и «задеплоить». Маркетологи — «прогрев» и «воронка». А у нас появились свои слова, потому что появился свой общий опыт, которого раньше в мире просто не было.

Смотри, что за словарь у нас сложился.

Клодик — так ласково зовут самого Claude. Не «нейросеть», не «искусственный интеллект» — сухо и по-казённому. А Клодик. В этом слове всё отношение: это твой напарник, который вечно на связи и никогда не устаёт. Когда человек начинает говорить «мой Клодик», это маленький, но верный знак — он перестал бояться технологии и начал с ней дружить.

Укусило, **клоданутый** и **Клод головного мозга** ты уже знаешь из прошлой главы — это и есть костяк словаря: первое потрясение, азарт, когда уже не можешь остановиться, и новое мышление. Добавлю только, что «я клоданулся» носят как знак отличия, а третью стадию я вынес в название книги — я хочу, чтобы ты дошёл именно сюда.

А ещё в чатах живёт куча своих мелких словечек, которые рождаются прямо на глазах. «Собрать за вечер» — это когда ты не планировал, а сел и незаметно сделал целого бота, пока чайник остывал. От «Клода головного мозга» уже отпочковалась шутливая степень — «тяжёлая форма», это про тех, кто автоматизировал даже список покупок и напоминания жене про годовщину. Никто эти слова не придумывал за столом. Они появились сами, потому что появилось то, что этими словами хочется назвать.

Зачем я тебе всё это рассказываю? Точно не затем, чтобы ты заучил сленг как словарь иностранных слов. Мне важно, чтобы ты понял, как это вообще работает как явление.

Каждое из этих слов — крохотный мем. А мем — это самая дешёвая и самая мощная реклама на свете. Смотри, как это крутится. Человек заработал первые деньги через Claude, обалдел, пишет другу: «я, походу, клоданулся». Друг спрашивает: «это что вообще?». И вот уже пошёл разговор, которого не было бы, скажи наш герой сухое «я освоил инструмент искусственного интеллекта». Живое смешное словечко цепляет, а канцелярит проходит мимо ушей.

Я наблюдал это не раз за свои двадцать лет в бизнесе. Продукты, у которых появился свой язык, растут без больших рекламных бюджетов: люди сами разносят словечки по своим кругам. Каждый клоданутый, который в шутку бросил это слово в семейном чате, — это бесплатный посланник. Он просто делится — а этому верят куда больше, чем любой рекламе.

Вспомни, как заходили другие большие волны. Когда-то слово «загуглить» было жаргоном горстки продвинутых пользователей, а стало глаголом, который знает каждая бабушка. «Зашазамить», «запостить», «сторис» — всё это сперва жило в узких кругах, а потом растеклось по всей стране, и вместе со словом растекался сам продукт. Язык бежит впереди технологии и тащит её за собой. Сейчас на наших глазах то же самое происходит с «клоданулся». Пока для большинства это ещё птичий язык. Через пару лет — обычное слово. И тот, кто внутри уже сейчас, окажется человеком, который был здесь с самого начала.

Есть и обратная сторона, скажу про неё прямо. Мемы работают как маркетинг ровно до тех пор, пока за ними стоит правда. Если словечко красивое, а результата нет — оно быстро превращается в насмешку. Люди не дураки, они чуют пустоту. Поэтому вся эта живость держится на одном условии: за каждым «я клоданулся» должен стоять реальный собранный бот, реальные сэкономленные часы, реальные первые деньги. Мем — это упаковка, и внутри должно что-то быть.

И вот здесь для тебя, как для будущего оператора, спрятана прямая выгода. Когда ты сам начнёшь брать клиентов, продавать свои услуги или продукты, тебе понадобится, чтобы о тебе говорили. Так

вот, о «качественных услугах в сфере ИИ» никто не рассказывает. Люди пересказывают истории и смешные фразы. «Прикинь, есть чувак, он мне за вечер бота собрал, который счета сам разносит». Вот это разлетается. Учись говорить о том, что делаешь, живым языком, за который цепляется чужое ухо, — и о тебе будут рассказывать без единого рубля на рекламу.

Есть и ещё одна вещь, которую даёт общий язык, — она про людей. Когда ты попадаешь в круг, где тебя понимают с полуслова, где не надо объяснять с нуля, что такое агент и зачем ты вечером собирал бота вместо сериала, — ты перестаёшь быть один. А ведь многие, кто заходит в новое дело, спотыкаются именно об одиночество. Дома пожимают плечами, друзья крутят у виска, на работе не с кем поделиться. И тут ты находишь чат, где сотни таких же, кому тоже однажды перевернуло картину мира. Это держит на плаву в те дни, когда что-то не собирается и руки опускаются. Свой язык — это пароль в это племя. Сказал «клоданулся» — и ты уже среди своих.

Только не пойми меня неправильно. Сыпать модными словечками в пустоту, чтобы казаться своим, — гиблое дело. Слова появляются после опыта, а не вместо него. Сначала тебя должно укусить по-настоящему, сначала ты должен собрать что-то своими руками, и только потом словечко ляжет естественно. Человек, который выучил жаргон, но не собрал ни одного бота, слышен за версту — как турист, зазубривший пару фраз из разговорника.

Так что гонись за опытом, а язык придёт сам — и станет твоей лучшей вывеской.

⚡ Сценарий №64. Расскажи о своём результате так, чтобы пересказали

Ситуация: ты что-то сделал через Claude — собрал, посчитал, ускорил — и хочешь рассказать так, чтобы зацепило, а не пролетело мимо.

Что сделать. Отдай Claude сухой факт и попроси превратить его в живую историю на человеческом языке:

> «Вот что я сделал: [опиши результат — что было, что стало, сколько времени сэкономил или заработал]. Напиши три коротких варианта, как я мог бы рассказать это другу в переписке — живым разговорным языком, без пафоса и без слова "нейросеть", чтобы человеку стало любопытно и он захотел переспросить».

Что получишь. Три готовые фразы, которые не стыдно кинуть в чат. Выберешь ту, что ближе тебе по голосу, — и это будет твоя первая бесплатная реклама. Вместо сухого «я освоил ИИ» — история, которую захочется пересказать дальше.

ЧАСТЬ XI. СВОБОДА

Глава 48. Экономика агентов

Давай честно про деньги. Не про абстрактную «пользу ИИ», а про то, как это превращается в рубли и в свободные вечера. Потому что в конце концов ты пришёл сюда за этим — за деньгами и за временем, которое можно не продавать.

Начну с истории, которую ты уже знаешь. Помнишь Марину с её «Бухгалтером Жориком» из справочника профессий? Жорик каждый день следит за платёжками, тегает нужных менеджеров и к часу дня кладёт готовую сводку — а раньше это съедало у Марины по полчаса каждый рабочий день, годами. Давай теперь посчитаем, что это за сделка в цифрах.

Полчаса в день — это примерно десять часов в месяц. Больше рабочего дня. Каждый месяц Марине возвращается лишний рабочий день, который раньше уходил в труху на рутину. А собрала она этого бота один раз.

Вот тут и живёт вся математика профессии. Запомни её, она простая.

Ты один раз вкладываешь время в то, чтобы собрать агента. Скажем, десять часов — с нуля, с ошибками, с переделками. А он потом возвращает тебе по паре часов в день. Каждый день, без выходных и без усталости.

Посчитай сам, что это за сделка. Десять часов ты вложил один раз. Через неделю работы агент их уже отбил. А дальше он работает на тебя в плюс — недели, месяцы. Один вложенный час превращается в десятки возвращённых. Ни один наёмный труд так не умеет: там ты меняешь час своей жизни на деньги и на этом всё, час закончился — меняй следующий. А тут ты один раз строишь систему, и она льёт тебе время дальше сама.

Вот эта разница — между тем, кто меняет время на деньги, и тем, кто строит системы, — она и делит людей на два лагеря по деньгам. Дело не в том, кто больше пашет: в сутках у всех двадцать четыре часа, тут все равны. Богатые строят то, что работает и без их присутствия. Раньше это были заводы, магазины, франшизы — штуки, к ко-

торым обычному человеку не подступиться без большого капитала. А теперь система, которая работает сама, собирается за вечер-другой на языке, на котором ты разговариваешь с соседом. Впервые в истории эта дверь открыта не только тем, у кого уже есть миллионы. Вот почему я так загорелся этой темой: на кону то, кто в ближайшие годы окажется наверху, а кто внизу.

И заметь, я всё говорю про время, хотя глава про деньги. Это принципиально: деньги приходят через свободу. Сначала агент возвращает тебе часы. А уже эти освобождённые часы ты решаешь, куда деть. Хочешь — берёшь ещё клиентов и растишь доход. Хочешь — собираешь второго агента и высвобождаешь ещё время. А хочешь — просто идёшь гулять с семьёй, и это тоже абсолютно нормальный выбор. Свобода в том и состоит, что выбираешь ты, а не за тебя решает график.

Многие путают порядок и потому буксуют. Гонятся сразу за деньгами: где бы урвать, кому бы продать, как побыстрее выйти на сумму. И выгорают, потому что бегут по кругу, меняя часы на рубли, — как в найме, только без начальника. А правильный порядок другой. Сначала строишь то, что возвращает тебе время. На высвобожденных часах ты уже спокойно, без гонки, наращиваешь доход: качественнее работаешь с клиентами, придумываешь новое, учишься. Деньги приходят как следствие свободы. Перепутаешь местами — и получишь просто новую разновидность беличьего колеса.

Данил пошёл по пути «растить»: посадил на свою группу в соцсети агентов — и то, что раньше съедало вечера, идёт почти само. Один человек, а работает как редакция. (Как он вырос из фрилансера в целое агентство — отдельный разговор, к нему ещё вернёмся.)

И вот тут прячется вторая часть экономики, которую многие не замечают. Дело не только в сэкономленных часах. Дело в том, что появляются вещи, которые ты руками вообще не сделал бы — это просто физически невозможно. Восемьдесят постов на автомате в одиночку не напишешь. Двести персональных писем клиентам за ночь не разошлёшь. Сто звонков подряд не расшифруешь. Агент делает не просто «то же самое, но быстрее». Он делает то, чего без него в твоей жизни

не существовало бы в принципе. Это уже новый масштаб, другой потолок того, на что ты вообще способен как один человек.

Но я не хочу тебе рисовать сказку, где всё собирается с первого раза. Не собирается. Валентина из финотдела делала бота для заявок, и у неё не вышло сразу. Несколько подходов, каждый раз что-то не так. Она могла бросить на второй попытке — многие бросают. Но она докрутила — и в итоге бот заработал ровно так, как удобно им с коллегой. А это дороже любого готового шаблона: система построена под себя, и теперь эта система её.

К чему я всё это. Мой флот агентов, который пашет на меня круглосуточно, — никакая не магия для избранных. Это просто много вот таких Жориков, собранных один за другим. Каждый закрывает свой кусочек, каждый возвращает свои часы. По отдельности — мелочь. Вместе — другая жизнь, где я занимаюсь тем, что люблю, а рутину тащат они.

Ты начнёшь с одного. С одного маленького агента на одну надоевшую задачу. Он вернёт тебе первые часы — и ты сам увидишь, как работает эта арифметика. Дальше уже не остановишься.

И не жди, что первый агент будет идеальным. Он и не будет — как у Валентины, с нескольких заходов. Это нормально, это часть сделки. Главное — довести один до конца, до того момента, когда он реально начнёт работать за тебя. Потому что первый собранный агент меняет в голове что-то важное: ты перестаёшь верить в это как в теорию из книжки и начинаешь знать это руками. А когда знаешь руками — второй, третий, десятый идут уже совсем легко.

> ***Из чата наших учеников.*** *«Час планёрки Claude сворачивает в PDF-конспект за две минуты» — Тимур.*

⚡ Сценарий №65. Посчитай, сколько часов вернут тебе три агента

Ситуация: ты хочешь увидеть в цифрах, а не на словах, что тебе даст автоматизация.

Что сделать. Выпиши три свои регулярные задачи, которые ты делаешь руками снова и снова, и отдай их Claude для трезвого расчёта:

> «Вот три моих рутинных задачи и сколько времени каждая съедает: [задача 1 — сколько минут, как часто], [задача 2 — …], [задача 3 — …]. Посчитай, сколько часов в неделю и в месяц я трачу на них суммарно. Для каждой оцени трезво, какую часть реально отдать ИИ-агенту, и сколько часов в неделю мне это вернёт».

Что получишь. Конкретную цифру освобождённого времени в неделю — свою, а не из чужого кейса. Когда увидишь, что три агента возвращают тебе, например, целый рабочий день каждую неделю, вопрос «стоит ли этим заниматься» отпадёт сам.

Глава 49. Инвестиции и баланс

Раз уж я веду один из крупнейших в стране каналов про финансы, про эту тему меня спрашивают чаще всего: «Азат, а Claude может торговать за меня? Поставлю его — и он сам будет деньги делать?». И вот тут я хочу, чтобы ты меня услышал очень чётко, без розовых очков.

Нет. Claude не торгует за тебя. Он не робот, которого ты запускаешь, а сам идёшь спать и просыпаешься богатым. Любой, кто обещает тебе такое, — либо не понимает, о чём говорит, либо продаёт тебе сказку. Деньги на рынке так не работают, и я говорю это как человек, который на рынке не первый год и терял на нём не раз.

А вот что Claude делает по-настоящему хорошо — он твой аналитик. Разница огромная, давай разложу.

Робот принимает решения за тебя и несёт твои деньги на рынок сам. Аналитик — раскладывает тебе картину, показывает риски, задаёт неудобные вопросы, а решение и ответственность оставляет тебе. Claude — это второе. Он тот самый умный собеседник, который не даст тебе на эмоциях влезть в идею, которую ты толком не понял.

Смотри, как это выглядит в жизни. Лейсан — новичок в инвестициях, ещё недавно вообще не знала, с какой стороны подступиться. Она собрала себе на Claude помощника, который считает капитал, подбирает под задачу облигации и одним нажатием выдаёт понятный разбор в PDF. Никаких «купи вот это и разбогатеешь» — только «вот твоя картина, вот варианты, вот на что смотреть». Решение она принимает сама — но принимает его уже с ясной головой, а не вслепую.

Вот в этом вся ценность. Claude проясняет твою голову: вычищает информационный шум, вытаскивает то, что ты в спешке пропустил бы, и — что важнее всего — остужает эмоции. Потому что на рынке людей губят не расчёты, а эмоции: жадность, когда все вокруг вроде как поднимают, и паника, когда всё летит вниз. Спокойный аналитик, который в любой момент под рукой и которому не стыдно задать «глупый» вопрос, стоит дороже, чем кажется.

Дам тебе три конкретные вещи, в которых Claude-аналитик реально силён, чтобы ты не путал его с гадалкой. Первое — он разжёвывает сложное. Ты кидаешь ему отчётность компании или условия облигации, где сам чёрт ногу сломит, и получаешь человеческий разбор: что это значит, где подвох, на что смотреть. Второе — он держит перед тобой полную картину и не даёт зациклиться на одной радужной мысли, подсвечивая риски, о которых ты в азарте и думать не хотел. Третье, и для меня главное, — он твой персональный адвокат дьявола. Ты приносишь идею, в которую уже влюбился, а он холодно спрашивает: «А что если ты ошибаешься? А это ты учёл?». Живой человек постесняется так тебя отрезвлять. Машина — нет. И это спасает от самых дорогих ошибок.

Чего он не сделает — так это не даст тебе гарантию и не снимет с тебя ответственность. Рынок никому ничего не должен, будущее не знает никто, и любой честный аналитик — хоть живой, хоть машинный — работает с вероятностями, а не с обещаниями. Держи это в голове железно. Claude не пророк. Он ясная голова рядом с твоей.

> ***Из чата наших учеников.*** *«Раньше пугалась любой таблицы. Теперь прошу Claude — он объясняет как человек» — Наиля.*

А теперь про вторую половину этой главы — и, может, самую для меня важную во всей книге. Про то, когда Claude нужно закрыть.

Понимаешь, вся эта книга про то, как встроить машину в свою жизнь. Но у медали есть обратная сторона, и я был бы нечестен, если бы про неё умолчал. Клоданутость — штука хорошая, пока она про рост. И плохая, когда ты уже не можешь принять ни одного решения, не спросив Claude. Когда живой разговор с близким человеком ты мысленно раскладываешь на промпты. Когда собственная голова начинает лениться, потому что зачем думать, если есть кому.

Я сам через это проходил. Ловил себя на том, что тянусь к телефону спросить машину даже там, где надо просто почувствовать. А чувствовать за тебя Claude не умеет. Он не обнимет твоего ребёнка, не посидит с тобой в тишине, не проживёт твою жизнь. Всё, что по-на-

стоящему важно, — любовь, отдых, живые люди рядом, тишина внутри — всё это по ту сторону экрана.

Поэтому вот тебе правило, которое я вывел для себя. Claude — для работы и для решений. Всё остальное время — без него. Утро оставь себе. Вечер с близкими — телефон в сторону. Прогулку, отдых, сон — не трогай Claude там, где надо просто жить. Дисциплина отключаться — это тоже навык, и он труднее, чем навык включаться.

Есть простой признак, по которому легко себя проверить. Спроси: я иду к Claude, потому что у меня есть задача, — или потому что мне тревожно и я боюсь решить сам? Если первое — отлично, работай. Если второе — стоп. Это уже не инструмент, это костыль, а от костыля мышцы слабеют. Пару раз в неделю решай что-нибудь сам, вообще без машины, просто чтобы голова не разучилась. Как гантели поднимаешь не потому, что не можешь купить грузчика, а чтобы самому оставаться в форме.

И заметь любопытную вещь. Чем больше рутины ты отдал агентам, тем важнее становится то, что умеешь только ты, живой: вкус, чутьё на людей, смелость поставить на идею, в которую больше никто не верит, умение утешить и повести за собой. Ни один агент этого за тебя не сделает. Так что автоматизируй смело — но ровно затем, чтобы освободить себя для того человеческого, что машине не по зубам.

Мы с тобой всю книгу шли к свободе. Так вот, настоящая свобода — это когда ты сам решаешь, где машина тебе друг, а где ты закрываешь ноутбук и идёшь жить свою единственную жизнь. Claude вернул тебе время. Не потрать это время снова на экран.

⚡ Сценарий №66. Разбери одну инвест-идею по чек-листу

Ситуация: тебе попалась инвестиционная идея — акция, облигация, вклад, что угодно, — и ты хочешь трезво её оценить, а не поддаться азарту.

Что сделать. Не спрашивай «покупать или нет» — на такой вопрос честного ответа нет ни у кого. Попроси Claude прогнать идею по чек-листу:

> «Я рассматриваю такую инвестиционную идею: [опиши — что именно, на какой срок, какую сумму планируешь, зачем тебе это]. Не давай совета "покупать или нет". Вместо этого разбери её по чек-листу: какие здесь главные риски, что я мог упустить, какие неудобные вопросы я обязан себе задать перед решением, и какой информации мне не хватает, чтобы решить самому».

Что получишь. Не готовое решение, а ясную картину: риски на столе, слепые зоны подсвечены, эмоции остужены. Решение ты примешь сам и сам будешь за него отвечать — но примешь его с открытыми глазами. Именно так работает Claude-аналитик, а не Claude-робот, которого не существует.

ЧАСТЬ XII. ТВОЙ ХОД

Глава 50. Масштаб: от фрилансера к агентству

Данила и его девять агентов ты помнишь из главы про истории людей: воскресный марафон с контент-планом схлопнулся у него в короткую проверку, группа ВКонтакте живёт почти без его участия. Здесь важно, что случилось дальше. Когда система заработала на своей группе, он подключил к ней первые клиентские проекты — конвейер-то один, ему всё равно, сколько групп вести.

Пока ты фрилансер, ты продаёшь свои руки и своё время. Взял заказ — сделал — получил деньги. Не взял — не получил. Потолок виден сразу: в сутках двадцать четыре часа, спать всё равно надо, больше десяти-двенадцати задач в день живой человек не тянет. Ты можешь поднимать цену, можешь работать быстрее, но стенка всё равно впереди. Ты сам себе завод, и завод этот — из одного станка.

А теперь смотри, что сделал Данил. Он перестал продавать руки. Он собрал систему, которая делает работу без него, и теперь продаёт результат этой системы. Разница как между таксистом и человеком, у которого парк машин. Таксист возит сам. Владелец парка спит, а машины ездят.

Как этот переход выглядит на практике, по шагам.

Сначала ты просто исполнитель. Берёшь задачу у клиента, делаешь её с Claude, отдаёшь. Быстрее конкурентов, дешевле по себестоимости — уже хорошо, уже деньги. Это первый этаж.

Потом ты замечаешь: половина задач у тебя одинаковые. Один и тот же тип текста, один и тот же разбор, одна и та же табличка каждую неделю. И ты собираешь под это шаблон — свой отлаженный промпт, который выдаёт результат почти без правок. Теперь одна задача занимает у тебя не час, а десять минут. Ты начал строить станки.

Дальше — агент. Ты связываешь несколько шаблонов в цепочку, которая работает сама: получила задачу, прогнала через этапы, выдала готовое. Как у Данила. И вот в этот момент ты уже не фрилансер. Ты оператор с флотом. Один человек, который тянет объём небольшого агентства, — потому что за тебя пашет не команда людей на зарплате, а система, которой не нужен отпуск.

И тут возникает соблазн, о котором надо сказать честно. Заработал первого клиента — хочется найти одного большого. Крупный контракт, солидное имя, платят раз и много. Кажется, что это и есть успех.

Так вот. Один большой клиент — это один большой риск. Он ушёл — и у тебя обвалилась половина дохода за один день. Он диктует условия, потому что знает, что ты на нём держишься. А тысяча маленьких клиентов — это устойчивость: ушли двое, ты и не заметил. Система-то одна, а сколько людей она обслуживает — от тебя зависит, не от них. Когда за тебя работают агенты, обслужить сто человек стоит почти столько же, сколько обслужить одного. Вот где настоящий масштаб.

Только не пойми меня так, будто собрать флот — это нажать кнопку. Тот же Данил не с девяти агентов начал. Первый его бот выдавал ерунду, второй ломался на длинных текстах, план собирался криво. Он переделывал, ругался, бросал на неделю и возвращался. Нормально. Любая система сначала работает плохо, потом сносно, потом так, что ты забываешь, как жил без неё. Через это проходят все — я в том числе, когда строил своего ассистента. Первые агенты падали, путались, писали чушь. Сегодня они держат мой день. Но начиналось всё с одного кривого.

У учеников этот переход виден постоянно: Регина, которая уже мелькала в книге, сейчас ведёт три проекта одна — а раньше зашивалась и с одним.

Не гонись за размером с первого дня. Собери один работающий станок. Потом второй. Потом свяжи их в цепочку. Агентство вырастает из этого само — из привычки складывать систему по кирпичу.

⚡ Сценарий №67. Разложи свою услугу на конвейер

Ситуация: ты уже делаешь какую-то работу для клиентов руками и упёрся в потолок по времени.

Что сделать. Возьми свою основную услугу и попроси Claude разобрать её на этапы, чтобы понять, что из этого можно посадить на агентов:

> «Я оказываю услугу: [опиши, что делаешь для клиента, — например, веду соцсети малому бизнесу]. Разложи весь процесс на отдельные повторяющиеся шаги от заявки до сдачи работы. Для каждого шага скажи: можно ли его отдать ИИ-агенту полностью, частично или это только для меня. Выстрой из шагов, которые можно автоматизировать, цепочку агентов и опиши, что делает каждый».

Что получишь. Схему своего мини-агентства: где ты пока работаешь руками, а где можно поставить систему и высвободить часы. Первый чертёж флота, с которого начинали и Данил, и я.

Глава 51. Программа и как записаться

За эту книгу ты прошёл путь, который у меня самого занял годы. Ты понял, что такое Claude, увидел пять уровней, заглянул в мой флот агентов, примерил профессию на свою жизнь, разобрал десятки готовых сценариев. Если ты применял хотя бы каждый третий — ты уже дальше, чем девять человек из десяти, которые про ИИ только слышали.

И всё же книга — это книга. Ты читаешь один, в своём темпе, и в какой-то момент упираешься в вопрос, на который страница не ответит. Собрал агента — а он выдаёт не то. Взял первый заказ — а как назвать цену, непонятно. Хочется, чтобы рядом был кто-то, кто скажет: вот здесь ты свернул не туда, поправь так.

Для этого у нас есть программа. Называется «Оператор Claude», идёт пять недель.

Расскажу честно, как она устроена, — без прикрас, чтобы ты решал с открытыми глазами.

Пять недель — это не пять недель лекций, которые ты будешь смотреть в записи и кивать. Это пять недель работы руками. Каждую неделю — свой уровень из тех пяти, что ты уже знаешь по книге. Первая неделя — ты перестаёшь быть просто пользователем и начинаешь делегировать. Вторая — собираешь первые шаблоны под типовые задачи. Третья — заводишь свою библиотеку промптов, тот самый актив. Четвёртая — строишь первого агента. Пятая — выходишь на внешний рынок и берёшь первый заказ.

Почему пять недель, а не выходные и не полгода. За выходные человек вдохновляется и всё забывает к среде. За полгода перегорает и бросает. Пять недель — это ровно тот срок, когда новое поведение успевает стать привычкой, но ты ещё не остыл. Первые деньги при этом у людей выходят раньше — обычно на второй-четвёртой неделе, когда набивается рука на первых заказах. Кто-то и раньше. Но обещать тебе конкретную сумму к конкретному дню я не стану — слишком многое здесь зависит от того, сколько сил и часов ты вложишь сам.

Что внутри. Уроки короткими шагами — без воды, каждый под конкретное действие. Твои работы разбирает живой человек: ты приносишь свой промпт, свой заказ, свою систему — тебе говорят, что докрутить. Чат потока, где такие же, как ты, — и где, честно скажу, половина мотивации берётся из того, что сосед по потоку уже заработал, а ты чем хуже. И моя команда кураторов, которые прошли этот путь сами.

Кому она не нужна. Если ты технарь, который и сам за вечер соберёт что угодно по документации, — тебе хватит книги и Claude. Если ты ищешь кнопку «деньги без усилий» — её нет ни в программе, ни вообще нигде, не трать деньги. Программа для того, кто готов пять недель делать задания, а не собирать сертификаты.

А кому нужна — тому она снимает главную боль новичка: одиночество и «а правильно ли я делаю». Помнишь Рустама, бывшего сварщика? Он не в одиночку по книге разбирался — шёл по шагам внутри такой же программы в формате реалити, где рядом были люди и кураторы. Потому и получилось: каждый день он делал следующий шаг, и было кому его подстраховать.

И заказы у людей после этого не разовые. У Эльвиры, чью историю ты уже видел, клиент вернулся со вторым заказом — а это уже значит, что первый не был случайностью.

Пойдёшь ты в программу или соберёшь всё сам по книге — для меня вторично. Первично, чтобы ты вообще пошёл. Книга даёт карту. Программа даёт проводника. А идти всё равно тебе.

⚡ Сценарий №68. Собери свой план на пять недель

Ситуация: ты решаешь, идти в программу или двигаться самому, и хочешь увидеть маршрут целиком.

Что сделать. Попроси Claude собрать тебе персональный план по той же логике пяти уровней:

> «Я хочу освоить профессию Оператор Claude за пять недель, занимаясь по [сколько часов] в день. Моя нынешняя профессия — [впиши]. Составь план по неделям: неделя 1 — научиться делегировать задачи, неделя 2 — собрать шаблоны, неделя 3 — библиотека промптов, неделя 4 — первый агент, неделя 5 — первый заказ на бирже. Для каждой недели — конкретные задания под мою профессию и признак, что неделя пройдена».

Что получишь. Свой пятинедельный маршрут на бумаге. Пойдёшь с проводником или сам — маршрут у тебя уже будет, и отговорка «не знаю, с чего начать» перестанет работать.

Глава 52. Манифест: десять принципов Оператора

Если бы у меня забрали всю эту книгу и оставили один разворот — я оставил бы этот. Десять вещей, которые отличают человека, который зарабатывает с Claude, от человека, который просто про него слышал. Не приёмы — приёмы устареют. Опоры.

Первый. Ставь задачу, а не задавай вопрос. Разница между «расскажи мне про рекламу» и «напиши мне три рекламных объявления вот под этот товар» — это разница между любопытным и оператором. Ты не ученик у машины. Ты её руководитель.

Второй. Делегируй целиком. Отдавай всю задачу — от начала до готового результата. Потолок оператора там, где заканчивается его смелость отдать крупное.

Третий. Проверяй. Claude уверенно ошибается: выдумывает цифры, путает факты, звучит убедительно и врёт. Всё, что уходит от твоего имени клиенту, проходит через твои глаза. Ответственность — на тебе. В этом честность профессии.

Четвёртый. Скорость бьёт совершенство. Кривая первая версия, отправленная сегодня, стоит дороже идеальной, которую ты доделываешь третью неделю. Сделал — отдал — поправил. В этом порядке.

Пятый. Складывай активы. Удачный промпт — это готовый инструмент. Сохрани его. Через год у тебя целая библиотека, которая работает на тебя, — а у остальных всё давно растерялось по чатам.

Шестой. Строй системы. Один раз собрать агента, который делает работу каждый день, ценнее, чем сто раз сделать эту работу руками самому. Молодец устаёт. Система — нет.

Седьмой. Тысяча маленьких устойчивее одного большого. Много мелких клиентов, которых обслуживает твоя система, — это свобода. Строй так, чтобы уход любого одного ты не замечал.

Восьмой. Инструмент — твой, решения — тоже твои. Claude не торгует за тебя, не выбирает за тебя, не несёт за тебя ответственность. Он аналитик. Он раскладывает, считает, показывает варианты. Нажимаешь кнопку — ты.

Девятый. Умей выключиться. Флот работает круглосуточно, а ты — нет, и не должен. Смысл всей этой автоматики не в том, чтобы ты пахал больше. В том, чтобы у тебя появилось время, которое машина вернула. Не заполняй его снова работой до краёв.

Десятый. Заходи первым. Первые снимают сливки — так было со мной, когда одна вовремя схваченная технология вытащила меня из долга в семь с половиной миллионов. Так будет и с тобой.

Вот и всё, к чему я тебя вёл двенадцать частей.

Я не знаю, кто ты. Не знаю, сколько тебе лет, чем ты занимаешься, во что веришь. Но я знаю, чем эта книга отличается от большинства других: её нельзя дочитать. Её можно только начать применять.

Ты можешь закрыть её сейчас, поставить на полку и через год честно сказать себе, что «когда-то читал что-то про ИИ». А можешь открыть Claude прямо сегодня, набрать первый промпт кривыми руками — и через полгода не узнать свою жизнь. Обе двери открыты. Выбираешь ты.

Я своё дело сделал. Дал тебе маршрут, дал сценарии, дал профессию на десять лет вперёд. Дальше — твой ход.

⚡ Сценарий №69. Повесь манифест на стену

Ситуация: ты дочитал — и не хочешь, чтобы это выветрилось за неделю, как обычно бывает после хорошей книги.

Что сделать. Попроси Claude собрать из этих принципов твою личную памятку и превратить её в задачу:

> «Вот десять принципов Оператора Claude: [перечисли их своими словами]. Выбери три, которые мне сейчас важнее всего, исходя из того, что я — [впиши, кто ты и на каком этапе]. Для каждого напиши одно конкретное действие на эту неделю, чтобы принцип не остался словами. Оформи коротко, чтобы я мог повесить над рабочим столом».

Что получишь. Три конкретных действия на ближайшие семь дней. Повесь листок над столом — и в следующее воскресенье проверь, что из трёх сделано.

Об авторе

Азат Валеев — предприниматель, автор одного из самых крупных в России Телеграм-каналов о финансах и инвестициях. В интернет-бизнесе с шестнадцати лет. Автор семи книг — седьмую ты держишь в руках.

Основатель школы, через которую прошли больше сорока девяти тысяч платных учеников и около двух миллионов человек — через бесплатные материалы. Учит людей зарабатывать в интернете новыми профессиями — сегодня главная из них Оператор Claude.

И, наверное, самое честное, что можно про него сказать в этой книге: прямо сейчас на Азата работают сотни ИИ-агентов — круглосуточно, без выходных, без зарплаты. Они пишут, следят за новостями, готовят сводки, отвечают, считают. Раньше это делала команда живых людей. Он не рассказывает про профессию Оператора со стороны. Он ей живёт.

Сделай первый шаг сегодня

Дочитать книгу — это уже больше, чем делает большинство. Но книга меняет жизнь только в одном случае: если после неё ты что-то сделал.

Поэтому у меня к тебе конкретное предложение.

Мы с командой даём бесплатную консультацию по профессии Оператор Claude — живой разговор, где мы смотрим на твою ситуацию и говорим прямо: с чего начинать именно тебе и где ты можешь заработать первые деньги быстрее всего. Без воды и без впаривания.

Чтобы записаться — переходи по ссылке ниже и укажи промокод **КНИГА**. Он же открывает специальные условия на программу «Оператор Claude» для тех, кто дочитал до этой страницы. Это моя благодарность за то, что ты дошёл до конца, а не бросил на середине.

Окно открыто сейчас. Не «когда будет время» — время не появится само, его придётся взять. Открой Claude, набери первый промпт, запишись на разговор. Один маленький шаг сегодня весит больше, чем сто планов на потом.

Твой ход.

⚡ Сценарий №70. Твой первый шаг — прямо сейчас

Ситуация: книга дочитана, вдохновение есть, но ты знаешь за собой — завтра накроет текучка, и всё останется как было.

Что сделать. Не закрывай книгу с мыслью «начну с понедельника». Открой Claude и задай ему рамку прямо сейчас:

> «Я дочитал книгу про профессию Оператора Claude. Вот что я умею и чем занимаюсь: [впиши пару фраз о себе]. Предложи мне ОДНО самое простое действие, которое я могу сделать сегодня за 15 минут, чтобы начать двигаться в эту профессию. Не план на месяц — один конкретный шаг на сегодня».

Что получишь. Один шаг вместо тумана. Сделай его — и ты уже не читатель, а человек, который начал. С этого всё и начинается.

Оставь заявку: azat-valeev.ru/claude

Большинство людей закрывают эту книгу — и ничего не меняется. Не потому что не хотят. Потому что не знают, с чего начать. Мы это знаем. Поэтому — разбор. 30 минут. Твоя ситуация. Три точки роста с Claude. Конкретный план. Оператор нашей команды смотрит на то, что ты делаешь, — и показывает, где ИИ уже сейчас берёт это на себя. Не в теории. Прямо на звонке. 30 000 ₽ для всех. Для тебя — бесплатно по промокоду КНИГА.

ПОЛУЧИ БЕСПЛАТНУЮ КОНСУЛЬТАЦИЮ ПО ВНЕДРЕНИЮ CLAUDE



Для читателей книги — бесплатный разбор с оператором нашей команды. 30 минут, твоя ситуация, три точки роста с Claude. По промокоду КНИГА — бесплатно. Для всех остальных разбор стоит 30 000 рублей. На консультации мы разберём твою конкретную ситуацию и составим персональный план старта.
Записаться на бесплатную консультацию:



Рекомендуемая литература

Эти книги повлияли на моё мышление и на то, как я смотрю на деньги, технологии и предпринимательство. Рекомендую каждую.

1. **Эрик Рис. «Бизнес с нуля».** Методология быстрого запуска и проверки идей без лишних затрат — то, чем ты и будешь заниматься с Claude.
2. **Питер Тиль. «От нуля к единице».** О том, как создавать то, чего ещё не существует, и почему это выгоднее конкуренции.
3. **Рэй Далио. «Принципы».** Система мышления, которая работает в бизнесе и в жизни.
4. **Клейтон Кристенсен. «Дилемма инноватора».** Почему лидеры рынка проигрывают новичкам с новой технологией — и как не оказаться на их месте.
5. **Нассим Талеб. «Антихрупкость».** О том, как строить системы, которые становятся сильнее от потрясений.
6. **Ричард Кох. «Принцип 80/20».** О том, как делать меньше, а получать больше — основа мышления оператора.
7. **Брайан Трейси. «Выйди из зоны комфорта».** О психологии действия и преодоления страха начать.
8. **Кэл Ньюпорт. «В работу с головой».** О концентрации и глубокой работе — то, что отличает оператора от того, кто просто листает ленту.
9. **Гай Кавасаки. «Стартап».** Практика первых шагов в своём деле — коротко и по делу.
10. **Юваль Харари. «Homo Deus».** О том, куда движется человечество в эпоху искусственного интеллекта.

— ✦ —

«Читать — значит думать чужой головой. Но думать своей — значит применять прочитанное.»

— Азат Валеев

— ✦ —

Азат Иршатович Валеев

Claude головного мозга

Как освоить профессию будущего и зарабатывать в эпоху искусственного интеллекта