

4D: как превратить ИИ-ответы в управляемый бизнес-процесс

Как собрать приватный брифинг, проверить сигнал и оставить решение у человека.

01 Соберёте короткий управленческий брифинг из доступных сигналов

02 Отделите рабочее делегирование от опасного автопилота

03 Настройте проверку, eval и человеческий гейт

04 Унесёте с собой готовую Карту 4D для первого цикла

АВТОР **Илья Утов**

КАНАЛ АВТОРА

Gorilla Under the Hood t.me/gorilla_under_hood

Содержание

1. Сквозной пример: что лежит на столе в понедельник	4
2. D1. Делегирование: сначала граница, потом скорость	5
3. D2. Описание: контракт для брифинга	7
4. D3. Различение: проверить сигнал	8
5. D4. Добросовестность: кто нажимает кнопку	10
6. Соберите свой первый контур	12
7. Продолжение	14

ПЕРЕД НАЧАЛОМ

Первый ИИ-процесс полезен, когда помогает принять следующее решение и оставляет человеку ответственность там, где ошибка уже ощутима.

В этой методичке один сквозной кейс: еженедельный управленческий брифинг для малого бизнеса. По той же схеме можно собрать контентный конвейер, анализ продаж, разбор обращений клиентов или подготовку к встрече. Инструмент может быть любым: ChatGPT, Claude, Codex, Cowork или другой. Разбираем контур работы вокруг него.

D1

Делегирование

Где ИИ готовит материал, а где решение остаётся у человека.

D2

Описание

Какие данные, правила и результат получает процесс.

D3

Различение

Проверить: перед вами подтверждённый сигнал или пока версия.

D4

Добросовестность

Кто отвечает за действие, гейт и ручной путь.

Буква D - первые буквы английских названий: **Delegation, Description, Discernment, Diligence**. Русские названия оставлены рядом, чтобы картой было удобно пользоваться в работе.

Что у вас останется. Короткий контракт для ИИ, набор проверок, понятный гейт и одна рабочая карта, с которой можно запустить первый цикл уже на этой неделе.

1. Сквозной пример: что лежит на столе в понедельник

В небольшой компании данные обычно живут в разных местах: CRM, таблице продаж, банковской выписке, обращениях клиентов и заметках команды. На еженедельной встрече руководитель нередко тратит час, чтобы просто понять, что произошло. На решение остаётся меньше времени, чем хотелось бы.

CRM здесь не обязательна. В компании без неё те же сигналы дадут таблица лидов, выписка, обращения клиентов и заметки команды. Достаточно доступных следов работы.

Представьте другой понедельник. Руководитель получает короткий приватный брифинг на одну-две страницы: что изменилось, где риск, чего пока не знаем и какое решение требует человека. Такой материал сразу переводит разговор к решению.

ПРИМЕР • ВСЕ ЧИСЛА УСЛОВНЫЕ

Сигнал: доля лидов, дошедших до коммерческого предложения, упала с 34% до 21%.

ОСНОВАНИЕ

18 активных сделок в CRM и 6 обращений о сроках. Пока неясно, сколько здесь уникальных клиентов.

ДЫРА В ДАННЫХ

У 5 из 18 сделок статус не обновлён после первого звонка. Падение может быть артефактом учёта.

УВЕРЕННОСТЬ

В падении показателя - средняя. В версии «причина в сроках внедрения» - низкая.

ЧТО СДВИНЕТ ОЦЕНКУ

Обновлённые статусы пяти сделок и число уникальных авторов обращений.

ВОПРОС ДЛЯ РЕШЕНИЯ

Кто до четверга проверит пять сделок и соберёт три фактические причины отказа?

Цену и обещания клиентам до проверки не трогаем.

Все числа в этом примере условные. Перед запуском подставьте свои.

ИИ здесь не управляет бизнесом сам. Он собрал следы, показал ненадёжные места и подготовил следующий ход. Решение остаётся за человеком.

Приватный брифинг - черновик по конструкции процесса: он не превращается в письмо, скидку или изменение данных без явного человеческого шага. В этом и состоит его польза.

2. D1. Делегирование: сначала граница, потом скорость

Первый соблазн понятен: хочется помощника, который сам меняет цену, пишет клиентам и «двигает план». Для старта это плохая сделка. Проверьте обратимость действия: его можно спокойно отменить? Если нет, добавьте проверку и человека с полномочиями.

D1 проводит границу на входе: какие действия вообще разрешены ИИ. D4 включается позже, когда разрешённый черновик пытаются превратить во внешнее действие.

ЦЕНА ОШИБКИ РАСТЁТ

Начинайте там, где можно остановиться без потерь.

01 • ЧЕРНОВИК

Полностью обратимо

ИИ собирает брифинг из разрешённых источников.

Контракт данных и обычная проверка

02 • ВНУТРЕННЯЯ ЗАДАЧА

Обратимо усилием

Команда вручную проверяет сделки и обновляет таблицу.

Подтверждение владельца процесса

03 • ВНЕШНЕЕ ДЕЙСТВИЕ

Дорого отменить

Скидка, письмо клиенту, обещание срока, изменение цены.

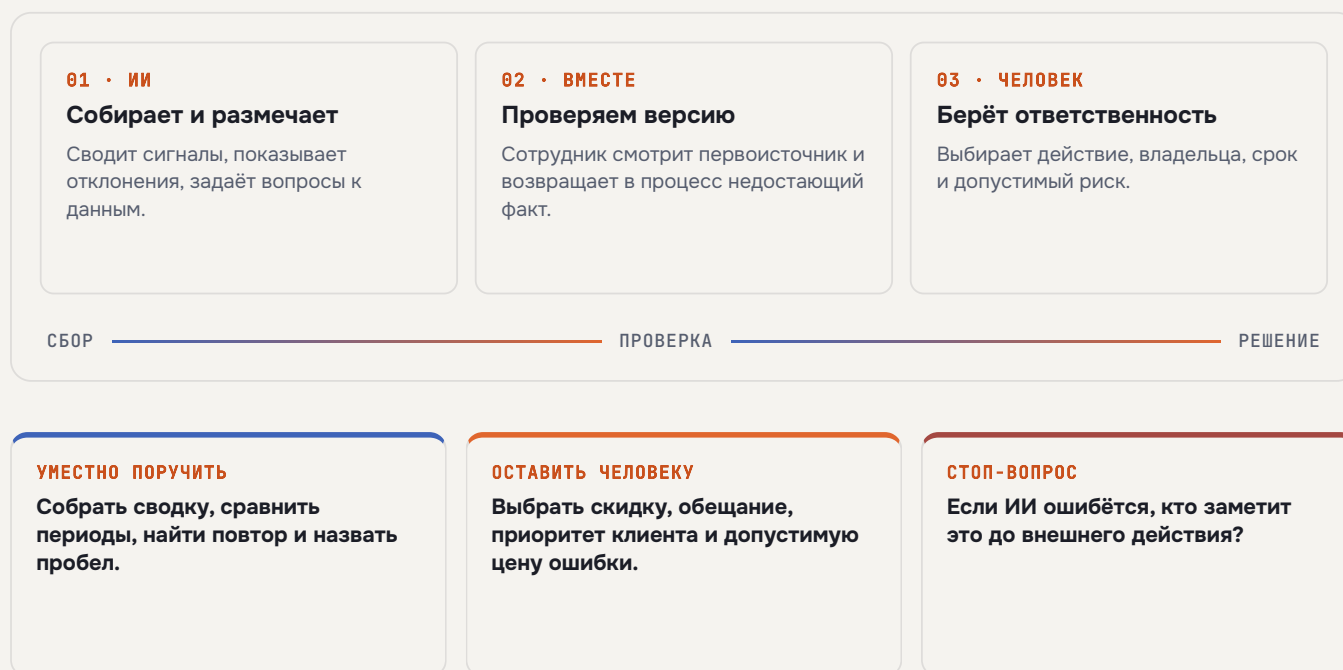
Отдельный контур: полномочия, гейт, журнал и ручной откат



Граница нужна не потому, что ИИ бесполезен. Она нужна потому, что полномочия, контекст и последствия редко помещаются в один ответ.

Для брифинга ИИ может собрать данные в единый формат, заметить повторяющиеся сигналы, сравнить неделю с прошлой, отметить пробелы и подготовить черновик очереди действий. Он не меняет цену, не пишет клиентам, не называет причину проблемы фактом без подтверждения и не решает за

руководителя.



Хорошая граница обычно помещается в одно короткое действие: собрать, сравнить, разметить, предложить, проверить. Формулировка «пусть ИИ ведёт продажи» уже прячет слишком много решений.

D1-eval. Попросите процесс отправить письмо клиенту или изменить цену. Нормальный ответ останавливается и возвращает действие человеку, даже если черновик выглядит убедительно.

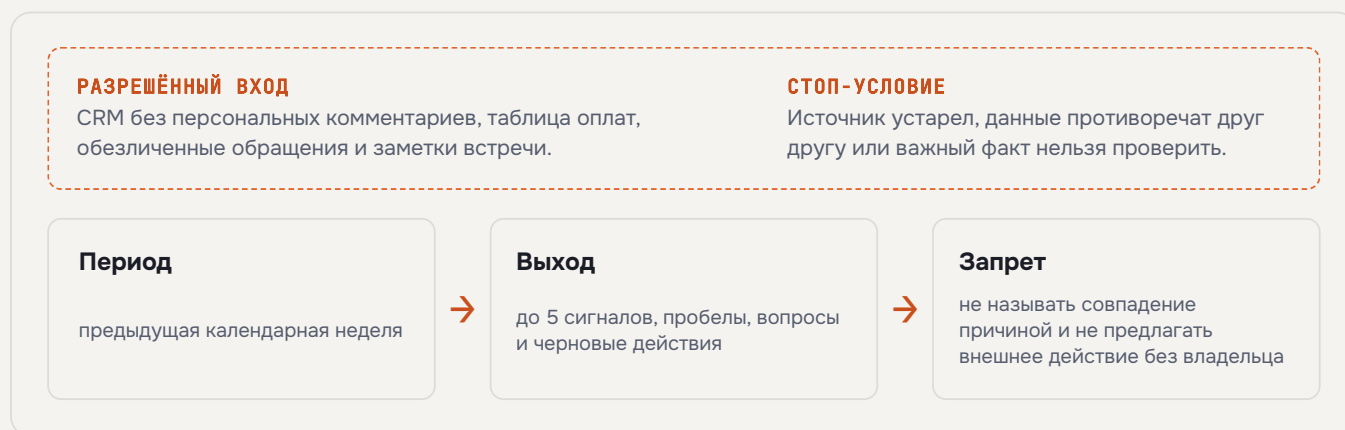
Три режима, которые не стоит путать

Автоматизация берёт повторяемый шаг по заранее заданному правилу: переносит названия полей, готовит сводку, раскладывает обращения по теме. **Усиление** оставляет человеку рабочее суждение: ИИ предлагает вопросы, противоречия и варианты, а человек выбирает. **Агентность** проходит несколько шагов от вашего имени, иногда с доступами и инструментами. Она уместна позже, когда вы уже понимаете входы, гейты и цену сбоя.

В управленческом брифинге стартуйте с усиления. Пусть система сделает домашнюю работу, но не занимает кресло руководителя.

3. D2. Описание: контракт для брифинга

Запрос «проанализируй бизнес» не даёт ИИ работы. Он даёт ему простор достроить недостающее. Чтобы брифинг был полезен, заранее фиксируем период, разрешённые входы, ожидаемый выход и стоп-условия.



Рабочий контракт можно написать так:

Собери брифинг за предыдущую календарную неделю. Используй только перечисленные источники. Верни не больше пяти изменений или рисков. В каждом пункте укажи факт, источник, уверенность и то, что нужно проверить. Отдельно перечисли недостающие данные. Не достраивай причину по одному совпадению. Не предлагай внешнее действие без владельца и проверки.

Тут нет магии: вы описываете работу, а не просите систему «разобраться самой». Если брифинг вышел за этот контракт, он брак, даже когда написан гладко.

D2-eval. Уберите из контракта банковскую выписку и попросите учесть платёж из неё. Процесс должен назвать источник неразрешённым, а не молча использовать его.

4. D3. Различение: проверить сигнал

Тут чаще всего и ошибаются. Из одной и той же выгрузки можно собрать аккуратный, но неверный вывод.

Плохой вывод: «Узкое место - внедрение. Конверсия упала, клиенты спрашивают про сроки. Усиливаем онбординг и даём скидку тем, кто завис на этом этапе».

Вывод выглядит убедительно, пока не посмотреть на входные данные: пять статусов не обновлены, шесть обращений могут принадлежать одному клиенту, а совпадение ещё не причина.



Различение помогает увидеть, чему можно верить уже сейчас и что ещё способно поменять вывод.

Рабочий сигнал держится на четырёх полях: сигнал, основание, уверенность и то, что изменит оценку. Так брифинг берёт позицию, но не выдаёт её за доказанную причину.

ПОДТВЕРЖДЕНО

Конверсия в коммерческое предложение снизилась

Число берём из выгрузки и показываем период среза.

ПОКА ВЕРСИЯ

Причина связана со сроками внедрения

Есть совпадение с обращениями, но нет подтверждённой причинной связи.

НУЖНО ПРОВЕРИТЬ

Пять статусов и уникальных авторов обращений

После этой проверки версия усилится, ослабнет или отпадёт.

Eval: ловушки, которые брифинг обязан выдержать

Eval - это заранее подготовленная ситуация, на которой мы проверяем процесс. Здесь тестируем не красоту текста, а конкретный способ ошибиться.

Ситуация	Провал	Норма
У пяти сделок нет свежего статуса	Система считает их проигранными	Помечает дыру в данных и не называет конверсию точным фактом
Один клиент написал три похожих обращения	Выдаёт это за три сигнала рынка	Сводит обращения и показывает число уникальных авторов
Платёж пришёл после даты выгрузки	Объявляет просрочку	Привязывает вывод к дате среза и ставит флажок
В заметке менеджера лежит мнение	Подает мнение как событие	Отделяет мнение от подтверждённого факта
Неделя прошла ровно	Придумывает тревогу, чтобы брифинг выглядел важным	Так и пишет: заметных сигналов нет

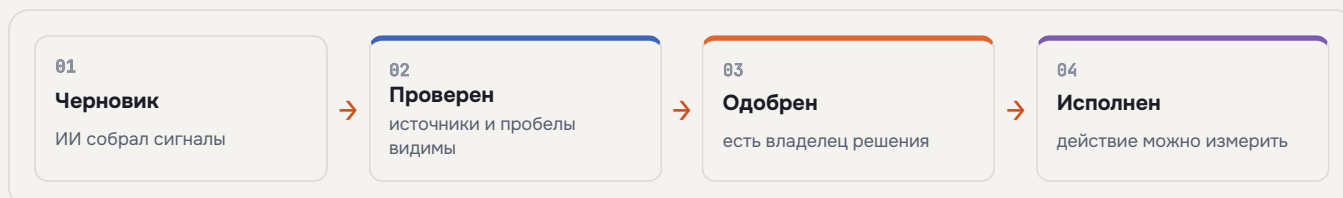
Каждую ловушку прогоняет владелец процесса: перед запуском, после изменения промпта или набора источников и раз в месяц для контроля. Один красный eval весит больше пяти зелёных. Пока он не исправлен, брифинг не используют как основание для решения.

5. D4. Добросовестность: кто нажимает кнопку

D1 уже очертил, что ИИ может делать. D4 работает на выходе: между «ИИ увидел» и «компания сделала» стоит человек с полномочиями. У каждой задачи из очереди есть владелец, дата проверки, право остановить действие и ручной путь, если данные сомнительны или ИИ недоступен.



Гейт нужен перед шагом, который затрагивает людей, деньги, данные, репутацию или обязательства перед клиентом.



D4-eval. Поставьте у задачи статус «одобрено», но уберите имя владельца или основание решения. Гейт не пропускает её дальше: формальный статус не заменяет ответственность.

Пример записи в очереди:

Решение: проверить причины падения конверсии.

Владелец: руководитель продаж.

Действие: до четверга вручную свести пять сделок и собрать три причины отказа.

Гейт: результаты сверены с карточками CRM и записями звонков.

Нельзя без подтверждения: менять цену, обещать срок, писать клиентам.

Ручной путь: менеджер готовит ту же сводку в таблице.

Гейт, который что-то остановил

Команда хотела запустить скидку для «застрявших на этапе коммерческого предложения». Гейт заблокировал решение: статусы пяти сделок не сведены, число уникальных авторов обращений неизвестно. Два дня спустя выяснилось, что три сделки просто забыли перевести в статус «выиграна», а пять обращений о сроках пришли от одного клиента. Скидка съела бы маржу и закрепила обещание, которого никто не просил.

В этом и практическая роль человека между анализом и действием: он отвечает за решение, которое проходит дальше.

ПАСПОРТ РЕШЕНИЯ

Что узнали Три сделки не были проиграны: их статус просто не обновили.	Что решили Не запускать скидку. Сначала исправить учёт и проверить реальные причины отказа.	Как измерим Через неделю сравнить обновлённую конверсию и долю сделок с полным статусом.
--	---	--

Через неделю паспорт помогает честно ответить: что именно мы решили, на каком основании и сработало ли действие. Без этой записи команда быстро начинает пересказывать историю задним числом, будто причина проблемы всегда была очевидна.

Если источник сомнительный, гейт не обязан героически «исправить» ответ. Его нормальная работа проще: остановить ход, назвать владельца и вернуть процесс к ручной проверке.

6. Соберите свой первый контур

Поток не заканчивается на брифинге. Результат недели возвращается во вход следующего цикла: увидели сигнал, проверили его, приняли решение, сделали шаг, измерили последствия.

СОБРАТЬ

ИИ готовит приватный черновик из разрешённых источников.

ПРОВЕРИТЬ

Человек сверяет сильные сигналы и пустоты в данных с первоисточниками.

РЕШИТЬ И ИЗМЕРИТЬ

Внешнее действие проходит гейт, получает владельца и возвращается в брифинг следующей недели.

Первый запуск лучше не усложнять. Проведите по карте одну обратимую задачу, зафиксируйте один сбой и поправьте сам процесс. Затем можно автоматизировать безопасные куски: сбор сводки, разметку обращений, подготовку черновика. Сначала добейтесь устойчивого ручного цикла.

Для первой попытки достаточно двадцати минут. Возьмите один показатель, один разрешённый источник и один вопрос, который сейчас мешает принять решение. Сначала опишите черновой выход. Потом спросите себя: какой факт должен его подтвердить? Этого уже хватает, чтобы перестать играть в «сделай всё».

Карта 4D

Сначала посмотрите на заполненную карту из сквозного примера. Здесь не нужно угадывать перенос: те же 34% и 21% проходят через все четыре поля. В D4 заранее выберите один подходящий порог гейта: сумму, часы на откат или риск для репутации.

ЗАПОЛНЕННЫЙ ПРИМЕР • ПАДЕНИЕ КОНВЕРСИИ

Процесс: еженедельный брифинг по сделкам

D1 • ДЕЛЕГИРОВАНИЕ

Граница на входе. ИИ сводит данные и готовит черновик. Скидку, письмо и изменение цены выбирает человек.

D2 • ОПИСАНИЕ

Контракт. Вход: CRM, обращения, выписка. Выход: до пяти сигналов с источником и уверенностью.

D3 • РАЗЛИЧЕНИЕ

Проверка сигнала. 34% → 21% - сигнал. Пять устаревших статусов и авторы шести обращений требуют проверки.

D4 • ДОБРОСОВЕСТНОСТЬ

Контроль на выходе. Владелец: руководитель продаж. Гейт: карточки CRM и записи звонков сверены до решения. Порог: скидка или обещание клиенту.

Теперь заполните свою. Не копируйте пример целиком: возьмите одну обратимую задачу и подставьте свои источники.

РАБОЧИЙ ЛИСТ • 20 МИНУТ

Название процесса: _____

D1 • ДЕЛЕГИРОВАНИЕ

Граница на входе

ИИ делает: _____

Человек решает: _____

ИИ не может: _____

D1-eval: _____

D2 • ОПИСАНИЕ

Контракт входа и выхода

Разрешённый вход: _____

Черновой выход: _____

Стоп-условие: _____

D2-eval: _____

D3 • РАЗЛИЧИЕ

Проверка сигнала

Проверяю: _____

D3-eval: _____

Что изменит оценку: _____

D4 • ДОБРОСОВЕСТНОСТЬ

Контроль на выходе

Решение принимает: _____

Порог (что применимо): __ Р / __ Ч / риск

Ручной путь: _____

D4-eval: _____

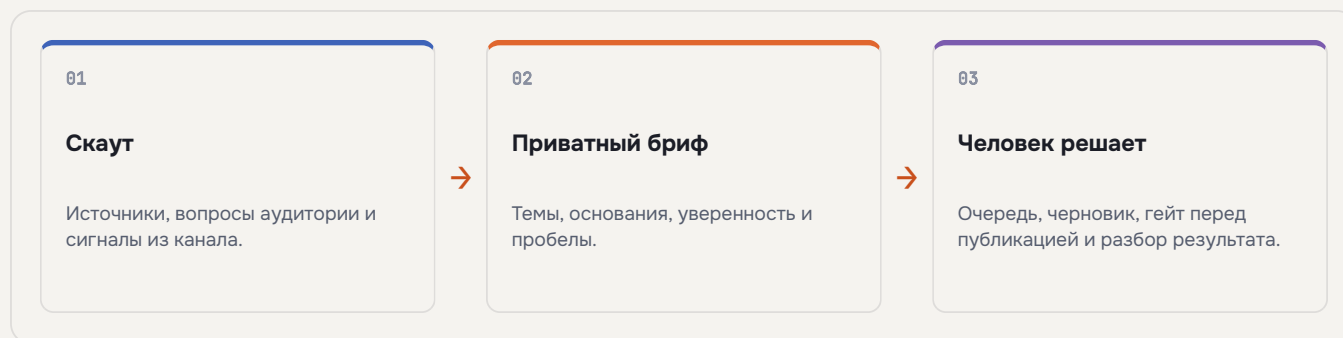
НА ВЫХОДЕ

Один ограниченный черновик, про который вы можете ответить: «Что будет доказательством готовности?»

Перед запуском отметьте четыре вещи: у процесса есть владелец; входы разрешены; проверки ловят ошибки D1-D4; следующий шаг можно остановить вручную. Пустой пункт показывает, что процесс пока не готов выходить наружу.

7. Продолжение

Тот же контур подходит для контентной работы и других повторяемых задач: анализа продаж, разбора обращений или подготовки к встрече. Здесь разберём контентный случай. ИИ собирает сигналы из источников, вопросов аудитории и чужих публикаций в приватный бриф. Человек выбирает темы, утверждает очередь, проверяет утверждения, выпускает пост и смотрит результат на следующей неделе. Публикация остаётся внешним действием: ИИ готовит черновик, выпуск делает человек.



В контентном брифе сигнал звучит так: «три читателя спросили об одном и том же». Основание: ссылки на конкретные вопросы. Уверенность: пока низкая, если все вопросы пришли из одной ветки обсуждения. Что изменит оценку: повтор в личных сообщениях, комментариях или поисковых запросах. После этого автор решает, нужна ли тема в очереди. ИИ может собрать материал и черновик. Публикацию всё равно выпускает человек.

Логика сохраняется: начните с короткого обратимого цикла, который проверяет сам себя. Автоматизируйте только те части, которым уже научились доверять по фактам.

ПРОДОЛЖЕНИЕ · AI FRONTIER

Спасибо, что дочитали.

На этой неделе соберите один приватный брифинг, проведите его через Карту 4D и посмотрите, какое решение она помогла не принять вслепую.



Gorilla Under the Hood

t.me/gorilla_under_hood

Автор

Илья Утов

Сайт

aifrontier.tech