

Том 2 за час

Упрощённая версия второго тома, собранная из одностраничников принятых глав. Сейчас в ней открыт фронт-маттер «От автора», главы 1–11: реконструкция процессов вокруг ИИ, переход от output к outcome, команда с агентами, компания из одного, дешёвый штаб для МСП, агентный клиент, дети в мире дешёвых ответов, новая экономика труда, физические рельсы ИИ, четыре сценария 2030 года и компас изменений.

Это не замена полной рукописи. Это быстрый маршрут по уже принятому материалу Тома 2 и проверка того, как держится большая логика: реконструкция процессов, проверенный результат, команда с агентами, функция на агентах, дешёвый штаб МСП, агентный клиент, машинное доверие, новая среда роста для детей, своя лестница на рынке труда, карта рельсов дешёвого интеллекта, портфель ходов для разных вариантов будущего и практический маршрут внедрения.

Front matter. Вход в Том 2

От автора. Когда перестраивается не человек, а мир вокруг

Часть III. Бизнес: где ИИ меняет не задачи, а систему

Глава 1. ИИ — не плагин, а реконструкция

Глава 2. Больше сделано — не значит больше пользы

Глава 3. Команда с агентами

Глава 4. Компания из одного

Глава 5. МСП: ИИ как дешёвый штаб

Глава 6. Когда клиент — не человек

Часть IV. Шире человека и компании

Глава 7. Дети: чему учить и куда вести

Глава 8. Новая экономика полезности: рынок труда и платформы

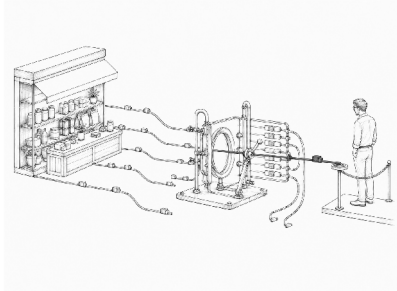
Глава 9. Физический ИИ и кто владеет рельсами

Глава 10. Будущее 2030: четыре сценария

Финал

Клиент не исчез. Между вами и ним встал агент

Второй том переносит главный закон первого на новый масштаб: дешевеет не только личный output, а работа целых отделов, компаний и рынков.



Когда выбирает агент, рынок видит только тех, кого можно найти, понять и проверить.

ЛОГИКА ВСТУПЛЕНИЯ — ЧЕТЫРЕ ШАГА

01 АГЕНТ ВХОДИТ В ДЕНЬ Он разбирает почту, собирает корзину, сравнивает условия и готовит действие. Это уже не разговор с моделью, а рабочий контур .	02 ВАС МОГУТ НЕ УВИДЕТЬ Если агент не нашёл, не понял и не проверил ваше предложение, вы не проиграли конкуренту. Для новой точки выбора вас просто нет .	03 МАСШТАБ ВЫРОС Output дешевел у человека на столе. Теперь он дешевеет в отделах и отраслях, а ценность уходит к outcome и ответственности.	04 НУЖНЫ РЕЛЬСЫ Когда платит машина, важны не лозунги про ИИ, а правила: кто поручил, кто проверил, кто подписал и кто отвечает за ошибку.
--	--	---	--

ЧТО МЕНЯЕТСЯ ДЛЯ БИЗНЕСА

СЛОЙ	СТАРАЯ ОПОРА	НОВАЯ ПРОВЕРКА
Витрина	Сайт, полка, упаковка, узнаваемость	Видимость для агента: структурированные данные, условия, цена, доверие
Продажа	Реклама, импульс, привычный канал	Доступ к клиенту через того, кто теперь фильтрует выбор
Экспертиза	«Я знаю, а вы нет»	Первый слой знания дешевеет; дорожают персонализация, ответственность и ущерб
Доверие	Человеческое лицо и репутация	Процесс: кто проверяет, кто подписывает, кто исправляет ошибку

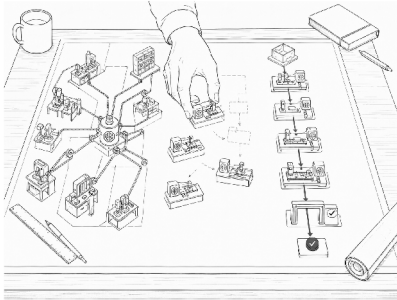
ДВЕ ДОРОЖКИ ТОМА 2

РУКОВОДИТЕЛЬ Вопрос уже не «как ускорить людей ИИ», а как собрать команду, процесс, проверку и владение результатом вокруг людей и агентов.	ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ И МСП Строить стало дешевле, но доставлять ценность клиенту стало труднее. Нужны видимость, доверие и доступ к спросу.
---	--

ГЛАВНЫЙ ВЫВОД	Том 1 отвечал, как человеку остаться нужным. Том 2 спрашивает жёстче: что делать бизнесу, если выбирать, сравнивать и платить всё чаще будет агент?
----------------------	---

ИИ даёт деньги не как плагин, а как реконструкция работы

Главный вопрос главы: вы прикручиваете ИИ к старому процессу — или перестраиваете сам процесс вокруг новой экономики дешёвого интеллекта?



Деньги появляются не от нового мотора, а от пересобранного завода.

ЛОГИКА ГЛАВЫ — ЧЕТЫРЕ ШАГА

01 ПИЛОТЫ НЕ ДВИГАЮТ P&L Лицензии, помощники и обучение могут ускорить людей, но не изменить цикл, стоимость, риск и деньги компании.	02 ИСТОРИЯ УЖЕ БЫЛА Электричество дало эффект не тогда, когда заменили мотор, а когда завод перестроили вокруг нового источника энергии.	03 ЕСТЬ ТРИ МАСШТАБА Точка ускоряет шаг. Приложение меняет процедуру. Система меняет роли, метрики и устройство работы.	04 ВЛАСТЬ У ПЕРЕСБОРКИ Преимущество получает не тот, у кого громче модель, а тот, кто раньше докажет новую экономику процесса.
---	--	--	--

КОСМЕТИКА ИЛИ РЕКОНСТРУКЦИЯ

ПРИЗНАК	КОСМЕТИЧЕСКИЙ ИИ	РЕКОНСТРУКЦИЯ
Карта работы	Помощника добавили к старому маршруту	Порядок шагов перерисован под ИИ
Роли	Люди просто пользуются моделью	Появился владелец ИИ-процесса и результата
Метрики	Считают документы, письма, запросы	Считают скорость, качество, риск и outcome
Контроль	«Вроде нормально» и ручная вера	Проверка качества встроена до дорогой ошибки
Деньги	Экономия минут теряется на следующем стыке	Меняется цикл, стоимость или маржа процесса

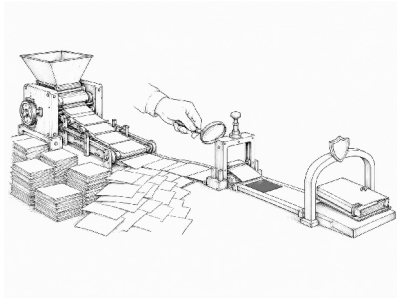
ЛЕСТНИЦА ЗРЕЛОСТИ

0–2 · КОСМЕТИКА Нет ИИ, хаос или личная продуктивность. Людям удобнее, но организация работает по старым правилам.	3–5 · РЕКОНСТРУКЦИЯ Командный процесс, операционная модель или AI-native бизнес. Меняются роли, KPI, контроль и сама экономика.
--	---

ГЛАВНЫЙ ВЫВОД	Компания проигрывает не тогда, когда у неё нет самой новой модели. Она проигрывает, когда продолжает управлять работой по старым правилам, хотя стоимость выполнения задач уже изменилась.
----------------------	--

Польза появляется не от output, а от дошедшего результата

Главный вопрос главы: что реально изменилось для клиента, процесса и денег, а не сколько артефактов произвёл ИИ.



Дешёвый output полезен только тогда, когда встроен в поток ценности.

ЛОГИКА ГЛАВЫ — ЧЕТЫРЕ ШАГА

01 ОУТРУТ ДЕШЕВЕЕТ Тексты, отчёты и черновики становятся почти бесплатными, но это ещё не значит, что бизнес получил пользу.	02 OUTCOME ДОРОЖЕ Результат появляется там, где работа доехала до клиента, решения или денег, а не зависла в производстве артефактов.	03 НУЖНА ПРОВЕРКА Evaluation, метрики потока и правила остановки превращают гладкий ответ модели в рабочий процесс.	04 ЧЕЛОВЕК ОСТАЁТСЯ В дорогой ошибке и неоднозначном решении человек не исчезает, а становится точкой ответственности.
--	---	---	--

СМЕНА СЧЁТА

УЗЕЛ	ЧТО СМОТРЕТЬ	ЧТО ЭТО МЕНЯЕТ
Что считали	Письма, отчёты, запросы, скорость генерации	Скорость решения, качество, риск, доехавшая ценность
Где ошибка	Красивый объём выглядит как прогресс	Поток до клиента всё ещё может стоять
Что чинить	Не модель отдельно	Процесс, проверку, метрики и ответственность

ЧТО ЗАБРАТЬ

СПЕЦИАЛИСТ Не гордиться количеством черновиков; доказывать, что результат стал лучше.	РУКОВОДИТЕЛЬ Считать поток ценности и место проверки, а не активность команды.	ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ Покупать не генерацию, а сокращение пути до клиента и денег.
---	--	--

главный вывод

ИИ производит больше. Бизнес выигрывает только тогда, когда больше пользы доезжает до клиента.

Команда с агентами держится на контуре, а не на количестве ботов

Главный вопрос главы: как сделать людей и агентов одной управляемой командой, где понятно, кто действует, где остановиться и кто отвечает.



Агенты полезны не поодиночке, а в общей обязанности команды.

ЛОГИКА ГЛАВЫ — ЧЕТЫРЕ ШАГА

01 КОМАНДА ИЗМЕНИЛАСЬ В работе появляются участники, которые действуют шагами, зовут инструменты и оставляют след.	02 НУЖЕН КОНТРАКТ Роль, входы, права, проверка, эскалация и владелец превращают агента из игрушки в участника процесса.	03 НУЖНА КООРДИНАЦИЯ Общая память, правила, stop rule и evidence trail важнее, чем число агентов в системе.	04 ВЛАДЕЛЕЦ РЕШАЕТ Ответственность не делегируется модели: менеджер владеет outcome всей связки.
--	---	---	--

ИЗ ХАОСА В КОМАНДУ

УЗЕЛ	ЧТО СМОТРЕТЬ	ЧТО ЭТО МЕНЯЕТ
Без контура	У каждого агента свой контекст, свои права и свои догадки	Ошибки множатся, а человек теряет обзор
С контрактом	У агента есть задача, граница, эскалация и метрика	Понятно, что ему можно и где он обязан остановиться
С обязанкой	Единые данные, журнал действий и контроль	Команда становится проверяемой системой

ЧТО ЗАБРАТЬ

СПЕЦИАЛИСТ Учиться ставить задачу агенту и проверять результат, а не просто писать промпты.	РУКОВОДИТЕЛЬ Вводить контракт агента до масштабирования, иначе скорость станет шумом.	ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ Сначала общий контур, потом новые агенты; не наоборот.
---	---	--

ГЛАВНЫЙ ВЫВОД	Агент без контракта — не сотрудник, а источник случайного движения. Команду создаёт контур.
----------------------	---

Автономной становится функция, а не вся фирма

Главный вопрос главы: как один человек может вести целую функцию на агентах, не выдавая это за бизнес без людей и ответственности.



Компания из одного — это не фирма без людей, а функция под присмотром.

ЛОГИКА ГЛАВЫ — ЧЕТЫРЕ ШАГА

01 МИФ ГРОМЧЕ ПРАКТИКИ Истории про one-person company легко превращаются в утопию полного автопилота.	02 ФУНКЦИЯ РЕАЛЬНА Маркетинг, аналитика, поддержка или документооборот можно вести одному человеку с агентами.	03 РЫЧАГ ДОСТУПЕН Код, медиа и агенты дают permissionless leverage: мощность можно собрать без отдельного отдела.	04 ЦЕНА ОСТАЁТСЯ Контур, доверие, клиенты и выгорание остаются на человеке, который держит систему.
---	--	---	---

ЧТО ИМЕННО АВТОНОМНО

УЗЕЛ	ЧТО СМОТРЕТЬ	ЧТО ЭТО МЕНЯЕТ
Не автономно	Вся фирма, доверие, юридическая ответственность, отношения с клиентом	Это остаётся у человека и организации
Автономно частично	Отдельная функция с повторяемыми шагами и проверкой	Здесь агенты дают реальный рычаг
Опора	Harness, внешняя память, контракты и stop rules	Без них один человек становится узким местом

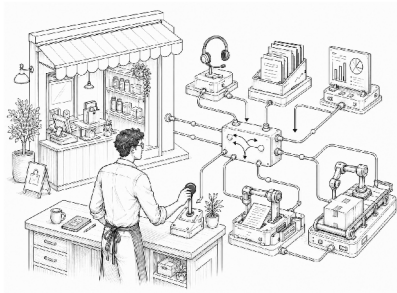
ЧТО ЗАБРАТЬ

СПЕЦИАЛИСТ Собирать личную обвязку и вести функцию, а не просто ускорять руки.	РУКОВОДИТЕЛЬ Давать агентам функции, где есть владелец, метрика и контур проверки.	ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ Покупать рычаг осознанно: он усиливает, но не снимает ответственность.
--	--	--

ГЛАВНЫЙ ВЫВОД	Компания из одного работает, когда автономна функция, а человек держит границы, клиентов и смысл.
----------------------	---

Малому бизнесу нужен не ИИ, а закрытая боль клиента

Главный вопрос главы: какую дырку в бизнесе закрывает штаб из агентов, кто держит контур и где дешёвая мощность превращается в дорогую зависимость.



Штаб стал доступнее, но руль остаётся у владельца.

ЛОГИКА ГЛАВЫ — ЧЕТЫРЕ ШАГА

01	02	03	04
НАЧНИ С ДЫРКИ	ПРОВЕРЬ РЫЧАГ	ВЫБЕРИ РЕЖИМ	ДЕРЖИ КОНТУР
Не «внедрить ИИ», а перестать терять звонки, заявки, деньги, доверие или время владельца.	Идея должна двигать новые деньги, издержки или клиента. Иначе это занятость с ИИ.	Подписка даёт инструмент, ассистент ускоряет тебя, автопилот продаёт выполненную функцию в узких границах.	Платформы дают мощность и берут take-rate; агент помогает, но дорогую ошибку останавливает человек.

ФИЛЬТР СТАРТА ДЛЯ МСП

УЗЕЛ	ЧТО СМОТРЕТЬ	ЧТО ЭТО МЕНЯЕТ
Боль	Где сейчас утекают деньги, заявки, доверие или время	С этого начинается глава, а не с выбора сервиса
Пилот	Если ядро трогать страшно, бери то, что уже отдавал наружу	Бюджет есть, внутренний процесс не ломается
Результат	Простое агенту, сложное человеку уже с контекстом	Ритейл-кейс: скорость, экономия операций и лучший диалог
Рельсы	Платежи, КУС, поддержка и маркетинговые материалы дают готовый штаб	Не отдавай одному каналу клиента и данные

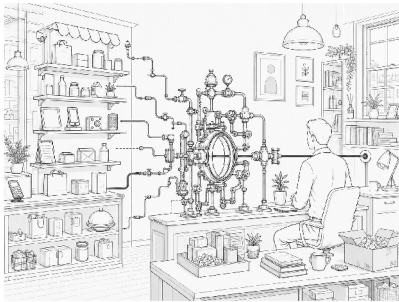
ЧТО ЗАБРАТЬ

СПЕЦИАЛИСТ Смотреть на себя как на владельца функции: что можно вести в связке «вы плюс агенты».	РУКОВОДИТЕЛЬ Перед вакансией спросить: может ли это сделать агент под присмотром и какой рычаг ценности двигается.	ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ Выбрать одну болевую точку, поставить контур и считать строку «я сам» в новой себестоимости.
--	--	--

ГЛАВНЫЙ ВЫВОД Малому бизнесу больше не нужно быть большим, чтобы иметь штаб. Но штаб из агентов — это дрель. Дырку всё ещё намечает человек.

Когда клиент — не человек, тебя сначала выбирает машина

Главный вопрос главы: как остаться найденным, понятным и покупаемым, когда между брендом и человеком встаёт агент, который ищет, сравнивает и отсекает лишнее.



В комнате выбора всё чаще сидит не человек, а его агент.

ЛОГИКА ГЛАВЫ — ЧЕТЫРЕ ШАГА

01 ПОИСК СТАЛ ОТВЕТОМ Клиент всё чаще спрашивает нейросеть «что купить» и приходит уже с готовым выбором.	02 АГЕНТ ДЕРЖИТ ВХОД Реклама, витрина и импульс слабее: машина сравнивает по задаче, цене, риску и доказательствам.	03 МАРКЕТИНГ МЕНЯЕТСЯ Выигрывает не самый громкий, а тот, кого агент может найти, понять и безопасно рекомендовать.	04 НУЖНЫ РЕЛЬСЫ Когда агент покупает и платит, важны полномочия, лимиты, проверка личности, журнал и ответственность.
---	---	---	---

ПРОВЕРКА ВИДИМОСТИ ДЛЯ АГЕНТА

ПРОВЕРКА	ЧТО СПРОСИТ МАШИНА	ЧТО ИСПРАВИТЬ ПЕРВЫМ
Находимость	Есть ли вы в ответах ИИ и доверенных источниках по запросам клиента	Профили, отзывы, цитируемость, внятное описание задачи
Оценимость	Понимает ли агент цену, условия, ограничения, наличие и доказательства	Убрать туман, картинки вместо данных и «уточняйте у менеджера»
Исполнимость	Можно ли купить, оформить или начать без обязательного разговора	Сделать понятные шаги, API/форму, оплату, подтверждение и журнал
Ров	Что в вашем предложении машина не сможет обезличить и продать по цене	Усилить отношения, репутацию, доверие и человеческую штучность

ЧТО ЗАБРАТЬ

СПЕЦИАЛИСТ Проверьте, попадаете ли вы в ответ ИИ по настоящему клиентскому запросу и в каком виде вас описывает машина.	РУКОВОДИТЕЛЬ Сместите маркетинг от покупки внимания к данным, доказательствам и доверенным источникам, которые читает агент.	ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ Пройдите три точки: находят ли вас, понимают ли быстро, можно ли у вас купить без разговора.
---	--	--

ГЛАВНЫЙ ВЫВОД	Раньше ты убеждал человека. Теперь тебя сначала должна выбрать машина. Дверь к клиенту перестраивается раньше, чем сам клиент нажмёт «купить».
----------------------	--

Главный риск для детей — не работа, а место, где учатся

Главный вопрос главы: как вырастить человека, которому дешёвый интеллект служит тренажёром, а не заменой собственного мышления, вкуса и ответственности.



Навык появляется не там, где задание сдано, а там, где ребёнок сделал сам.

ЛОГИКА ГЛАВЫ — ЧЕТЫРЕ ШАГА

01 ВХОД СЖИМАЕТСЯ ИИ забирает не профессию целиком, а нижнюю ступеньку, где новичок рос рядом со старшими.	02 ТРЕНИЕ НУЖНО Мастерство требует вызова, сложности и связи. Кнопка «сделай за меня» гасит все три условия.	03 ДОЛГ НАЧИНАЕТСЯ РАНО Взрослый делегирует навык, который есть. Ребёнок делегирует навык, который ещё не вырос.	04 СТУПЕНЬКИ СТРОЯТСЯ Реальные проекты, живой мастер, след от сделанного и роль босса агентов возвращают среду роста.
--	--	--	---

РЕЖИМ ИИ ДОМА

ЕСЛИ ИИ...	ЧТО ПОЛУЧАЕТ РЕБЁНОК	КАК ПЕРЕВЕСТИ В ТРЕНАЖЁР
Пишет за него	Быстрая сдача без тренировки письма и мысли	Пусть проверит план, задаст вопросы и покажет слабые места
Решает задачу	Ответ есть, но путь не прожит	Просить подсказку, следующий шаг и проверочный вопрос, но не решение
Делает проект	Красивый output без авторства	Ребёнок ставит цель, выбирает, правит, защищает своим именем
Всегда соглашается	Дешёвая близость без живого трения	ИИ — репетиция разговора, но не замена человеку рядом

ЧТО ЗАБРАТЬ

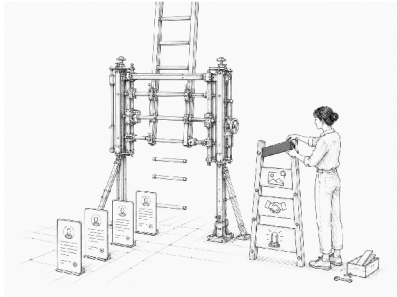
РОДИТЕЛЬ Смотрите не на название профессии, а на среду роста: где ребёнок думает, выбирает, ошибается и делает сам.	РУКОВОДИТЕЛЬ Если junior-задачи исчезли, будущие сеньоры не растут. Стройте учебные ступеньки внутри команды.	ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ Спрос на мастерские, наставничество, проекты со ставкой и «руки + ИИ» будет расти быстрее школьной системы.
---	---	---

главный вывод

Мы не можем выбрать детям профессию. Мы можем сохранить места, где они делают сами: задают вопросы, проверяют качество и отвечают за результат.

Лестница не исчезла. У неё сменился владелец

Главный вопрос главы: как сохранить переговорную силу, когда вход в профессию сжимается, а видимость, репутация и правила всё чаще принадлежат платформе.



Старую лестницу не вернут. Свою придётся строить рядом с платформами.

ЛОГИКА ГЛАВЫ — ЧЕТЫРЕ ШАГА

01 ВХОД СТАЛ УЖЕ Работа не исчезает, но нижние ступени сжимаются: молодых отсеивают раньше, а входных задач меньше.	02 ВЫГОДА ОПАЗДЫВАЕТ Пауза Энгельса напоминает: технология богатеет быстро, зарплата работника часто догоняет позже.	03 ПЛАТФОРМА ВЛАДЕЕТ ЛЕСТНИЦЕЙ Она решает, кого показать, как считать рейтинг и какие правила доступа к заказам включить завтра.	04 СВОЮ ЛЕСТНИЦУ МОЖНО СОБРАТЬ Переговорная сила растёт из результата, прямых отношений и репутации, которую можно взять с собой.
---	--	--	---

ЧТО ПОМЕНЯЛОСЬ

ОПОРА КАРЬЕРЫ	СТАРАЯ ЛЕСТНИЦА	НОВАЯ РЕАЛЬНОСТЬ
Право на вход	Диплом, стажировка, младшая позиция	Портфель результатов и доказательство дела
Видимость	Резюме читает человек	Фильтр может остановить вас до рекрутера
Репутация	Характеристика, имя внутри компании	Рейтинг часто заперт внутри платформы
Правила роста	Известны всем и меняются медленно	Владелец платформы меняет их сам

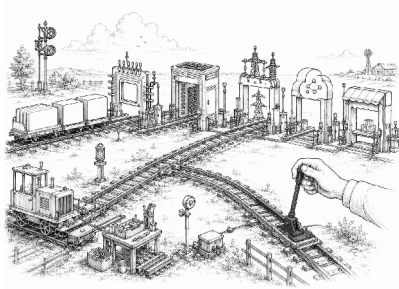
ЧТО ЗАБРАТЬ

СПЕЦИАЛИСТ Проверьте зависимость от платформ. Если завтра доступ закроют, что останется кроме резюме?	РУКОВОДИТЕЛЬ Сжатый вход — ваша будущая нехватка середины. Стройте учебные ступеньки внутри команды.	ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ Владейте своим каналом и доверием. Рейтинг в чужой выдаче дешевле собственной дистрибуции.
---	--	--

ГЛАВНЫЙ ВЫВОД Пользуйтесь чужими платформами, но не путайте доступ с собственностью. Карьера устойчивее там, где результат, связи и имя принадлежат вам.

Интеллект подешевел. Рельсы, по которым он едет, подорожали

Главный вопрос главы: кто владеет физической и платформенной инфраструктурой дешёвого интеллекта — и что останется вашим, если тариф или доступ изменятся.



Не обязательно владеть железной дорогой. Обязательно знать, по чьим путям едешь.

ЛОГИКА ГЛАВЫ — ЧЕТЫРЕ ШАГА

01 АТОМЫ ДОРОЖЕ ЦИФРЫ Модель отвечает за секунды, но польза упирается в дороги, склады, электричество, людей и железо.	02 ДЖЕВОНС ВЕРНУЛСЯ Чем дешевле один запрос, тем больше задач выгодно поручить ИИ. Счёт за вычисления растёт.	03 РУКИ ПОЛУЧИЛИ ФОРУ Дата-центрам нужны электрики, монтажники и наладчики. Дефицит переехал от интеллекта к физике.	04 У РЕЛЬСОВ ЕСТЬ ХОЗЯИН Чипы, энергия, облака, маркетплейсы и API принадлежат не вам. За проезд берут ренту.
--	---	--	---

ЛЕСТНИЦА РЕЛЬСОВ

ПОЗИЦИЯ	КАК УЗНАТЬ СЕБЯ	ХОД ВВЕРХ
Владеет узлом	У вас есть клиенты, данные, доверие или экспертиза, за доступ к которым платят другие.	Углублять ров: контекст, ответственность, прямые отношения.
Строит осознанно	Вы платите ренту, но знаете сумму, держите запасной путь и владеете своим активом.	Каждый год переводить один актив из арендованного в собственное.
Платит не глядя	Не знаете, сколько дохода уходит платформам и что делать при росте тарифа.	Выписать все платы за проезд и сложить их одной цифрой.

ЧТО ЗАБРАТЬ

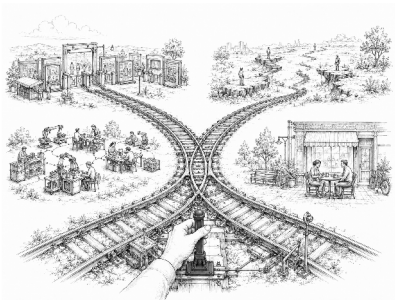
СПЕЦИАЛИСТ Поймите, какие платформы стоят между вами и ценностью. Укрепляйте то, что переносится с любых рельсов.	РУКОВОДИТЕЛЬ Считайте процесс при подорожании вычислений втрое. Держите второй маршрут для моделей, данных и промптов.	ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ Посчитайте платформенную ренту в процентах от выручки. Не делайте одного AI-поставщика единственными воротами себестоимости.
---	--	--

ГЛАВНЫЙ ВЫВОД

Большими платформами надо пользоваться. Только держите карту объездов: переносимые данные, несколько поставщиков, открытые модели и свой узел ценности.

Будущее не надо угадывать. Его надо проверять сценариями

Главный вопрос главы: какой мир уже сбывается в вашей отрасли — и какие ходы выдержат все четыре варианта будущего.



Прогноз ставит на одну линию. Сценарии дают карту развилоч.

ЧЕТЫРЕ МИРА 2030 ГОДА

01 МИР ПЛАТФОРМ Выгода концентрируется, человек ещё в цене. Клиенты, работа и аудитория приходят через чужие ворота.	02 РАСКОЛОТЫЙ МИР Выгода наверху, середина дешевеет. Карьерные ступени сжаты, а реакция общества становится главной силой.	03 МИР УМНОЖЕНИЯ ИИ усиливает человека. Машина готовит, считает и черновит; человек выбирает, проверяет и отвечает.	04 МИР ПРЕМИИ Избыток генерации удорожает живое. Доверие, присутствие, подпись и забота становятся продуктом.
--	--	---	---

ПРОВЕРКА СВОЕЙ ОТРАСЛИ

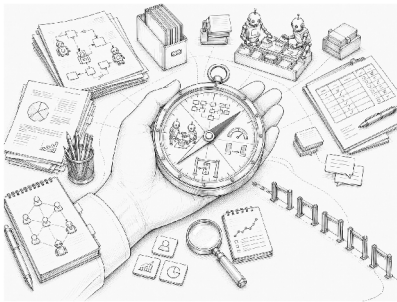
ЧТО СМОТРЕТЬ	ЕСЛИ РАСТЁТ	ПЕРВЫЙ ХОД
Платформенная зависимость	Доля продаж, найма или спроса через алгоритмических посредников.	Держать прямой канал и считать ренту одной цифрой.
Вход в профессию	Новичкам всё труднее получить первые реальные задачи и ошибки.	Строить тренажёрные ступени и переносимую репутацию.
Премия за живое	Клиенты доплачивают за личное участие, доверие и подпись человека.	Укреплять имя, отношения и готовность отвечать.

ЧТО ЗАБРАТЬ

СПЕЦИАЛИСТ Проверьте своё место на панели индикаторов и собирайте портфель: outcome, клиенты, имя, доверие, запасной путь.	РУКОВОДИТЕЛЬ Метрика ИИ в команде — это голос за сценарий. Мерьте рост результата на человека, а не только сокращённые ставки.	ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ Переводите хотя бы один актив из арендованного в собственное: канал, базу, бренд, данные или доверие клиентов.
--	--	--

ГЛАВНЫЙ ВЫВОД	Ставка на один прогноз делает вас заложником сценария. Портфель ходов без сожалений выигрывает не во всех мирах одинаково, но нужен в каждом.
----------------------	---

План без компаса быстро становится ритуалом



Компас не обещает дату. Он показывает, что уже готово, а что ещё держит маршрут.

Главный вопрос главы: где ИИ-агент действительно нужен, как заранее посчитать эффект и какой гейт пройти, прежде чем расширять изменения.

ЧЕТЫРЕ СТРЕЛКИ

01 ГДЕ Не автоматизируйте хаос. Начинайте с работы, которую можно описать, повторить и проверить.	02 ЛЮДИ Обучение рядом с контуром. Человек учится на реальных задачах, а не на курсе ради галочки.	03 ЭФФЕКТ Сначала зафиксируйте «до». Считайте время, стоимость и переделки полного цикла.	04 КОНТРОЛЬ Ответственность не делегируется. У агента есть владелец, границы, журнал и стоп-кран.
--	---	--	--

СКОРИНГ ПРОЦЕССА

ВОПРОС	ХОРОШИЙ КАНДИДАТ	КОГДА ОТВЕТ «НЕТ» ПОЛЕЗЕН
Повторяется?	Поток похожих запросов, документов или решений возвращается каждую неделю.	Редкая экспертная задача лучше остаётся человеку.
Есть объём?	Достаточно случаев, чтобы экономия была видна, а обучение не стало театром.	Малая частота не окупит контур проверки.
Проверяется?	Понятно, что считать правильным результатом и кто подтверждает качество.	Без проверки агент только ускорит ошибку.
Ошибка терпима?	Сбой можно остановить, исправить и не пустить к клиенту без человека.	Высокий риск требует узкой роли и ручного решения.
Есть контекст?	Инструкции, база знаний, данные, правила и история доступны системе.	Если контекст живёт в головах, сначала собирают его.

СЕМЬ ГЕЙТОВ

ГЕЙТ 1 Процесс выбран, а не назначен по моде.	ГЕЙТ 2 Есть базовая метрика «до».	ГЕЙТ 3 Человек-владелец назван.	ГЕЙТ 4 Ошибка останавлима и видна.	ГЕЙТ 5 Люди учатся на живой работе.	ГЕЙТ 6 Контекст не потерян в зоопарке сервисов.	ГЕЙТ 7 Понятно, что расширять, а что закрыть.
---	---	---	--	---	---	---

ЧТО ЗАБРАТЬ

СПЕЦИАЛИСТ Смотрите, где ваша работа становится владельцем результата, а где агент только готовит черновик.	РУКОВОДИТЕЛЬ Начните с одного процесса, одного владельца, одной метрики и одного отказа, который вы готовы принять.	ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ Проверьте внешний контур: смогут ли чужие агенты найти, понять и выбрать ваш продукт без человеческого продавца.
---	---	--

ГЛАВНЫЙ ВЫВОД	Половина процессов после скоринга должна получить «нет». Это не провал, а экономия внимания, денег и доверия.
----------------------	---