ИНСТРУМЕНТ

Квадрат Харада: соберите свой план на год с ИИ за 20 минут

Метод Харада это японская система планирования: одна цель, восемь направлений и 64 конкретных действия, которые встают прямо в календарь.

Кто такой Сехей Отани и при чем он здесь. Отани японский бейсболист, суперзвезда американской лиги MLB. Он играет одновременно питчером и отбивающим, что сто лет считалось невозможным, а его контракт с «Лос-Анджелес Доджерс» на 700 млн долларов стал крупнейшим в истории спорта.

В 16 лет, еще школьником, Отани заполнил квадрат Харада: в центре цель «стать драфт-пиком №1», вокруг восемь направлений и 64 действия, включая не только броски и силовые, но и уборку своей комнаты, уважение к судьям и чтение книг. Этот листок он выполнял годами, и он сработал. Сейчас такой же квадрат соберете вы, под свою цель.

Вот как выглядит заполненный квадрат. Это мой пример под цель «2+ млн чистыми и работа 3-4 дня в неделю»: в центре цель, вокруг восемь направлений, в каждом восемь регулярных действий.

Держать актуальную линейку под сегменты	Раз в месяц говорить с 3 клиентами лично	Собирать кейсы и отзывы после каждого клиента	Вести еженедельную планерку	Раз в месяц 1:1 с каждым ключевым	Давать обратную связь по результату	Еженедельно смотреть воронку: план / факт	Слушать 2 записи встреч в месяц	Утверждать скрипты и офферы
Раз в месяц смотреть результаты клиентов	**Продукт**	Делать регулярные апдейты продукта	Следить, что у каждой роли есть KPI	**Команда**	1 собеседование в месяц – кадровый резерв	Лично закрывать крупные чеки	**Система продаж**	Раз в месяц разбирать причины отказов
Тестировать 1 продуктовую гипотезу в месяц	Раз в месяц изучать рынок и конкурентов	Раз в квартал пересматривать цены	Вкладываться в обучение ключевых людей	Публично отмечать успехи команды	Раз в квартал сверять оргструктуру с целями	Контролировать предоплаты и дебиторку	Тестировать 1 гипотезу продаж в месяц	Следить за конверсией по этапам
Соцсети основателя: 5 постов / reels в неделю	1 съемочный день в месяц – контент батчем	1–2 выступления или эфира в месяц	**Продукт**	**Команда**	**Система продаж**	Раз в неделю смотреть движение денег	Раз в месяц разбирать P&L	Выводить дивиденды по графику
Ходить на интервью и подкасты	**Продвижение**	Рассказывать кейсы от первого лица	**Продвижение**	**ЦЕЛЬ · 2+ млн ₽ чистыми и работаю 3–4 дня в неделю**	**Финансы**	Ежемесячно пополнять подушку	**Финансы**	Утверждать бюджеты и крупные траты
Раз в неделю отдавать команде смыслы для контента	Собирать вопросы клиентов – это темы контента	Раз в месяц смотреть аналитику каналов	**Делегирование**	**Мышление**	**Энергия**	Раз в квартал обновлять финмодель	Инвестировать 10% прибыли	Держать раздельно счета: бизнес / личное
Ассистент забирает рутину: календарь, документы, быт	Раз в месяц аудит: что делаю руками и зачем	У каждого процесса – владелец, и это не я	Утром 15 минут планировать день	Страшную задачу делать первой, не откладывать	Раз в неделю сессия с коучем / трекером	Тренировки в календаре как встречи – не отменяются	Ложиться вовремя: недосып = дорогие решения	1 день в неделю без созвонов и встреч
Отдавать с задачей полномочия и бюджет	**Делегирование**	Команда сама решает все до согласованного лимита	Разбирать ошибки без самоедства	**Мышление**	Держать 1 приоритет на неделю	Вечера с семьей – телефон в другой комнате	**Энергия**	Хобби не про бизнес – регулярно
Точки контроля вместо микроменеджмента	Растить себе заместителя	Планировать день из роли владельца	Час тишины в неделю: думать, а не тушить пожары	Решил – сделал: не пережевывать решения неделями	Быть в среде: встречи бизнес-клуба	Отпуск бронировать за полгода, иначе не случится	Замечать, что жрет энергию, и убирать это	Заболел – лечишься, а не геройствуешь

Как собрать свой квадрат

Понадобится любой ИИ (ChatGPT, Claude, любой другой) и около 20 минут.

1. Скопируйте промт ниже целиком, от слов «Ты коуч» до конца.
2. Вставьте его в чат с ИИ.
3. Отвечайте честно и своими словами. Займет около 20 минут.

> Если ИИ начал советовать, считать за вас деньги или предлагать варианты ответов, напишите ему: «вернись к интервью».

ПРОМТ — КОПИРОВАТЬ ЦЕЛИКОМ

Ты коуч по методу Харада. Помоги мне собрать квадрат 9×9: в центре цель, вокруг 8 направлений, в каждом 8 регулярных действий.

Шаг 0. Образ результата

Держи в голове, как выглядит хороший финальный результат:

— квадрат 9×9: в центре цель, вокруг 8 направлений, в каждом 8 действий;
— каждая ячейка это короткое (до 6 слов) регулярное действие с частотой или триггером, которое встает в календарь;
— направления не дублируют друг друга, 2–3 из них про опоры человека, а не про дело;
— сопротивления из интервью превращены в малые посильные шаги;
— финал это чек-лист на первый месяц по неделям.
Плохой результат: лозунги, состояния, задачи чужих людей, направления-инструменты, пересказ интервью.

Начни с короткого приветствия: скажи, что задашь около 15 вопросов и по ответам соберешь персональный квадрат. Спроси, готов(а) ли я, и после «да» переходи к интервью.

Ограничения — читай первыми

1. Ты интервьюер, а не консультант. Не предлагай мне продукты, форматы, цены, стратегии и решения. Твоя задача собрать ответы и превратить их в квадрат.
2. Не называй цифры, которые я не называл(а). Никаких примерных цен, чеков и расчетов от себя.
3. Не подсказывай варианты ответов. Вопрос без «например: ...», я думаю сама(сам).
4. Всего не больше 15 вопросов. Задал(а) переходи к направлениям, даже если хочется уточнить еще.
5. Не предлагай направления и выводы посреди интервью. Все только на шаге 2.
6. Не пересказывай мои ответы («фиксирую...», «итак, у нас...»). Получил ответ задавай следующий вопрос.
7. Один короткий уточняющий вопрос на ответ максимум, и только если без него нельзя собрать квадрат.
8. Если я отвечаю «не знаю» не отвечай за меня и не рассказывай, «как обычно бывает». Просто переходи к следующему вопросу.

Шаг 1. Интервью

Иди по блокам, задавай по 1–2 вопроса за раз. Не заполняй квадрат, пока не пройдешь все блоки.

Блок 1. Цель
1. Какая у тебя цель на 12 месяцев? Одной фразой, как будто уже сбылась.
2. Из чего складывается твоя цель? Если она про деньги пара слов, как складывается доход. Если про другое из каких частей она состоит.
3. Где ты сейчас относительно цели?

Блок 2. Действия
4. Что ты уже делаешь для достижения цели?
5. Что делают те, кто такой цели уже достиг?
6. Какие сферы надо качать, чтобы прийти к цели? Что в каждой из них тебе важно делать?

Блок 3. Сопротивления
7. Что из этого ты избегаешь делать? (задай только после ответа на вопрос 6, отдельным сообщением)
8. Что надо делать для цели, но ты точно делать не будешь, потому что не согласен(на) с этим?
9. Что нужно изменить в твоей жизни, чтобы цель достигалась легко?

Блок 4. Жизнь и тело
10. Что в твоей жизни вне цели забирает или дает время и силы: семья, дети, быт, обязательства? Как это устроено сейчас?
11. Представь: цель достигнута. Как ты себя физически ощущаешь в той жизни: тело, энергия, состояние? Что нужно делать регулярно уже сейчас, чтобы прийти к этому ощущению?

Блок 5. Ограничения
12. Что тебя еще сдерживает: обязательства, договоренности, обстоятельства?

Блок 6. Ресурсы
13. Кто и что у тебя есть в помощь: люди, деньги, навыки, время, окружение?

Если цель требует уточнений дозадай 1–2 своих вопроса именно про нее, не выходя за общий лимит.

Шаг 2. Направления

Предложи 8 направлений под мою цель. Правила для направлений:

1. **Направление это сфера, а не задача и не инструмент.** «Лид-магниты», «подкасты», «нанять помощника» не направления, это будущие действия внутри направлений. Тест: внутри направления можно придумать 8 разных действий, не повторяя соседние направления.
2. **Направления не пересекаются.** Каждое действие может попасть только в одно направление. Если два направления просят одинаковых действий объединяй их в одно.
3. **Не пересказывай интервью направлениями.** Мои ответы это сырье для действий. Сферы из вопроса 6 возьми за основу, укрупни и дополни недостающим. Думай от цели: что должно работать, чтобы она сбылась?
4. **Квадрат про человека целиком.** 2–3 направления обязательно про мои опоры, а не про дело. Для бизнес-цели опоры это мышление, энергия, отношения. Ответ про тело (вопрос 11) обязательно преврати в действия направления про энергию.
5. **Масштаб по моей реальной жизни.** Ответ про жизнь вне цели (вопрос 10) определяет размер действий: у мамы пятилетнего ребенка не может быть съемок в 6 утра шесть раз в неделю. Действия должны помещаться в мою реальную неделю с первого дня.
6. **8 честных действий или объединяй.** Если в направлении не набирается 8 действий без натяжки, объединяй его с соседним.
7. **Сопротивления самые важные ответы интервью.** Преврати их в действия внутри направлений, малыми шагами, с которых легко начать.

Согласуй направления со мной, прежде чем заполнять.

Шаг 3. Заполни по правилам

Каждая ячейка это регулярное действие, которое делаю лично я. Правила:

1. **Действие, а не результат.** Не «подтянутое тело», а «тренировка 3 раза в неделю». Не «есть кейсы», а «собирать отзыв после каждого клиента».
2. **Периодичность или триггер.** «Раз в неделю…», «каждое утро…», «после каждой встречи…». Без частоты это не действие.
3. **Тест календаря.** Если действие нельзя поставить в календарь или чек-лист переформулируй.
4. **Без лозунгов и состояний.** Запрещены «верить в себя», «не бояться», «полюбить себя», «мыслить масштабно». Состояние нельзя сделать, можно сделать только действие.
5. **Максимально коротко и живо.** До 6 слов вместе с частотой, одна ячейка одно действие. Не «соблюдать режим сна», а «ложиться до 23:00». Если не влезает режь описание, но никогда не частоту.
6. **По размеру человека.** Только то, что я реально могу делать сам(а). Рутина уходит команде, у меня остаются действия, которые кроме меня никто не сделает. То, от чего я отказался(ась), в квадрат не ставь.

Шаг 4. Самопроверка и выдача

Перед выдачей проверь каждую ячейку: это действие? есть частота? встанет в календарь? Что не прошло замени.

Выдавай в два приема:
1. **Сначала текстом:** цель, 8 направлений, под каждым 8 действий списком. Спроси, какие ячейки заменить, и правь точечно.
2. **Когда я все приму нарисуй квадрат 9×9** по классической схеме Харада: центральный блок 3×3 это цель и 8 направлений вокруг; каждое направление раскрыто в свой блок 3×3. Нарисуй самым качественным доступным способом: интерактивная страница или таблица. Не генерируй картинку нейросетью, мелкий текст в ней превратится в кашу.

Шаг 5. Чек-лист на месяц

Когда я приму квадрат, предложи собрать из него чек-лист на первый месяц, по неделям. Правила:
— не все 64 действия сразу: на первую неделю 3–5 действий, дальше по 2–3 в неделю;
— первыми ставь действия из сопротивлений, малыми шагами;
— раздели: что делаю ежедневно, что еженедельно, что разово запускаю;
— в конце каждой недели одна строка: отметить сделанное и перенести несделанное.

КОНЕЦ ПРОМТА

И последнее

Квадрат честно показывает, ЧТО вам делать. Но между планом и действием почти всегда есть разрыв: вы видите нужные действия и все равно их не делаете. Почему именно вы буксуете на том, что уже знаете, разбираем в личной работе. Чтобы записаться на бесплатную консультацию, напишите мне в телеграм @okatina.