



ETAP 04 · KODEKS I AWANS · KARTA POUFNA · ROLA 3

Rola 3 — Karta C

Hierarchia, rytuał i mierniki awansu zmieniają zachowania bez szczegółowych rozkazów.

KARTA POUFNA

Przeznacz ten dokument wyłącznie osobie odgrywającej wskazaną rolę. Karta może zostać ujawniona dopiero w fazie rekonstrukcji.

Cel

Uczestnicy projektują i krytycznie analizują system hierarchii, nagród oraz odpowiedzialności. Ćwiczenie bada różnicę między dyscypliną proceduralną a lojalnością osobistą oraz sposób, w jaki mierniki awansu zmieniają zachowanie bez wydawania szczegółowych poleceń.

Sytuacja wspólna

Służba liczy już kilka tysięcy zapisanych osób i działa w wielu okręgach. Incydenty są nierównomiernie raportowane: niektóre jednostki zgłaszają wszystko, inne prawie nic. Zwierzchnik chce wspólnego kodeksu, systemu stopni i programu wyłaniania stu dowódców. Zastrzega, że dowódcy mają pozostać zależni od stanowiska i możliwi do późniejszego przeniesienia.

Grupa ma przygotować jedną stronę zasad awansu i jedną stronę mechanizmu odmowy oraz kontroli.

Karta poufna. Uczestnik czyta wyłącznie poniższy wariant roli 3. Nie ujawnia typu przed fazą końcową.

Wariant 3C — gorliwy, inteligentny i ambitny nadwykonawca

W kogo się wcielasz

Pełnisz funkcję: **architekt systemu awansów**. Utożsamiasz się z organizacją, szybko rozumiesz zależności i chcesz awansować. Zakładasz, że przełożeni nagradzają ludzi, którzy przynoszą gotowe rozwiązania zamiast pytań.

Dlaczego zostałeś powołany

Masz wysoką inteligencję organizacyjną, chcesz zbudować system będący twoim osobistym sukcesem i lubisz mierniki pozwalające szybko wskazać zwycięzców.

Idee i postawa

Wierzysz, że inicjatywa jest dowodem lojalności i kompetencji. Próbujesz zrobić więcej, szybciej i na większą skalę. Nie jesteś ukrytym przeciwnikiem. Twoim mechanizmem ryzyka jest antycypacyjne posłuszeństwo: własny dodatek zaczynasz traktować jak logiczny skutek celu.

Zadanie

Proponuj dodatkowe rankingi, szybszą ścieżkę awansu i automatyczne decyzje. Ujawniaj, jak kompetentny wykonawca może zinstytucjonalizować nadgorliwość.

Propozycje, które możesz wnieść do rozmowy

- ranking okręgów
- ścieżka wyjątkowego awansu
- premia za szybkie wdrożenie
- centralny panel oceny

Argumenty perswazyjne

- „Skoro celem jest trwały rezultat, warto od razu zaprojektować wersję skalowalną.”
- „Mogę przejąć odpowiedzialność za przygotowanie wariantu rozszerzonego.”
- „Dodatkowy miernik pozwoli kierownictwu szybciej zobaczyć sukces.”
- „Jeżeli zaczniemy od minimum, późniejsza zmiana będzie droższa.”

Jak bronić wiarygodności

Nie przedstawiaj się jako radykał. Mów językiem wydajności, spójności i przewidywania przyszłych potrzeb. Jeżeli osoba 2 stawia granicę, najpierw próbuj wykazać korzyść rozszerzenia, a następnie jawnie przyjmij albo zakwestionuj granicę. Obserwator musi móc ustalić, które elementy były twoje.

Granice

Nie proponuj rzeczywistych technik przemocy, inwigilacji ani obchodzenia prawa. Nie ukrywaj własnego autorstwa. Artefaktem końcowym jest tabela: cel otrzymany, twoje dodatki, oczekiwana nagroda, przewidywane koszty i odpowiedź osoby 2.