



ETAP 11 · MEMORANDUM STU DOWÓDCÓW · KARTA POUFNA · ROLA 3

Rola 3 — Karta C

Rozrośnięta organizacja zgłasza roszczenia wobec centrum, choć jej szeregowi członkowie chcą różnych dróg wyjścia.

KARTA POUFNA

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

Cele

- rozpoznanie heterogeniczności masowej formacji;
- analiza konfliktu między mobilizacją a stabilizacją;
- odróżnienie legalnego roszczenia pracowniczego od żądania politycznego weta;
- projektowanie indywidualnych dróg wyjścia;
- ocena ryzyka bez polegania na informacjach strony zainteresowanej.

Sytuacja wspólna

Stu dowódców podpisuje memorandum. Żądają gwarancji, że Służba zachowa odrębną hierarchię, własny system awansów i prawo konsultowania wszystkich decyzji dotyczących porządku publicznego. Twierdzą, że bez tych gwarancji nie mogą zapewnić „dalszej gotowości członków”. Wewnętrzne badanie niepełnej próby sugeruje jednak, że wielu szeregowych członków chciałoby przejść do zwykłej pracy, edukacji lub organizacji cywilnych.

Grupa ma odpowiedzieć na memorandum i przygotować segmentację potrzeb, bez tworzenia list politycznej lojalności.

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: **ambitny strateg transformacji**. Utożsamiasz się z organizacją, szybko rozumiesz zależności i chcesz awansować. Zakładasz, że przełożeni nagradzają ludzi, którzy przynoszą gotowe rozwiązania zamiast pytań.

Dlaczego zostałeś powołany

Chcesz zaprojektować szeroki program przeniesień i udowodnić, że potrafisz zakończyć kryzys szybciej niż inni.

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 pakiety, terminy i centralny system dopasowania. Ujawnij ryzyko maksymalizacji liczby transferów kosztem dobrowolności.

Propozycje, które możesz wniesć do rozmowy

- zbiorowe pakiety przejścia
- krótki termin wyboru
- ranking gotowości okręgów
- centralne dopasowanie do stanowisk

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.