



ETAP 09 · KTO REPREZENTUJE SŁUŻBĘ? · KARTA POUFNA · ROLA 3

Rola 3 — Karta C

Agent gromadzi zasoby, których mocodawca potrzebuje, i zaczyna negocjować własną pozycję polityczną.

KARTA POUFNA

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

Cele

- rekonstrukcja zależności mocodawca-agent;
- odróżnienie formalnej hierarchii od faktycznej kontroli;
- analiza roszczenia opartego na zasłudze;
- projekt wiarygodnych zobowiązań przed reorganizacją;
- dokumentowanie nacisku bez automatycznego utożsamiania negocjacji z groźbą.

Sytuacja wspólna

Centralny dowódca Służby żąda stałego miejsca w najwyższym organie Wspólnoty Odnowy. Twierdzi, że członkowie formacji stanowili większość personelu podczas kluczowych kampanii, więc wykluczenie ich głosu byłoby niewdzięcznością. Zwierzchnik obawia się powstania równoległego centrum władzy. Jednocześnie bez współpracy dowódcy nie ma wiarygodnych danych o strukturach lokalnych.

Grupa ma przygotować umowę przejściową: reprezentacja konsultacyjna, audyt, rozdział kompetencji i plan przenoszenia kadr.

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 projektant porozumienia**. 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 talent negocjacyjny i chcesz stworzyć wielką reformę, która uczyni cię niezbędnym dla obu stron.

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 rady, etapy i mechanizmy koordynacji. Ujawnij, jak skomplikowane rozwiązanie może utrwalać aparat przejściowy.

Propozycje, które możesz wnieść do rozmowy

- rozbudowana rada konsultacyjna
- wielostopniowe zatwierdzanie
- dłuższy okres przejściowy
- wspólny sekretariat

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.