

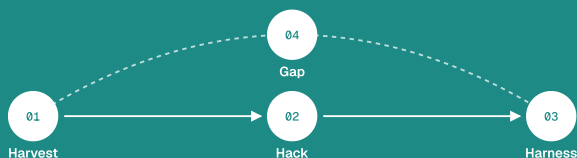


- CYKLUS, NE JEDNORÁZOVÁ AKCE.

# Dosáhněte toho, aby adopce AI skutečně přinášela obchodní výsledky.

H<sup>3</sup> je opakovatelný rytmus, který promění roztráštěné experimentování s AI ve vaší organizaci v adopci, která vydrží, a ve výsledky, které umíte změřit. Cyklus 1 přinese konkrétní důkazy na jediné stránce. Cyklus 2 proběhne jen tehdy, pokud tyto důkazy máte.

Pro organizace, kde se s AI experimentuje všude, ale adopce nikam nevede.



JEDEN CYKLUS. PAK SE OPAKUJE.

EXECUTIVE FOLDER  
CYKLUS 1 · NA POZVÁNÍ

# 01 Většina AI iniciativ uvázne. Ten vzorec je rozpoznatelný.

Už jste slyšeli „udělejte něco s AI“. Viděli jste piloty, které skončily hned po demu, nebo jste sledovali, jak na tomtéž ztroskotali kolegové z jiných firem. Napříč téměř každou organizací, která to zkusí, se objevují tři režimy selhání.

## 01 Příliš řízené

Fronty ve výběrovém řízení, bezpečnostní komise, jedenáctiměsíční schvalovací prezentace. Než je nástroj schválen, lidé, kteří ho potřebovali, buď odešli, nebo si našli náhradní řešení na svých soukromých noteboocích. K reálné práci se nedostane nic.

## 02 Nedostatečně řízené

Marketing na Copilotu, vývoj na soukromých účtech v Cursoru, právní oddělení s tiše otevřenou záložkou ChatGPT. Žádné sdílené učení, žádný kumulativní efekt. Tentýž problém se vyřeší padesátkrát v padesáti soukromých oknech a organizace z toho nevidí ani nezúročí nic.

## 03 Rozhodnutí, která nevydrží

Na výjezdním zasedání panuje shoda. Vzniknou prezentace. Do středy je na Slacku ticho. Skutečná práce vypadá příští kvartál úplně stejně a na dalším řídicím výboru se vrátí tytéž tři překážky. Divadlo konsenzu, nikoli adopce.

# 30 %

opuštěno po PoC

**Gartner předpovídal, že do konce roku 2025 bude nejméně 30 % projektů generativní AI opuštěno po fázi proof of concept.** To je výchozí stav v oboru. H<sup>3</sup> je postaveno tak, aby byl vážnoucí cyklus vidět v řádu měsíců, ne kvartálů, a abyste Cyklus 2 nikdy nefinancovali jen v naději.

Pokud dva z těchto tří režimů selhání popisují vašich posledních osmnáct měsíců, zbytek této složky je psaný přesně pro takovou situaci.

## 02 Nejspíš jste to už zkoušeli. Zde je důvod, proč to uvázlo.

Kategorie je přeplněná špatnými formáty. Většina vás nechá přesně tam, kde jste byli, akorát s prezentací navíc. Pokud některý z nich popisuje váš poslední pokus, chyba je ve formátu, nikoli v tom, jak dobře byl odveden.

### ZKOUŠELI JSTE

#### Model zralosti.

Pětistupňové šipky od ad-hoc k optimalizovanému. Dotazníky, scorecardy, gap analýzy. Řekl vám, na jaké úrovni jste, nikdy ale ne, co dělat v pondělí. Vaše organizace je už dávno za stupněm, který by jí byl přisouzen.

### ZKOUŠELI JSTE

#### Jednorázový workshop.

Dva dny mimo firmu, ve středu energie, ve čtvrtek prezentace, v pátek ticho na Slacku. Místnost vyprodukovala závazky, následující týden vyprodukoval ticho a na dalším řídicím výboru se vrátily tytéž tři překážky.

### ZKOUŠELI JSTE

#### Plánování založené na konsenzu.

Všichni jsou zajedno. Žádný vlastník. Žádné krytí shora. Rozhodnutí zůstalo v prezentaci. Skutečná práce v dalším kvartálu vypadala stejně jako v tom minulém. Workshopy vyrábějí souhlas; adopce potřebuje ke každému kroku přiřazené jméno.

### ZKOUŠELI JSTE

#### Transformaci vedenou experty.

Poradenská firma přinesla osmnáctiměsíční roadmapu a centrum excelence. Piloty běžely tam, kde je operátoři nikdy nepoužívali. Metodika odešla s koncem smlouvy. Přitom zdrojem byli celou dobu vaši lidé.

### H<sup>3</sup>

**H<sup>3</sup> odmítá každý z nich jako formát, nikoli jako nedostatek dotažení.** Jiný formát: dobrovolná účast, jeden vlastník na každé rozhodnutí, krytí shora potvrzené živě přímo v místnosti a další cyklus financovaný jen tehdy, když ten předchozí přinesl viditelný pohyb.

## 03 Co se změní ve vaší provozní realitě, ne v prezentaci.

Tři konkrétní posuny v tom, jak se o AI ve vaší organizaci mluví, jak se o ní rozhoduje a jak se sleduje, plus jeden viditelný artefakt, který vám roste před očima napříč cykly. Nic z toho není prezentace.

01

### Rozhodnutí na jediné stránce, se jmény.

DO 1. TÝDNE

Každý závazek k AI, který vzešel z Cyklu 1, je na jedné stavové stránce: co bylo rozhodnuto, kdo to vlastní, která ze tří cest ho čeká (zavést hned, dál zkoumat, nebo zastavit). Je to účtenka za to, co jste zafinancovali. V pondělí ji můžete předložit svému CFO. Až na představenstvu přijde další kolo „a co AI?“, otevřete tuto stránku místo sahání po strategické prezentaci.

02

### Pohyb s krytím shora napříč fází Gap.

3. AŽ 6. MĚSÍC

Každý závazek dopadne nebo uvázne na očích všem. Něco se dostane do produkce. Něco se otočí. Něco se zastaví se zdokumentovaným důvodem. Krytí shora pro vlastníky je vaše práce a tento viditelný pohyb je jediný poctivý základ, na kterém se financuje Cyklus 2.

03

### Agenda, kterou si místnost skutečně nastavila sama.

DO CYKLU 2

Themes Wall vlastními slovy Participantů, ne zadání od konzultanta. Skutečné otázky, skutečné příležitosti, zachycené od lidí, kteří tu práci dělají. Vidíte organizaci zevnitř takovou, jaká je, ne takovou, jakou ji popsalo shrnutí řídicího výboru.

STAVOVÁ STRÁNKA · UKÁZKA · VŠECHNY ZÁZNAMY ZAČERNĚNÉ

AKTUALIZUJE SE KAŽDÝ HARVEST

| ID  | ROZHODNUTÍ | VLASTNÍK | CÍL         | PŘEKÁŽKA → ODBLOKOVÁNÍ SPONSOREM |
|-----|------------|----------|-------------|----------------------------------|
| 001 |            | A.K.     | ZAVÉST HNED |                                  |
| 002 |            | M.D.     | ZKOUMÁ SE   |                                  |
| 003 |            | J.V.     | NASAZENO    |                                  |
| 004 |            | S.R.     | ZASTAVENO   |                                  |

**Jak ji číst.** Jeden řádek na každé rozhodnutí z Harness. Čtyři cíle: Zavést hned, Zkoumá se, Nasazeno, nebo Zastaveno s uvedeným důvodem. Jména vlastníků jsou vidět. Popisy rozhodnutí jsou začerněné jen v této ukázce. Právě takto se financuje Cyklus 2, nebo nefinancuje.

# 04 Co žádáme od vás. Čím ručíme my.

Jedna pevná cena za cyklus. Cyklus 2 jedině na základě viditelných důkazů. Čtyři závazky z vaší strany, tři z naší, všechny písemně v nabídce ještě před první fakturou.

## CO ŽÁDÁME OD VÁS

- 01 Připravte se s námi v týdnech předem.**  
Vyplňte vstupní dotazník. Pomozte nám vybrat lidi, kteří se pravděpodobně ujmou role vlastníka. Vysvětlíte svému vedení, co cyklus je a co není.
- 02 Financujte cyklus, pak se rozhodněte podle důkazů.**  
Jedna pevná cena za Cyklus 1. Cyklus 2 proběhne jen tehdy, pokud Cyklus 1 vyvolá na stavové stránce pohyb, který převáží jeho cenu. Rozhodujete vy, písemně.
- 03 Zajistěte krytí shora, rozhodnutí po rozhodnutí.**  
U každého rozhodnutí „zavést hned“, které spadá do vaší pravomoci, potvrzeného živě přímo v místnosti. Nákup, bezpečnost, čas, rozpočet, cokoli, co vlastník potřebuje, aby se pohnul příští týden a ne příští kvartál.
- 04 Buďte přítomni, dvakrát.**  
Úvodní kruh 1. dne a celý blok Harness. Mezitím záměrně nepřítomni, aby místnost mohla mluvit upřímně.

## ČÍM RUČÍME MY

- ✓ **Cyklus 2 jedině na základě viditelných důkazů.**  
Cyklus 2 není nikdy automatické prodloužení. Pokud se stavová stránka nepohnula, nemáme vám žádný Cyklus 2 co prodat. To rozhodnutí je vaše, na základě důkazů, které vidíte.
- ✓ **Rozbor a kredit, pokud Cyklus 1 nedopadne.**  
Písemný rozbor do patnácti pracovních dnů plus podstatný kredit na Cyklus 2. Spouštěcí podmínka i výše kreditu jsou definovány v nabídce ještě před podpisem.
- ✓ **Storno uznáváme až do patnácti dnů předem.**  
Odstupňovaná stornovací škála až do patnácti dnů před termínem na místě. V posledních patnácti dnech se cyklus považuje za dodaný. Škála pro přeložení termínu je zdokumentována samostatně.



## RYTMUS

Jeden cyklus. Pak se opakuje.

## DALŠÍ KROK

### Domluvte si 30minutový úvodní hovor.

#### CO TĚCH 30 MINUT VYJASNÍ

- Zda jste právě teď životaschopným Sponsorem pro tuto organizaci.
- Zda je H<sup>3</sup> ta správná volba, nebo zda zní odpověď „zatím ne“.
- Kde ve vaší organizaci zavádění AI ve skutečnosti umírá.
- Co by ve vašem konkrétním případě rozhodlo o úspěchu či neúspěchu Cyklu 1.