

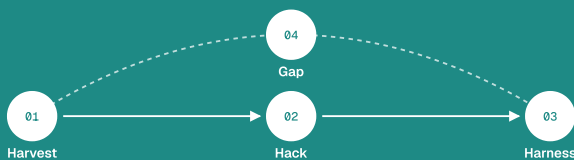


• CYKL, NIE WYDARZENIE.

Adopcja AI, która naprawdę przynosi wyniki biznesowe.

H³ to powtarzalny rytm, który zamienia rozproszone eksperymenty z AI w Państwa organizacji w adopcję, która się utrwała, i wyniki, które da się zmierzyć. Cykl 1 dostarcza konkretne dowody na jednej stronie. Cykl 2 rusza tylko wtedy, gdy te dowody się pojawiają.

Dla organizacji, w których eksperymenty z AI są wszędzie, a adopcja nigdzie.



JEDEN CYKL. POTEM SIĘ POWTARZA.

EXECUTIVE FOLDER
CYKL 1 · NA ZAPROSZENIE

01 Większość inicjatyw AI grzęźnie. Ten schemat jest rozpoznawalny.

Słyszeli już Państwo hasło „zróbcie coś z AI”. Widzieli Państwo pilotaże, które umierały zaraz po demo, albo firmy z Państwa otoczenia, które poległy na tym samym. Trzy tryby porażki powtarzają się niemal w każdej organizacji, która próbuje.

01 Nadmierna kontrola

Kolejki w zakupach, komitety bezpieczeństwa, jedenastomiesięczne prezentacje akceptacyjne. Zanim narzędzie zostanie zatwierdzone, ludzie, którzy go potrzebowali, albo już odeszli, albo obeszlili problem na prywatnych laptopach. Nic nie dociera do realnej pracy.

02 Niedostateczna kontrola

Marketing na Copilocie, inżynieria na prywatnych kontach Cursora, dział prawny z dyskretnie otwartą kartą ChatGPT. Żadnej wspólnej nauki, żadnej kumulacji efektów. Ten sam problem jest rozwiązywany pięćdziesiąt razy w pięćdziesięciu prywatnych oknach, a organizacja żadnego z nich nie widzi ani nie może na nim zbudować.

03 Decyzje, które się nie utrzymują

Na spotkaniu wyjazdowym panuje zgoda. Powstają slajdy. Do środy na Slacku robi się cicho. Realna praca w kolejnym kwartale wygląda identycznie, a na następnym przeglądzie komitetu sterującego wracają te same trzy blokady. Teatr konsensusu, nie wdrożenie.

30%

porzuceń po PoC

Gartner prognozował, że do końca 2025 roku co najmniej 30% projektów generatywnej AI zostanie porzuconych po etapie proof of concept. To punkt odniesienia dla całej branży. H³ jest zbudowany tak, aby grzęznący cykl był widoczny w miesiącach, a nie w kwartałach, i aby nigdy nie finansowali Państwo Cyklu 2 nadzieją.

Jeśli dwa z tych trzech trybów porażki opisują Państwa ostatnie osiemnaście miesięcy, reszta tego folderu została napisana właśnie dla takiej sytuacji.

02 Prawdopodobnie już Państwo tego próbowali. Oto dlaczego utknęło.

Ta kategoria jest przepiętna rozwiązaniami o niewłaściwym kształcie. Większość zostawia Państwa dokładnie tam, gdzie byli, plus komplet slajdów. Jeśli którykolwiek z tych opisów pasuje do Państwa ostatniej próby, porażka tkwi w kształcie, a nie w jakości wykonania.

PRÓBOWALI PAŃSTWO

Modelu dojrzałości.

Pięciostopniowe strzałki od ad-hoc do zoptymalizowanego. Ankiety, karty wyników, analizy luk. Powiedział, na którym poziomie Państwo są, ale nigdy nie powiedział, co zrobić w poniedziałek. Państwa organizacja jest już dalej niż poziom, który zostałby jej przypisany.

PRÓBOWALI PAŃSTWO

Jednorazowych warsztatów.

Dwa dni poza biurem, energia w środę, slajdy w czwartek, cisza na Slacku w piątek. Sala wytworzyła zobowiązania, kolejny tydzień wytworzył milczenie, a te same trzy blokady wróciły na następnym przeglądzie komitetu sterującego.

PRÓBOWALI PAŃSTWO

Planowania opartego na konsensusie.

Wszyscy zgodni. Żadnego właściciela. Żadnej ostony z góry. Decyzja żyła na slajdach. Realna praca w kolejnym kwartale wyglądała identycznie jak w poprzednim. Warsztaty produkują zgodę; wdrożenie potrzebuje nazwiska przypisanego do każdego ruchu.

PRÓBOWALI PAŃSTWO

Transformacji prowadzonej przez ekspertów.

Firma doradcza przyniosła osiemnastomiesięczną mapę drogową i centrum doskonałości. Pilotáže ruszyły tam, gdzie operatorzy nigdy z nich nie korzystali. Metodyka odeszła wraz z końcem kontraktu. Państwa ludzie przez cały czas byli źródłem.

H³

H³ odrzuca każde z nich jako kształty, a nie jako braki w dopracowaniu. Inny kształt: dobrowolny udział, właściciel przy każdej decyzji, ostona z góry potwierdzona na żywo na sali oraz kolejny cykl finansowany dopiero wtedy, gdy poprzedni wywołał ruch, który widać.

03

Co zmienia się w Państwa rzeczywistości operacyjnej, a nie na slajdzie.

Trzy konkretne zmiany w tym, jak w Państwa organizacji rozmawia się o AI, jak zapadają decyzje i jak się je śledzi, plus jeden widoczny artefakt, który rośnie na Państwa oczach z każdym cyklem. Nic z tego nie jest zestawem slajdów.

01

Decyzje na jednej stronie, z przypisanymi nazwiskami.

DO 1. TYGODNIA

Każde zobowiązanie dotyczące AI, które wypracował Cykl 1, znajduje się na jednej stronie statusu: co zostało zdecydowane, kto jest właścicielem, którą z trzech ścieżek obiera (wdrażamy teraz, badamy dalej albo zatrzymujemy). To pokwitowanie tego, co Państwo sfinansowali. W poniedziałek można je potożyć na biurku Państwa CFO. Przy kolejnej rundzie pytań „a co z AI?” na posiedzeniu zarządu otwierają Państwo tę stronę, zamiast sięgać po strategiczny zestaw slajdów.

02

Ruch przez fazę Gap pod osłoną z góry.

MIESIĄCE 3 DO 6

Każde zobowiązanie dociera do celu albo grzęźnie na widoku. Część trafia na produkcję. Część zmienia kierunek. Część zostaje zatrzymana z udokumentowanym powodem. Osłona z góry dla właścicieli to Państwa zadanie, a ten widoczny ruch jest jedyną uczciwą podstawą, na której finansowany jest Cykl 2.

03

Agenda, którą naprawdę ustaliła sala.

DO CYKLU 2

Themes Wall zapisany słowami samych Participantów, a nie brief konsultanta. Prawdziwe pytania, prawdziwe szanse, zebrane od ludzi, którzy wykonują pracę. Widzą Państwo wnętrze organizacji takim, jakie jest, a nie takim, jakim opisało je podsumowanie komitetu sterującego.

STRONA STATUSU · PRZYKŁAD · WSZYSTKIE WPISY ZACZERNIONE				ODŚWIEŻANA PRZY KAŻDEJ FAZIE HARVEST
ID	DECYZJA	WŁAŚCICIEL	KIERUNEK	BLOKADA → ODBLOKOWANIE PRZEZ SPONSORA
001		A.K.	WDRAŻAMY TERAZ	
002		M.D.	BADAMY	
003		J.V.	WDROŻONE	
004		S.R.	ZATRZYMANE	

Jak to czytać. Jeden wiersz na każdą decyzję z fazy Harness. Cztery kierunki: Wdrażamy teraz, Badamy, Wdrożone albo Zatrzymane z podanym powodem. Nazwiska właścicieli są widoczne. Opisy decyzji są zaczernione wyłącznie w tym przykładzie. Właśnie tak Cykl 2 zostaje sfinansowany albo nie.

04 O co prosimy. Jak za to ręczymy.

Jedna stała cena za cykl. Cykl 2 wyłącznie na podstawie widocznych dowodów. Cztery zobowiązania po Państwa stronie, trzy po naszej, wszystkie zapisane w ofercie przed pierwszą fakturą.

O CO PROSIMY

- 01 Wspólne przygotowanie w tygodniach poprzedzających.**

Wypełniają Państwo formularz wstępny. Pomagają nam wytypować osoby, które najpewniej zgłoszą się jako właściciele. Wyjaśniają Państwo swojemu kierownictwu, czym cykl jest, a czym nie jest.
- 02 Sfinansowanie cyklu, potem decyzja na podstawie dowodów.**

Jedna stała cena za Cykl 1. Cykl 2 rusza tylko wtedy, gdy Cykl 1 wywoła na stronie statusu ruch, który przewyższy koszt. Decyzja należy do Państwa i zapada na piśmie.
- 03 Zapewnienie ostony z góry, decyzja po decyzji.**

Dla każdej decyzji o wdrożeniu od zaraz, która mieści się w Państwa kompetencjach, potwierdzonej na żywo na sali. Zakupy, bezpieczeństwo, czas, budżet, wszystko, czego właściciel potrzebuje, by ruszyć w przyszłym tygodniu, a nie w przyszłym kwartale.
- 04 Obecność, dwukrotna.**

Krąg otwarcia w dniu 1 oraz pełna sesja Harness. Pomiędzy nimi celowa nieobecność, żeby na sali można było mówić szczerze.

JAK ZA TO RĘCZYMY

- ✓ **Cykl 2 wyłącznie na podstawie widocznych dowodów.**

Cykl 2 nigdy nie jest automatycznym przedłużeniem. Jeśli strona statusu nie drgnęła, nie ma Cyklu 2, który moglibyśmy Państwu sprzedać. Ta decyzja należy do Państwa i opiera się na dowodach, które widać.
- ✓ **Pisemna analiza i rekompensata, jeśli Cykl 1 nie przyniesie efektu.**

Pisemna analiza w ciągu piętnastu dni roboczych oraz odczuwalna rekompensata zaliczana na poczet Cyklu 2. Warunek jej uruchomienia i wysokość zapisane w ofercie, zanim złożą Państwo podpis.
- ✓ **Odwotanie honorowane do piętnastu dni przed terminem.**

Stopniowana skala odwołań obowiązuje do piętnastu dni przed terminami na miejscu. W ciągu ostatnich piętnastu dni cykl traktujemy jako zrealizowany. Skala przełożenia terminu opisana osobno.



R Y T M

Jeden cykl. Potem się powtarza.

NASTĘPNY KROK

Umówmy 30-minutową rozmowę wstępną.

CO USTALIMY W CIĄGU TYCH 30 MINUT

- Czy to Państwo są w tej chwili właściwym Sponsorem dla tej organizacji.
- Czy H³ jest właściwym wyborem, czy też odpowiedź brzmi „jeszcze nie”.
- Gdzie naprawdę umiera adopcja AI wewnątrz Państwa organizacji.
- Co w Państwa konkretnym przypadku zadecyduje o powodzeniu lub porażce Cyklu 1.