

Czy to właściwy miesiąc na rozmowę wstępną?

Uczciwy test przed umówieniem spotkania. Osem pytań, pięć warunków, pięć minut. Odpowiedzi zostają u Pana/Pani. Żadnego widżetu z punktacją, żadnego wysyłania.

01 DOSTĘPNOŚĆ CHĘTNEGO ZESPOŁU

Czy potrafi Pan/Pani wskazać od 15 do 30 osób w całej organizacji, które powiedziałyby „tak” trzem dniom kalendarzowym pracy skoncentrowanej na AI i szansie, by wystąpić w roli właściciela w fazie Gap?

- (1) Potrafię je wskazać i powiedzieć „tak”, jeśli dobrze je zaprosimy.
- (2) Potrafię wskazać te osoby. Nie mam pewności, ile z nich naprawdę by się zaangażowało.
- (3) Szczerze mówiąc, nie. Apetytu jeszcze nie ma.

03 OBECNE DOŚWIADCZENIE Z AI

Ile praktycznego doświadczenia z AI jest już na sali wśród osób, które wzięłyby udział (nie na poziomie prezentacji dostawcy, ale: „używałem Copilota, Cursora albo własnego GPT we własnej pracy”)?

- (1) Większość naprawdę pracowała z narzędziami AI i ma o czym opowiadać.
- (2) Garstka tak. Reszta jest ciekawa, ale jeszcze nie zaczęła.
- (3) Niewiele osób. Sala byłaby wciąż na poziomie „co to właściwie jest?”.

05 APETYT NA PRACĘ W FAZIE GAP

Czy może Pan/Pani już dziś zobowiązać się do utrzymania otwartej strony statusu i żywej rozmowy przez trzy do sześciu miesięcy fazy Gap, także wtedy, gdy wdrożenia natrafią na opór?

- (1) Tak, biorę na siebie tę widoczność i rozmowy odblokowujące.
- (2) Prawdopodobnie tak, ale przydałoby mi się wsparcie w nadaniu temu kształtu.
- (3) To wydaje się teraz zbyt dużym obciążeniem dla mojego kalendarza i uwagi.

07 UPRAWNIENIA SPONSORA

Czy może Pan/Pani zapewnić ostonę z góry na żywo (pomoc zakupową, przyspieszoną ścieżkę bezpieczeństwa, czas, budżet) dla decyzji „wdrażamy teraz” podejmowanych na sali, od ręki?

- (1) Tak, takie decyzje podejmuję dziś samodzielnie.
- (2) W większości przypadków tak. Kilka wymagałoby dodatkowej rozmowy.
- (3) Każda decyzja „wdrażamy teraz” wymagałaby eskalacji wyżej.

02 DOSTĘPNOŚĆ CHĘTNEGO ZESPOŁU

Czy co najmniej trzy z tych osób pełnią rolę, w których AI realnie zmienia sposób pracy ich zespołu (operacje, inżynieria, marketing, obsługa klienta, dział prawny, finanse), a nie pracują wyłącznie w zespole ds. innowacji?

- (1) Tak, ta grupa przecina realne szwy operacyjne organizacji.
- (2) Kilka osób tak, ale większość pełni role związane z innowacją lub transformacją.
- (3) Chętni to w większości ludzie z jednego zakątka organizacji.

04 APETYT NA PRACĘ W FAZIE GAP

Czy ludzie w Pana/Pani organizacji są gotowi jawnie przyjąć rolę właściciela (nazwisko przy decyzji na stronie statusu widocznej dla wszystkich, przez trzy do sześciu miesięcy) tak, by nie odbierali tego jako ochotniczego sprzątnia po innych?

- (1) Tak, w naszej kulturze ludzie aktywnie zabiegają o taką widoczność.
- (2) Jedni tak, inni nie. To zależy od konkretnej osoby.
- (3) Strona statusu z nazwiskami byłaby u nas odbierana raczej jako wystawienie na widok niż jako wyróżnienie.

06 PODEJŚCIE DO DOWODÓW

Jak ocenia Pan/Pani umowę, w której Cykl 2 rusza tylko wtedy, gdy Cykl 1 wywoła widoczny ruch na stronie statusu, a Pan/Pani decyduje o finansowaniu kolejnego na podstawie tego dowodu?

- (1) To dokładnie taki kształt umowy, jakiego chcę.
- (2) Rozumiem to intelektualnie. Przed podpisaniem chcę zobaczyć, jak wygląda taki „dowód”.
- (3) Wolę mieć z góry wieloletnią mapę drogową, żeby zespół miał przewidywalność.

08 UPRAWNIENIA SPONSORA

Czy ma Pan/Pani uprawnienia, by podpisać i sfinansować Cykl 1 w bieżącym kwartale, bez formalnej kolejki zakupowej?

- (1) Mogę podpisać w tym kwartale na własnych uprawnieniach.
- (2) Mogę podpisać po akceptacji jednej osoby na moim poziomie lub po cichym przyzwoleniu zarządu.
- (3) Przed podpisaniem konieczny byłby formalny proces zakupowy lub zgoda zarządu.

JAK CZYTAĆ SWOJE ODPOWIEDZI

Przeważnie (1)

Proszę umówić rozmowę.

To właściwy miesiąc na rozmowę wstępną. Proszę wziąć ze sobą swoje odpowiedzi. Przejdziemy przez nie razem w trzydzieści minut.

Przeważnie (2)

Warto odbyć tę rozmowę.

Rozmowa pokaże, które graniczne punkty trzeba wzmocnić przed Cyklem 1 i co musiałoby być prawdą, żebyśmy mogli ustalić termin.

Przeważnie (3)

Szczerze: jeszcze nie.

H³ to nie jest właściwy ruch w tym kwartale. Proszę wziąć Executive Folder i one-pager do przekazania dalej. Zapraszamy z powrotem, gdy warunki opisane na tej stronie się zmienią.

Opcjonalnie i w całości dla Pana/Pani: podatek od wdrażania AI (harvesthackharness.ai/pl/ai-adoption-tax) pokazuje, ile kosztuje Pana/Panią stanie w miejscu, w Pana/Pani własnych liczbach.