

Karta Wspólnego Kontekstu

Po kilku rozmowach każdy ma własną wersję ustaleń. Siedem pytań robi z tego jeden zapis: co jest uzgodnionym faktem, co czyjaś interpretacją, gdzie są sprzeczności i czego nadal nie wiadomo.

PRACA WŁASNA · DZIESIĘĆ MINUT PO SPOTKANIU

KIEDY SIĘGNAĆ

- + wychodzicie ze spotkania z dwiema różnymi wersjami ustaleń;
- + do procesu wchodzi nowa osoba i nie chcesz powtarzać całego discovery;
- + oferta albo demo mają się opierać na tym, co „wiadomo”;
- + dwie role w firmie klienta podają sprzeczne liczby;
- + czyjaś interpretacja zaczyna żyć w waszym CRM jako fakt.

WYPEŁNIJ 7 PÓL

01 DO CZEGO TO JEST POTRZEBNE

Jaką decyzję ten obraz sytuacji ma obsłużyć?

02 CO JEST UZGODNIONE

Które zdania obie strony podpisałyby bez zastrzeżeń?

03 CO JEST CZYJAŚ INTERPRETACJĄ

Kto tak uważa — i na czym to opiera?

04 GDZIE SIĘ TO NIE ZGADZA

Które dwie rzeczy nie mogą być prawdziwe naraz?

05 CZEGO NIE WIADOMO

Która niewiadoma realnie zmienia decyzję?

06 KTO TO POTWIERDZI

Kogo trzeba zapytać albo do jakich danych sięgnąć?

Zapisujesz i idziesz dalej, domykasz niewiadome czy zatrzymujesz proces?

CO Z TEGO WYCHODZI

Lista faktów jest długa, a lista niewiadomych pusta

Pytanie 5 zostało puste. Proces bez niewiadomych zwykle znaczy, że nikt jeszcze nie zadał trudnego pytania.

Coś jest faktem tylko dlatego, że powiedziała to jedna osoba

Przenieś to do pytania 3 i dopisz, kto tak uważa. Interpretacja z nazwiskiem jest użyteczna; bez nazwiska po miesiącu staje się faktem.

Dwie role podają różne liczby o tym samym

Nie wybieraj wygodniejszej. Pokaż obie i zapytaj, skąd różnica — zwykle okazuje się, że mierzą co innego.

Oferta ma się oprzeć na czymś z listy niewiadomych

Najpierw to domknij albo napisz wprost, przy jakim założeniu liczyłeś.

Ten obraz sytuacji ma trzy tygodnie

Zanim go użyjesz, ustal, co się od tego czasu zmieniło.
