

Macierz Jakości i Transferu Dowodu

Najpierw twierdzenie, potem dowód — nie odwrotnie. Siedem pytań sprawdza, co ten materiał faktycznie wspiera, czego z niego nie wolno wyciągnąć i czy wynik da się przenieść na sytuację tego klienta.

PRACA ZESPOŁU · DZIESIĘĆ MINUT NA JEDEN DOWÓD

KIEDY SIĘGNAĆ

- + studium przypadku podpira twierdzenie, którego nie mierzyło;
- + wynik podany jest bez punktu odniesienia;
- + razem z waszym wdrożeniem klient zmienił jeszcze trzy inne rzeczy;
- + „osiągnęliśmy” zamienia się w materiale na „osiągną Państwo”;
- + jedynym podobieństwem między przypadkami jest branża.

WYPEŁNIJ 7 PÓŁ

01 CO TWIERDZICIE

Zapisz zdanie dokładnie tak, jak pada wobec klienta.

02 CZYM TO PODPIERACIE

Studium przypadku, punkt odniesienia, pokaz, pilotaż czy dane?

03 CZY TO PASUJE DO TWIERDZENIA

Czy ten rodzaj materiału w ogóle może rozstrzygnąć takie zdanie?

04 SKĄD TEN WYNIK

Kto mierzył, wobec czego i w jakim okresie?

05 CO JESZCZE SIĘ WTEDY ZMieniŁO

Co poza waszym rozwiązaniem mogło dać ten efekt?

06 CO U TEGO KLIENTA JEST INNE

Która różnica może sprawić, że wynik się nie powtórzy?

Używacie, zawężacie twierdzenie, dokładacie dowód czy nie twierdzicie tego?

CO Z TEGO WYCHODZI

Materiał nie odpowiada rodzajowi twierdzenia

Nie używajcie go. Studium przypadku nie dowodzi bezpieczeństwa, a pokaz nie dowodzi wyniku po roku — wróć do pytania 3.

Wynik nie ma punktu odniesienia

Podajcie, wobec czego. „Skrócili o połowę” bez „z czego” nie znaczy nic i tak zostanie odebrane.

Razem z wdrożeniem zmieniło się coś jeszcze

Powiedzcie o tym sami. Przypisanie sobie całości jest najłatwiejsze do obalenia jednym pytaniem — i zwykle pada.

Jedynym podobieństwem jest branża

Zamieńcie to w pytanie o różnicę. Pytanie 6 waży tu więcej niż cały materiał dowodowy.

Język twierdzenia jest mocniejszy niż dowód

Osląbcie zdanie, a nie dowód. „Osiągnęliśmy” nie zamienia się w „osiągną Państwo” bez sprawdzenia warunków.

Brakuje dowodu, a decyzja jest blisko

Zapiszcie lukę i zaplanujcie, co ją zamknie — zamiast używać tego, co akurat jest pod ręką.