سلم القياس

قِس ما فعله الناس، لا ما أرسلته: مؤشر واحد لكل سلوك، على أعلى درجة يمكنك الوصول إليها.

طريقة تعبئته

1. وصل: تم فتح الرسالة، أو قيلت في الإحاطة.
2. فُهم: يستطيع الموظف أن يقولها بكلماته هو.
3. صُدّق: يرى لماذا تهمه.
4. نُفّذ: حدث السلوك من الأداة 1.
5. قِس أعلى درجة يمكنك الوصول إليها، حتى مع عينة صغيرة: سؤالان لعشرين موظفاً أصدق من نسبة فتح لألف موظف.

مؤشر واحد لكل سلوك على أعلى درجة يمكنك الوصول إليها

السلوك	أعلى درجة يمكننا الوصول إليها	المؤشر	كيف ومتى نتحقق
السلوك 1	☐ وصل ☐ فُهم ☐ صُدّق ☐ نُفّذ		
السلوك 2	☐ وصل ☐ فُهم ☐ صُدّق ☐ نُفّذ		
السلوك 3	☐ وصل ☐ فُهم ☐ صُدّق ☐ نُفّذ		

قبل أن تنتقل

- ☐ لكل سلوك مؤشر واحد.
- ☐ المؤشر يقع على أعلى درجة يمكنك الوصول إليها.
- ☐ إذا لم يكن للسلوك مؤشر، فالسلوك ليس واضحاً بما يكفي بعد.

القاعدة

فتح الرسالة لا يعني قراءتها. وقراءتها لا تعني العمل بها.

المصدر: طريقة GoldinKollar: قاعدة نعمل بها، وليست نتيجة دراسة. نسبة الفتح 60% في الدرس مجرد مثال توضيحي.

سلم القياس

مثال تطبيقي

هذا المثال افتراضي لإظهار قالب معبّأ. استبدله بمثال من عندك.

مؤشر واحد لكل سلوك على أعلى درجة يمكنك الوصول إليها

السلوك	أعلى درجة يمكننا الوصول إليها	المؤشر	كيف ومتى نتحقق
مديرو الفروع يشاركون المستهدف الشهري مع فرقهم في الأسبوع الأول من الشهر	نُفّذ	نسبة الفروع التي عقدت جلسة المستهدف في الأسبوع الأول	سؤالان لعشرين مندوباً، كل شهر
مندوبو المبيعات يسجّلون كل زيارة عميل في النظام في اليوم نفسه	نُفّذ	نسبة الزيارات المسجلة في اليوم نفسه	من النظام، كل أسبوع