

Arbetsblad ur boken SLUTA CHEFA BÖRJA LEDA av Kenth Åkerman - www.kenthakerman.com Kopiera och sprid gärna!

Rätt Sak Rätt-matrisen

För att kunna leva upp till förväntningar bör du se över vilka interna kunder (och interna leverantörer) du har. Vilka är de viktigaste? Vad gör du för dem idag? Hur kan du förbättra de interna kundrelationerna?

Ett enkelt sätt **att själv värdera ditt arbete** (för att finna "tidstjuvar", infria förväntningar, göra rätt saker etc) är att se över de saker du gör under en dag eller en vecka. Ditt arbete har två dimensioner; **vad du gör** och **hur du gör det?**

Vad du gör kan sin tur delas upp i två kategorier; **rätt saker** och **fel saker**.

Hur du gör det kan också delas upp i två kategorier; **göra det rätt** och **göra det fel**.

Gör så här:

Använd nedanstående enkla "modell", skriv ned tio saker du gjort under aktuell tidsperiod, tänk efter vad du gjorde och hur du gjorde det, markera med ett streck rätt plats i matrisen. **Var hamnar dina streck?**

Gör rätt saker

1. Vet du vem "kunden" är?
2. Är det din uppgift? (om inte kan du delegera ansvaret till någon annan?)
3. Känner du till "kundens" aktuella krav, behov och förväntningar?

Om du svarar ja på alla tre då gör du rätt saker. Om inte, ta reda på vad som är rätt att göra.

RSR Rätt sak Rätt	RSF Rätt sak Fel
FSR Fel sak Rätt	FSF Fel sak Fel

Gör saker på rätt sätt

Tre bra frågor:

1. Vad är det du vill ha av mig? (mer exakt)
2. Vad ska du ha det till? (för att kunna leverera på rätt sätt)
3. När ska du ha det? (för att kunna planera och prioritera)

Gör du sakerna rätt? Fråga dig själv om du motsvarar förväntningarna eller ännu hellre lyssna med "kunden", blir resultatet det du hade förväntat dig?

Lägg därefter an ett "slutkundsperspektiv". Det som görs är det "bästa för kunden"?