

# 我想要 了解工作交际圈 通过 界定我的 创新之处



## 承诺与潜质图

受启发于  
伦敦IDEO (2011) 以人为本设计工具包: 《传递: 计划系列解决方案》第二版, 第135页

参与水平



需要同事/同级对话, 安排交流时间,  
可能需要一天以上时间通力完成。

# 这是什么 以及我为什么 需要它？

**承诺与潜质图**是一个简单的方法，界定你的附加值，通过构建你的工作和你的服务对象之间的关系来实现。这一工具提供图表，你能策划每一个创意或解决措施。

有时候通过这种方式把事务列出来对于了解有多少工作，有多少利益和是否存在可行的方案是有非常用的。在这个工作表中，通过使用者提供的信息，你能够描述出哪些想法和提供的信息是新的以及哪些是现有的。

## ? 如何使用

对于两个独立的坐标轴，首先要确定你或你组织所提供的信息应该处于哪个位置。是否是新的信息？是否是新的使用者？接着找到两个位置交叉的地方，这个点就是你想发的所在处。

你能得到一个印象是否具有破坏性的或建设性的在一些现有事务上，如增值性，这取决于你提供信心所在坐标轴的位置。这能帮助你理解你是否在做高风险的新事物或正在低风险和改进已有的事务。

你所提供的信息还能细分，并描述到这个图标的不同部位。这样能扩散你的文件信息。

这种方法是潜在的式去进行头脑风暴，这有利于对你组织提供产品发展渠道。



