



はじめに

チームをつくることは、  
相乗効果をつくることです。  
あなたがすぐやる人になり、  
仲間をすぐやる人に変え、  
即断・即決のすぐやるチームを  
つくりましょう。

はじめに

企業規模の大小に関わらず、取り扱っている商品やサービスに関わらず、ビジネスは大きく分けると「予想型」と「受注型」の2つしかありません。

マーケットのニーズをとらえ、売上を見込んで新しい商品やサービスを世に出すのが「予想型」、顧客から仕事を請け負い、求められる商品やサービスを提供するのが「受注型」ということです。

しかし、予想型ビジネスにおいて、ニーズをとらえたと思っても、必ずしも自分たちが出した商品やサービスがそのニーズに合致しているか、それで売上が立つかどうかは出してみなければわかりません。

また、受注型ビジネスにおいて、これまで仕事を依頼してきた顧客が必ずしも次も

依頼してくれるとは限りません。

特に今は100年に1度とも言われる不況期です。私自身、独立して15年間で最も厳しい時期であると感じていますし、経営者の友人たちと話していても、「マーケットのニーズがとらえられない」「取引先が潰れた」など厳しい声をよく聞きます。

でも、ピンチはチャンスでもあります。ピンチだからこそ、これまでのやり方を大胆に見直すことができ、イノベーションを行うことができ、次のチャンスにつながる事ができるはずです。

そして、このピンチを乗り切る方法が「実行サイクルを素早く回すこと」です。実行サイクルを素早くまわせる「すぐやるチーム」になることです。

実行サイクルとは、「ニーズをとらえ（気づく）」↓「やるべきことを決め（決定する）」↓「商品やサービスを世に出し（行動する）」↓「結果から学び、次につなげる（学ぶ）」というビジネスの一連のサイクルで、そのサイクルを素早く回すことこそが

成功率のアップにつながるのです。

言い換えれば、ビジネスの成功率を上げるために試行錯誤を繰り返すということでもあります。

予想型ビジネスと受注型ビジネス、そのどちらの型のビジネスでも、この実行サイクルは必要です。

予想型ビジネスの場合、商品やサービスを世に出してみなければ、売れるかどうかはわかりません。そのため、ハイリスク・ハイリターンビジネスといえるでしょう。だからこそ、リスクを軽減するために実行サイクルを素早く回し、改善の時間と回数を増やし、ビジネスの成功率を高める必要があります。



はじめに



また、受注型ビジネスは、顧客からの請負ビジネスですから、実行サイクルを早くまわすことが顧客満足につながり、次の仕事にもつながります。

しかし、チーム（会社・組織）として「実行サイクルを素早く回そう！」と言っても、それをやるのは1人1人のメンバーです。ですから、チームプレーの前に個人個人がパワーアップ、スピードアップしなければなりませんし、そして、その上でチームとしての力が発揮できなければなりません。特にチームを率いるリーダー、あるいは、立場はリーダーでなくとも自分が積極的に**チームを変えていかなければと思っ**ている**ビジネスパーソンに必要なもの、それが「人を巻き込む力」**です。

今や、上が命令し、下が動き、それで仕事回る時代ではありません。何でも出せば売れるという時代でもありません。マーケットのニーズをとらえることが難しく、そして、仕事（プロジェクト）のメンバーも役職、経験、年齢がバラバラなチームが増えてきました。当然、チームや仕事に対する意識だつて人それぞれです。

でも、ビジネスの世界で負け続けるわけにはいきません。ピンチをチャンスに変えて、成功に近づかなければなりません。そのためにほしいものが、個人としての「勢い」や「行動力」、「巻き込み力」、チームとしての「すぐやる力」です。そして、その「すぐやるチーム」が「実行サイクルを素早くまわすこと」です。

私自身、偉そうなことが言える立場だとは思っていませんが、独立してからの15年間で少しずつ個人としての力をつけ、そして、チームリーダーとしてもチームを引っ張ってきたつもりです。うまくいったことよりも失敗の方が多いかも知れませんが、それでも、一生懸命考え、小さな失敗と成功を繰り返しながら、時代に適応してきた自負があります。

この本で書いた内容は決して難しい考え方ややり方ではありません。むしろ、当たり前のことばかり書いたかもしれませんが、多くのチームができていないことだと思っ

この本がみなさんの行動のきっかけ、そして、チームとしての成功のきっかけになることを願っています。

平成21年4月吉日 豊田 圭一