

目次

はじめに…02

序章

「仲間からの尊敬」という報酬…18

180日間で変革できる確信…22

仲間の力を信じるのが成功への道…24

人が育ち業績も上がる理想的な営業所との出会い…26

組織風土が業績を作っている…32

成果創出のメソッドロジー…35

チームで成果を出すための9プロセス…39



第1章 チームを作る

仕事をど真ん中に置いて顧客を中心にチームを作る…53

2つの論点と5つのテーマ…52

全ての経営資源をつなげる「リレーショナル戦略マップ」…57

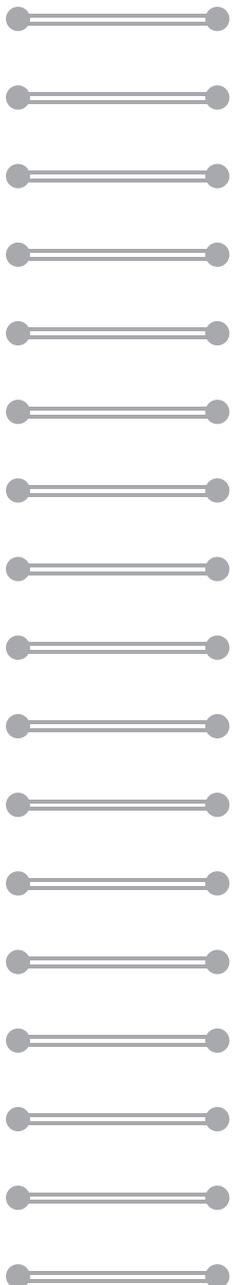
一人ひとりの社員の「使命と役割」が明確になる…63

プロジェクトの進行と気持ちの変化…66

リーダー育成にもなるチーム作り…72

チーム力は古参社員の心も開く…75

真の狙いはチームの成功体験による組織風土改革…80



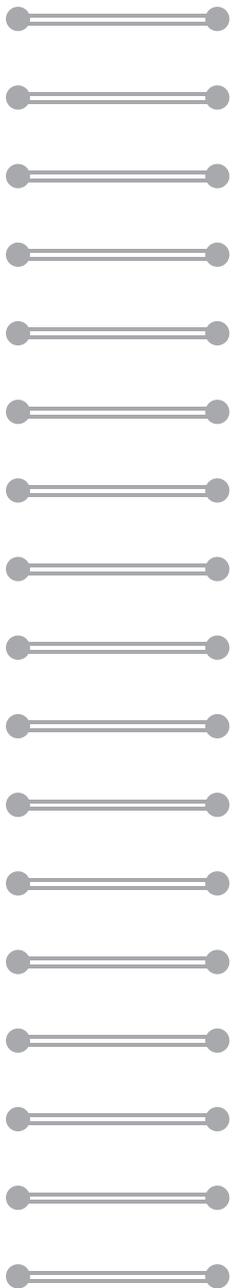
第4章 大いなる機会を発見する

- 顧客の成長性と顧客内シェア分析で重点顧客を特定する…98
- 望ましい収益構造を考え、新たな機会を創出する…99
- 自分の意見を言う前に部下の意見を先に言わせる…100
- 商品を売ろうとする発想を一度捨てる…102
- 顧客を取り巻く環境を観察し、サービスに目を向ける…103
- 異業種情報をインプットして思考を広げる…104
- 顧客の先の先まで見る力をつける…106
- 女性調査員による生活者データ分析力を活用する…107
- 生活現場に足を運び、感じたことから発想していく…108



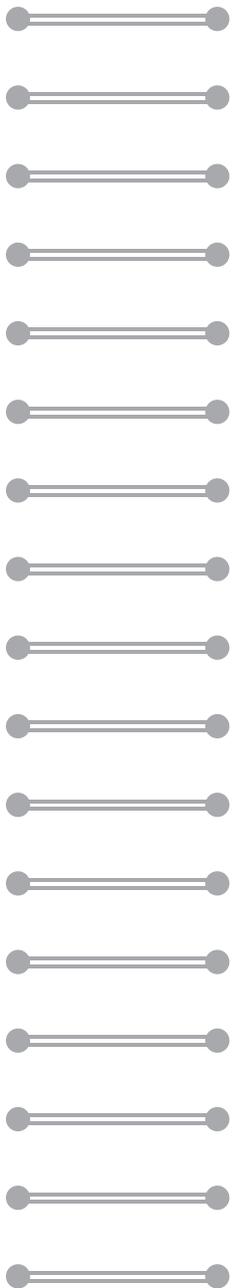
第5章 やめることを決める

- 会議は参加するのが楽しい場になっているか…110
- 皆で決めれば実行できる…111
- 悩みや情報を共有し「取引」から「取組み」にしていく…114
- アイデアを出せる場があれば創発が生まれる…115
- 10分会議は集中力を高め質も上がる…116
- 協働型解決モデル「アクションプランニング」を現場化して活用する…118
- 質問を深めていくと本質が浮き彫りになる…119
- 問題を再定義すると自分のアクションを導き出せる…120



第6章 チームで成功体験を重ねる

- 知識習得は仲間と協力し合って…122
- 100点取るまでやりきる…123
- 小さな成功体験をチームで重ねる…124
- 諦めや他責が充満する議論で価値を求めて悶々とする…126
- 若手のひと言から流れが変わり大飛躍へ…127
- 腹をくくって、チームで問題の本質に向き合う…128
- 営業所単位の成功を事業所全体に広げるには…130
- 自分の成長を信じ、支えてくれる仲間がいるから…130
- チームでの成功体験は引き継がれる…132



第7章 お祝いをする

- 強み100個出して脳の活性化を図る…134
- チームで取り組むと化学反応がおきて新しい力になる…135
- 営業以外の社員にも聞いて全社的潜在力を引き出す…136
- 競争原理を活用して若手育成と利益の両方を獲得する…138
- 達成後のお祝いが職場を明るくし、さらなる成長を促す…139
- いいチームは組織風土改革にも貢献する…140



第8章 加速させる

- 努力ではなく願望にしていこう… 142
- 「土壌」と「種」の関係に育てる… 143
- 所長が本音で語る… 144
- 呼び方で誇りと責任の形成が変わる… 146
- 管理者からエリア経営者へ… 147
- 主体的に取り組むとどんどんアイデアが出てくる… 148
- 「守破離」を学び事業継承… 150
- 型破りとは、型があつてこそできる… 151
- 時代に合った新たな発想で巣立つ… 152
- 自動発注時代の到来で求められる発想転換… 154
- 他の業界から学んでみる… 155
- 大局を捉え、卸と量販店が一緒に考える… 156



第9章 変革を習慣化させる

- 一人ではない感覚が大切… 158
- たった2分のペアセッションでエネルギー倍増… 159
- 聴いてもらえる喜びがエネルギーの源泉… 160
- 成功の循環モデルを定着させる… 162
- グッドサイクルとバッドサイクルとは… 162
- 社員の力を信じる… 163
- トップダウンだけでは限界に… 166
- チームコーチングの時代へ… 167
- 遊び心や小道具も活用する… 168
- プロジェクト終了後も伸び続ける秘訣とは… 170
- パートの事務員さんも工夫を発表する… 171
- 声かけの言葉も進化し、学習する組織が出来上がる… 172
- おわりに… 174

