

新明解説

自律成長型組織のつくり方

～互いに気づき、学び、自律するチームシップが業績を盛り上げる！～

組織学習経営コンサルタント 池本 克之

□組織に巣食う課題解消のために

経営者はもちろん、部署単位のチームであってもリーダーのポジションにいる人は、同じ課題を抱えています。それは、「このチームの能力を最大限に発揮させ、成果を出すにはどうしたらいいか?」、加えて、「円滑にコミュニケーションを取って、良好な人間関係を保ちながら仕事をしてもらうにはどうしたらいいのか?」といったことです。

これらの課題を解決するための知識や手法が、古くから繰り返し情報提供されている理由は、いつの時代も解決し難い課題であることを示しています。解決できたと思っても、また新たな課題が発生する非常に厄介なものです。ビジネスにとどまらず、複数の人が集まってチームをつくって行動する限りついて回る課題なのです。

私はこの課題をチームシップという考え方をもとに解決するメソッドを開発しました。私自身も経営者として、長年苦しんできた課題を解決するために、このチームシップをつくるメソッドがあなたの悩みを解消するきっかけになることを願っています。

目次

- 1 まず「信頼関係をつくる」**
 - ①「学習する組織」という考え方
 - ②自己開示を互いに進める
- 2 チームシップとは何か**
 - ①全員がリーダーシップを発揮する
 - ②「人」の問題が立ち塞がる
- 3 組織学習経営5つの規律**
 - 規律①自己成長
 - 規律②相互理解
 - 規律③MVVの共有
 - 規律④チームシップ学習
 - 規律⑤全体思考
- 4 自律成長型組織をつくる手順**
 - 手順①互いの想いの共有
 - 手順②新たな気づき
 - 手順③全員で行動プランを共有
 - 手順④毎日の行動の変革
- 5 事例：業績不振は企業文化が作り出す**
 - ①2つの課題解決への取り組み
 - ②2年間の改善から継続的發展へ
- 6 組織と業績の関係**
 - ①主役は「そこにいる人」たち
 - ②チームが自ら動き出す



●池本 克之 1965年神戸市生まれ、1988年日本大学生物資源科学部卒
www.ikemotokatsuyuki.net
ノンバンク、海外ホテル事業、生命保険代理店営業を経験。財務、マーケティング、セールス、人材教育などを体得する。
その後、通信販売のベンチャー企業の経営に参画。それまでのノウハウを実践する。
株式会社ドクターシーラボ移籍後、代表取締役として2003年3月ジャスダック店頭公開に貢献。
2003年11月ドクターシーラボを退任。月商1億円に満たない時代から1年3ヵ月で月商7億円超に、さらに年商120億円企業へと成長させた。
2004年3月株式会社ネットプライス執行役員に就任。公開企業のマネジメント経験を活かし、若いベンチャー企業の参謀役としてカスタマーサービス、物流、CRM、仕入先開拓等の機能を統括する。
2004年7月にはマザーズ店頭公開。経営者として2度の上場を経験する。
その後、複数のプロ経営者を経て現在は組織学習経営コンサルタント。多くの企業の成長をコンサルティングする。