はじめに 2

第1章 成長の歴史

アマゾンは創業者の〝発見〟から生まれた 16
「非効率」のなかにこそチャンスがある 18
新しいビジネスが理解されるまでには長い時間がかかる 20
口コミのメリットとデメリットを熟知する 22
悲観的な予測に一喜一憂しない 24
目先の利益より未来への投資を優先する 26
逆境でもやるべきことに専念する 28
試練を耐え抜いて成長する 30
ピンチのときこそ新しい流れをつくる 32
ライバルに追随されない「堀」をつくれ 34
エンターテインメントの覇者を目指す 36
駆け足でのぼりつめ潔く去る 38

第2章 創業者ジェフ・ベゾスの考え

手を動かして自分でつくる 42
思いやりが賢さを才能に変える 44
何もせずに後悔するより挑戦して後悔するほうがいい 46
議論するよりもまず「見せる」 48
自分が向上できる人と働こう 50
顧客にとことん寄り添う 52

失敗を恐れず果敢に挑戦する 54
時間は最大の資源である 56
物事に取り組むときは長期的な視点で考える 58
夢を仕事の原動力にする 60
睡眠時間を優先して確保する 62
小さくても確実な一歩を繰り返す 64
将来に満足できる決断をする 66
どんな状況でも「ミッション」を守り抜く 68

第3章 採用・チームづくり

マネできない企業文化をつくる 72
思考を転換し問題を解決する 74
他社との差別化は企業文化から 76
何かにずば抜けた部分がある人を採用する 78
ときには長く働くことも必要 80
夢を持って挑戦する人が世界を変える 82
創造力を引き出すのは「ピザ2枚」チーム 84
ひとつの任務に全力を注ぐ 86
挑戦による失敗は前向きな失敗 88
会社の成長を報酬と考える 90
立ち止まって「本当にしたいこと」を考える 92
組織に刺激を与えて成長をうながす 94
仕事も生活も充実させる 96
「会社のために何ができるか」という意識を持つ 98

第4章 会議のあり方・プロジェクトの進め方

パワーポイントは使用しない 102
制限があるほうこそアイデアが磨かれる 104
良い資料をつくるには時間をかけなければならない 106
敬意をもって異議をとなえる 108
会議に出る前に徹底的に資料を読み込む 110
決断するときには「ドア」を見極める 112
決断は7割の材料で十分 114
すばらしいアイデアはまず小さな規模からはじめる 116
問題を完璧に解決してからスタートする 118
何かを生み出すときのダメージを受け止める 120
顧客との約束は必ず守る 122
双方が満足する交渉はありえない 124
疑問を持ったら24時間以内に対応する 126
問題が小さいうちに解決する 128

第5章 イノベーションの起こし方

待てる会社が成功する 132
小さなビジネスの芽を大きく育てる 134
実験を重ねればイノベーションを起こすことができる 136
顧客に役立つなら「不利な情報」も提供する 138
形式ではなく本質を追求する 140
低価格で質の良いものは他社の進出を阻む 142

AかBではなくAもBも 144
将来の成功につながれば失敗は大したことではない 146
この世になかったものを発明する 148
移り変わるニーズに応えて顧客を飽きさせない 150
目を向けるのはライバルではなく顧客 152
まわりに反対されたら「なぜやってはいけないの?」と聞く 154
できないではなく「どうやるか」を考えよう 156
積み重ねた「余裕」がさらなる挑戦を可能にする 158
四半期ではなく10年先を見て経営する 160
「なぜ?」を繰り返して原因にたどり着く 162
他社が追いつかないスピードで成長する 164
「1日目」の熱気ややる気を忘れない 166
企業風土を変えなければイノベーションは生まれない 168

第6章 アマゾンの描く未来

守るものと変えるものを正しく判断する 172
予測にとらわれない 174
ときが経っても守る信念がある 176
社会に対する使命を果たすために経営する 178
原則を守り会社を育てる 180
将来に役立つ「土台」をつくる 182
企業文化の存続は会社の未来に関わる 184

参考文献 186