



要求“チーム”開発

要求を育てるチームになろう！



はじめに・・・

- 今日、ここでお話をさせていただけること、とても光栄に思います。
- 出来るだけ多くの皆様とコミュニケーションとることができたらと思います。
- 今回は参加型、ワークショップ型の講演にさせていただこうとおもいますので、どうぞお気軽にご参加ください。



Who am I ???

- 片山 智咲子(かたやま ちさこ)
- 株式会社エーティーエル・システムズ



本日のお伝えしたいこと

よい要求を育てるチームを創る大切さ



アジェンダ

- チームを感じよう(10分)
 - Demo
- チームを創ろう(15分)
 - We are ???
 - 事例
- チームを刺激しよう(10分)
 - 様々なコミュニケーションスキル
- チームを育てよう(10分)



チームを創ろう



コミュニケーションする

- 人と人が向き合うことだと思います。
 - 目を見て、ちゃんと話し合っ
 - 良いコミュニケーションが良い要求を引き出す
 - でも引き出して、引き取って、答えを提示する。
 - ・ それはちょっと違うよね。



共に育てよう

- いきなり“解決策”はやめよう
 - 完成品よりプロセスの共有が人を動かす
 - ・ 成果物:モデル図?
 - ・ 手段:コミュニケーション?
 - コミュニケーションが、最適なツールも選択し、活かすことができる
 - ・ Write only document はやめよう。
 - ・ コミュニケーションのためのモデル図!
 - では、どうしたら育てられるのか。

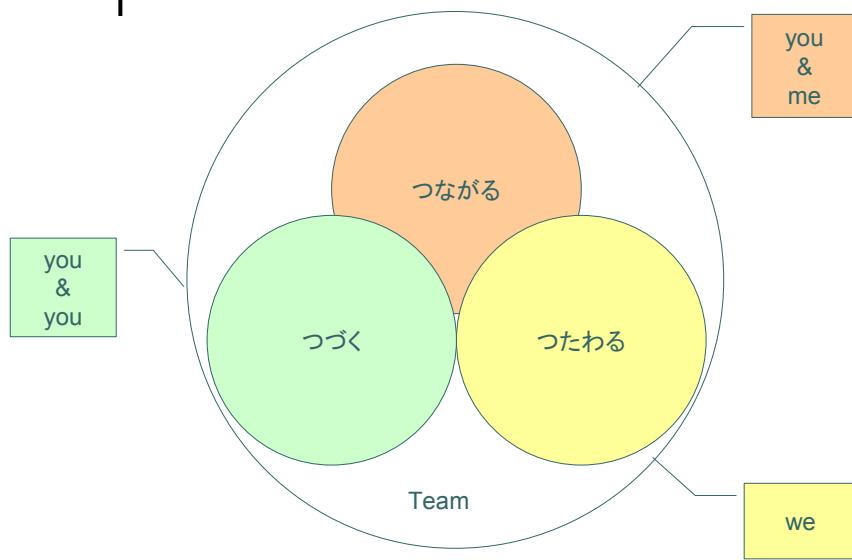


チームを創ろう

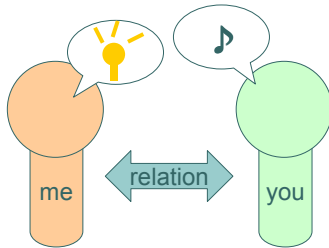
- 良い土壌からは常に良い芽が生える
 - 良いコミュニケーションは良い種を刺激する
 - 良い種からは良い芽が育つ
 - でも、良い芽が育つには良い土壌が必要
 - 良い土壌があれば花が咲き、実がなる
 - 良い実が良い種になる
- 良い循環が良いチームを創る
 - では、良いチームを創る要素は何だろう。



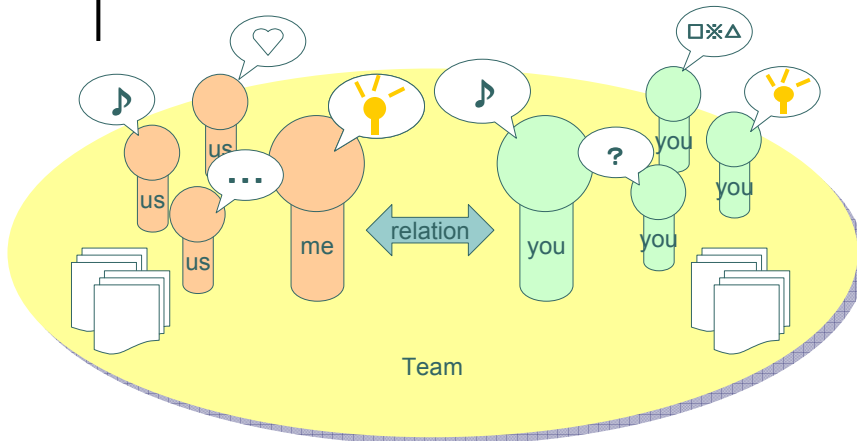
デモのストーリー



● ● ● | you & me



● ● ● | We are Team





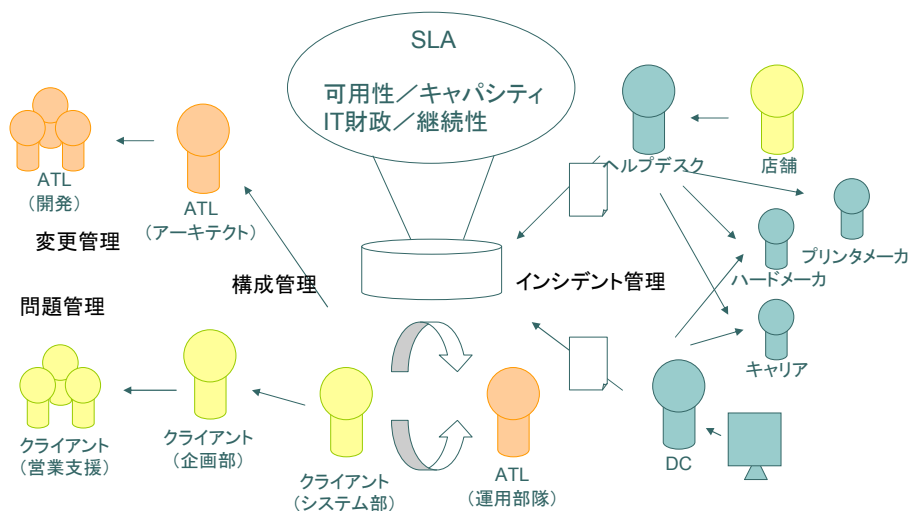
事例 その1

○ 現状のPJの運用設計

- 多くのステークホルダー
 - ・ ユーザ、取引先、ベンダ、パートナー
 - ・ PM、アーキテクト、エンジニア、インフラ屋
- 色んな視点・軸
 - ・ システムを使う、システムを作る
- ポイントは人の「つながり方」
- 今の課題は「情報のつながり方・種類」



コミュニケーションフロー





事例 その2

- 現状PJの既存システム調査
 - 既存Sier様との調整
 - ・ 基幹システムのリプレイスも含まれるため、データ移行やロジック調査、トラフィックなどのデータ
 - ・ 契約形態・請求など
 - クライアント様の作業負荷
 - ・ ドキュメント不足による認識差異
 - ネットワーク切替に関する現場の協力
 - ・ 業務中断や日程調整が煩雑(計250箇所*4回)

- ポイントは「リスク管理」
- 今の課題は「書類の多さ」



リスク・マネジメント

- リスクという観点から、プライオリティをつけます。
 1. 業務がとまる
 2. 業務がおかしくなる(データのズレなど)
 3. 業務が遅くなる(手間がかかるなど)
 4. 問題なし

- そして、リスクの対処方法として、下記の4点を考えます。
 1. 削除: 原因から取り除きます。
 2. 回避: オペレーションや他の機能等で代替します。
 3. 低減: 分割や最小化などで発生頻度ならびに影響範囲を少なくします。
 4. 保有: 監視をし、様子を見ます。



情報共有

Google Calendar BETA

Today June 2007

Day Week Month Next 4 Days Agenda

Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat	Sun
28 日野店 日野店	29 日野店	30 ATUの2人組 日野店 日野店 +8 more	31 金子屋本店 日野店 日野店 +9 more	1 日野店	2 日野店	3 日野店
4 ATUの野店 日野店 日野店 +5 more	5 EC店 戸塚千倉田店 高森町店 +4 more	6 金子屋 日野店 +7 more	7 ATUの2人組 ATUの3人組 +5 more	8 ATUの野店 日野店 +7 more	9 Canada GP	10 日野店
11 日野店 +10 more	12 ATUの野店 日野店 +15 more	13 日野店 日野店 +15 more	14 日野店 日野店 +12 more	15 日野店	16 USA GP	17 日野店
18 日野店	19 日野店	20 日野店 日野店 +7 more	21 日野店 日野店 +7 more	22 日野店	23 日野店	24 日野店
25 日野店 +7 more	26 EC店 戸塚千倉田店 高森町店 +7 more	27 金子屋 日野店 +7 more	28 ATUの野店 日野店 +8 more	29 ATUの野店 日野店 +5 more	30 France GP	1 日野店

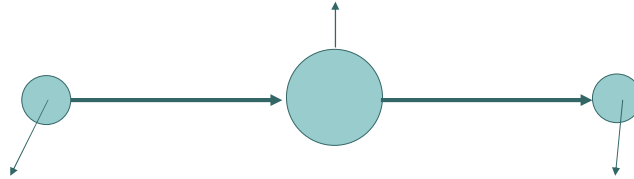


チームを刺激しよう



情報の前後左右

- ・どうしたらそれができるのだろうか。
- ・仲間はあるだろうか。
- ・何が利用できるだろうか。
- ・制約事項は何だろうか。
- ・これをやることで周りにはどんな影響があるのだろうか。



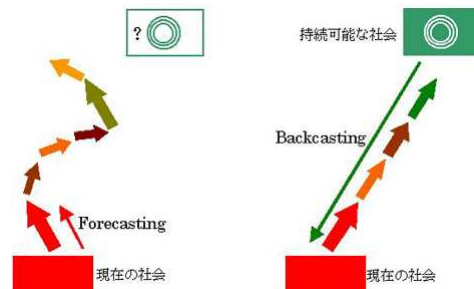
- ・その背景にあるものは何だろう。
- ・どんなプロセス(経緯)があったのだろう。
- ・どんな情報のもとに動いてきたのだろう。

- ・それが成し遂げられたらどんな世界が見えるのだろう。
- ・それがあつた世界は何が必要なのだろう。
- ・そこには誰がいるのだろう。



バックキャスティング

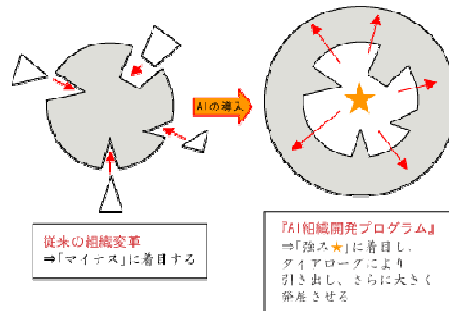
- 「未来を予測する最良の方法は、未来を発明することである」 by アラン・ケイ
 - 未来の視点から過去＝現在を振り返り、20年のあいだにどんな課題を解決したらいいのか洗い出し、どんなアクションをとればいいのかを見定める。



the Natural Step
http://www.tnsij.org/about/flame/f_02.html



AI



Learnology
<http://www.learnology.co.jp/ai/index.html>



承認

- 存在の承認
 - 「本日はようこそお出でくださいました。」
 - 「ええ、あなたはそこにいるのですね。」
- 変化の承認
 - 「何かが昨日と違いますね。」
 - 「雰囲気が明るくなりましたね。」
- 結果の承認
 - 「これが出来たのですね。」
 - 「ちゃんと受け取りましたよ。」
- 評価とか批判、批評はあと



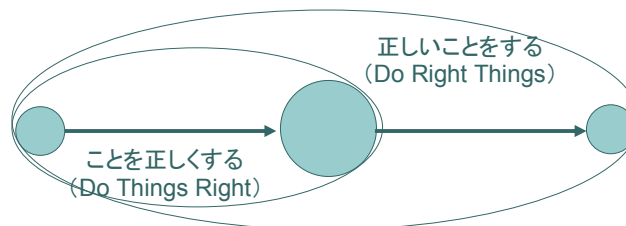
様々な質問

- クローズド・クエスチョン
 - 「〇〇ですか？」 Yes / No
 - 「〇と△と□、どれですか？」
- オープン・クエスチョン
 - 「どう感じますか？」
 - 「何がしたいですか？」
- スライド・アウト
 - 「こちらはいかがですか？」
 - 「他には何かありますか？」



マネジメントとコントロール

- マネジメントは全体的、コントロールは部分的
 - マネジメントは「決断」であり、コントロールは「判断」であるということだ。「判断」には計画やベースラインという基準＝「正解」が明示的であるが、「決断」には正解は無い。
 - マネジメントは過去・現在・未来を俯瞰する。コントロールは過去から現在を分析する。





チームを育てよう



要求を私物化してはいけない

- ホピ族の長老の言葉
 - 「こんな時代にあっては、何事も独りでやろうと思っ
てはいけない。何よりも自分自身を私物化しては
いけない。そうしている限り、心の成長も心の
遍歴もとまってしまう。」
 - なによりも大切なのは、共に歩み、共に成し遂
げようとするその態度なのだと思います。



セクシーな頭脳

- 自分がヒーローになることよりも、大勢の人にヒーローになってくれと頼むことで、ヒーローになる
 - 彼は愛される非常識人であり、みんなに夢を見せて大きな頭脳に加え、意義あることをしたいというみんなのニーズに訴えかけることで、輪のつなぎ手となったのです。
- 『完璧以上に素晴らしい人』

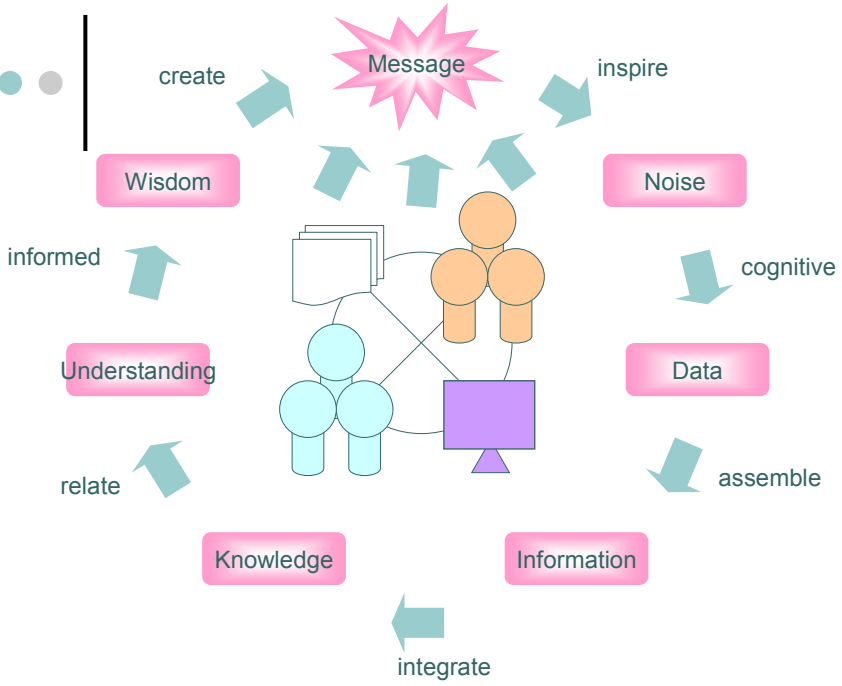


Be the Sexy Team

- みんなちょこっとずつHappy
 - だから続く！
 - だから繋がる！！
 - だからセクシー！！！！



- 続きはWEBで・・・
- <http://www.whatsinspireme.jp/>





補足

- おまじない
 - 詳細は懇親会で。