

# 私たちの道

## —— MC WAY を感じる ——

### 意識の変化が成長の変わり目になる

#### 1. 入社 8 ヶ月を振り返って

##### (1) 入社して 3 ヶ月頃まで

・未経験で入社し、特に 3 ヶ月間は学ぶという姿勢が強かった。

→学ぶことは良いことだが、大きな反省としてマインドセットが「保守的」に。

例) お客様の前でメモとり人間になってしまっていた / 訪問先で、同行するメンバーに「何かお客様に聞いておくべきことある?」と尋ねてもらったのに、「ありません」と回答。

##### (2) 入社 5、6 ヶ月目頃から

・プロジェクトマネージャーがあえて仕事を任せてくれる(できないこと、期限を守れないことでより迷惑をかける)。

→営業活動や打ち合わせなど、お客様訪問という重要な場面で、提案内容やどう議論を進めていくべきかという「私たちの仕事の核」となる部分に触れる機会が少しずつ増えてきた。

→できるとは思われていない。しかし、できるようになることを求められている。

例) 「社長の立場になったら、どういう提案を受けたい?」/「金融機関はこういう部分を見て反応するので、安心できる見せ方をしよう」/「煮詰まってきたら社内で短くても打ち合わせしましょう。一人で考える時間も大切だし、話しながら考えることで見えてくることもある」/「長い付き合いの中で、マーケットについての理解が深まったら計画をマーケット寄りにアレンジしてもらいたい」(社長)

#### 2. 意識の変化

##### (1) 入社して 3 ヶ月頃まで

・主語は「私は」「先輩メンバーが」あるいは「お客様が」

→今の自分の目で見えているものを把握しようとしているに過ぎない。

##### (2) 入社 5、6 ヶ月目頃から

・主語は、「私がおお客様の立場なら」「私がプロジェクトマネージャーだとしたら」「私たちなら」

→自分の視点・視野・視座を変化させようとしている(そんな簡単に変化はしない)。

↓

○「支援」という言葉が示すように、「誰にとっての仕事なのか(この仕事の主人公は誰なのか)」を改めて考えるきっかけに。

○主人公のレベルアップ(成長)を最大効率化させていく仕事がコンサルティングなのではないか。

→そのためのチームコンサルティング、そのための相互理解・相互成長

○この意識の変化は真の成長ではなく、まだ成長の変わり目。もっとダイナミックに成長していきたい!