

私たちの道

—— MC WAY を感じる ——

MC への出向を通じて考えた自身のありたい仕事像

1. 出向前の自分

- ・ コンサルタント・専門家へのあこがれ
ただ法人営業をしているだけでは何も身につかないと感じた
自身の付加価値を高めるため、いっしょに仕事をして憧れた先輩が所属している承継・相続コンサルの専門部署への異動を選択した
身につけた知識をいかした提案をおこなうことで、お客さまや社内の人に喜んでもらうことが楽しかった。反面、常にこれで正しいのか不安を感じていた (= 自分は専門家ではない)

2. 1 年間の出向期間で学んだこと・感じたこと

- ・ 実務の一端に触れることで学んだこと
正しい知識とそれに基づく考え方、各ステークホルダーとの期待の合意が必要であること
(善意・悪意・過失関係なく) 誤った方向性での提案は誰も幸せにならない
- ・ コンサルタントとしてお客さまと向き合う姿勢で感じたこと
根本的には MC も銀行もお客さまを支援したいという変わらぬ姿勢を持っている
業績目標達成のために提案をおこなうよりも、お客さまを深く知り信頼関係を築くなかでお客さまの課題に対し提案をおこなうほうが面白い

3. これからの自分のありたい仕事像

- ・ MC と銀行のハイブリッドによる自身の仕事像の確立
MC で学んだ考え方や行動を実践し、組織に伝播していく
Cf. チームコンサル、ありたい姿、傾聴承認、コーチング、当事者意識、etc
利他 (対お客さま・対社内) をまずやりきって、自利も成し遂げる
お客さまをよく知り、自分が仕事を面白い、楽しいと感じ続けられるように働く
業績目標の重みに負けない