

私たちの道

MCWAYを感じる

意識をお客さまに向けること

1. 入社後数カ月間の状況

- ・入社後数カ月間、コンサルタントとしての振る舞いやプロジェクトでのタスクの進め方について「正解」を求めていた。
- ・コンサル未経験で専門性の不足も感じており、なるべく失敗したくないという恐れがあり、失敗しないためにどうすれば良いかを教えてほしいと思っていた。
- ・決められたプロジェクトの実施事項を円滑に遂行することが、自分ができる貢献だと思っていた。

2. 気づきと反省

- ・ある時、自分とチームメンバーの働き方の違いに気づいた。チームメンバーは、お客さまの強みや業務プロセスについて深く理解し、それぞれの考えをもって意見を交わしながら、お客さまにとって何が最適かを考えてプロジェクトを進めていた。
- ・自分は専門性の不足以前に、意識が内向きになっていたことに気づいた。「チームメンバーの足を引っ張ってはいけない」「貢献しなければならない」という思いが先立ち、「推進するのは先輩方で、自分はできるだけ貢献する」という当事者意識を欠いた姿勢になっていた。結果として、「お客さまのことを真剣に考える」という基本的なことができていなかった。

3. 今後に向けて

- ・この反省から、タスクを実行する前に、その背景にあるお客さまにとっての価値を理解することを心掛けるようにした。それを実践するなかで、お客さまの立場での最適解を自分で真剣に考えることが、不健全な不安を生まないために重要なことであると感じた。
- ・専門性を高める必要性は依然としてあるが、漠然とした不安から無暗に知識を詰め込んだりタスクをこなしたりするのではなく、意識を外に向け、お客さまにとって最適なことを意識しながら仕事に取り組んでいきたい。