

# 私たちの道

## MC WAYを感じる

## これまでの業務を振り返っての 気づき

未経験で入社してすぐに PD、海外案件、簡単な PM 案件などに挑戦することができた一方、たくさんの失敗を経験（もちろん今も）

(例)PD で不安な様子が相手に伝わり失注(弱いコンテキスト)、お客さまとの期待ギャップ発生、過剰支援・工数超過 (PM スキル、キックオフ時の期待の合意、解像度の不足、考えることの先延ばし、作業請負)、一緒に決めただけのアクションプランに反対する従業員の発生(合意形成の不足)、などなど

## 1. 自分で決断して挑戦、失敗、学びを得ることが成長の近道

- 自分でやりたいと決めたことに手を上げて、失敗して、それでも何とかやり切ろうとして周囲の協力を得ながら支援を進めることができたケースが一番成長できたと感じる
- 失敗を認識し、失敗から学びを得ること、失敗という経験を経験値に変えることが重要

これからの目標

- ・ 自分・周囲の人が挑戦して、貢献・成長できる機会を作りたい(意思決定経験の増加)
- ・ そのためには、失敗とちゃんと向き合えるようにサポートすることが責務
- ・ コンサルタントとして変化を受け入れ自ら役割を作り出すこと(手を上げること)、リーダーとして役割を提供すること(任せること)を積み重ねる

## 2. 作業に逃げるのではなく、考え抜くことで良い成果が生まれる(悩む≠考える)

- 業務が忙しくなったときに考えがまとまらないまま業務を進め、作業・資料作りにまず着手(少しでも前に進んでいるような実感で満足)→手戻り発生による生産性低下
- 良い成果があった案件は最初に考え抜いて全体像を構造的に整理し、ゴールの解像度が高いとき(自分自身を含めて全員(お客さまも)が役割を認識し、当事者意識が高いとき)

これからの目標

- ・ 手を動かす前、誰かに業務をお願いする前に考え抜くことが大切(視野/視座/視点、仮説、論点整理、)であり、考え抜くからこそ単純作業は減少する
- ・ お客さまの目標実現のため、お客さまの分も考え抜くことが大切で、私たちにも価値がある
- ・ 1人で考え抜いても解決しない場合には仲間を頼る、自分とは異なる専門性を持つ仲間に相談するのを意識する