

私たちの道

—— MC WAY を感じる ——

「感情」マネジメントの大切さ

1. 本テーマを課題として取り組むようになった背景

(1) ロジカルシンキング偏重に関して抱いていた疑問

プロジェクトの方向性について関係者ですり合わせができている場合においては、ロジカルシンキングが威力を発揮します。

しかしながら、プロジェクト初期の関係構築期や最終的に決断を出してもらうときには、むしろキーパーソンとなる人の「感情」が重要であると過去の経験から強く感じています。

(2) 専門家集団だからこそ重要な社内での人間関係

前々職の監査法人、前職の会計系コンサルファームともに「社内での人間関係をよりよくしよう」という執着があまりなかったため退職者が多く出たのではと考えています。

2. 前職でのコーチングとの出会い

退職率を下げるために何をすべきかについて、前職のコンサル部門内で検討したときに、コーチング専門会社からのメルマガの内容に感化されコーチングを学ぶ決意をしました。電話会議システムを通じてですが、コミュニケーションを課題としている様々な境遇の人とセッションや体験シェアができました。

3. MC でのこれからの「感情」マネジメントの活用

上記の経緯もあってコーチング、1on1 によるコミュニケーションを大事にする MC のスタンスに共感したことも入社した理由の1つです。

前職の後半期で社内外での関係構築力がアップしましたが、正直 MC での実践はまだまだこれからです。自分に当初起きたネガティブな「感情」をそのまま吐き出すのではなく（反応）、相手の感情に想いを馳せて自分の「感情」を落ち着かせてから相手にフィードバックすること（対応）を心掛けて MC 内外で貢献できるようにしていきたいと考えています。