

私たちの道

MCWAYを感じる

お客さまの成功、メンバーの成長のためにすべきこと

1. あるクライアントの経理改善支援の事例

- ・経理処理が遅れ、決算申告に間に合わない恐れがあったため、一時的に記帳代行を受託
→記帳代行に加え、会計ソフトへの仕訳自動取込の仕組みを構築して納品
→経理担当者が会計入力に割く時間の短縮を目指す
- ・新しい仕組みを使いこなせず、結局従来のやり方へ
→変化に対する抵抗感・あきらめ、現状に留まろうとする意識
→改善・進化を阻む最大の要因

2. 他人を変えることはできない

- ・「〇〇さんにはこうなって欲しい」という期待
→自分の思考と相手の思考の差異
→人は自分が思うようにしかなれない
- ・自分の在り方を決めるのは自分以外にない
→問題に直面したときの思考パターン「何でこうなるのか？」or「どうしたらよくなるか？」
→過去思考と未来思考、選択するのは自分自身

3. 自分で変わるために必要なこと

- ・意識が変われば行動が変わる、行動が変われば習慣が変わる、習慣が変われば人格が変わる
→意識を変えることが改善・進化の出発点
→最も難しいのは「行動が変われば習慣が変わる」の部分
→「行動→習慣」のためには「継続」が必要

4. お客さまの成功、メンバーの成長のためにすべきこと

- ・変わるきっかけを与える + 行動を引き出す + 継続を支援する
→課題の明確化 + 改善計画の立案 + 実行支援（継続支援）
→「納得感」をもって行動しないと続かない、そのためにゴールの解像度を上げる