

# プロフェッショナリズム研修 ～シニア編～

## 「プロフェッショナルの要件」

我々が仕事をする社会は「相互依存的」であり、それを前提として、プロとして価値を出す要件がある

## 大前提

## プロとして価値を出す要件

### 我々が仕事をする社会は「相互依存的」

何か仕事をする時に、それは誰かの支援の基で成立しており、誰かに影響を及ぼしてこそ仕事の価値がある

### 「チーム」で戦う

提供価値の最大化にコミットするなら、個人だけでなく他人の力も借りてでも実現すべき

### 「相手」を動かす

サービスを提供する相手に何らかの変化を起こさない限り価値はない

### 不断の能力開発

チームで戦い・相手を動かすために、自身の能力を客観的に把握し、向上させる

大前提是我々が仕事をする社会は「相互依存的」であること

## 大前提

### 我々が仕事をする社会は 「相互依存的」

何か仕事をする時に、  
それは誰かの支援の基で成立  
しており、誰かに影響を及ぼ  
してこそ仕事の価値がある

- ✓ 「売り手良し、買い手良し、世間良し」（三方良し）
- ✓ 人は（組織も同様だが）、他者との相対的な関係でしか、自己の位置づけを判断できない
- ✓ 他者をよく知ることは自己をよく知ること
- ✓ 真に利己的であろうとすれば、利他的にならざるを得ない
- ✓ キャリアも自分のみでは形成できない
- ✓ 自分の能力や資質のうち、他人が必要としているものを提供し続けていくことが「キャリアパス」
- ✓ 「自分是他者のために何ができるか」「誰が自分の力を必要としているか」を考える習慣のない人は役に立たない

方法論だけを鵜呑みにせず、「チームで戦うとは？」から逆算して考え・行動することが基本

プロとして価値を出す  
要件

方法論

## 「チーム」で戦う

提供価値の最大化にコミットするなら、個人だけでなく他人の力も借りてでも実現すべき

→ #1 自分ができないことを客観的に把握する&周知する

→ #2 メンバーのスキル・性格を正しく理解する

→ #3 すべての仕事に期限があることを強く意識する

→ #4 「良いこと」より「悪いこと」の報連相を徹底する

→ #5 他人の巻き込み方も評価にプラスする

→ #6 仕事を通じたメンバーの育成にも目的意識を持つ

・  
・  
・

方法論は重要だが、されだけにとらわれず、「どうしたら相手を動かすことができるか？」考えつくし・行動することが基本

プロとして価値を出す  
要件

方法論

## 「相手」を動かす

サービスを提供する相手に何らかの変化を起こさない限り価値はない

→ #1 相手の考え・関心・置かれた状況を理解し重視する

→ #2 そのうえで、相手が自分に期待する価値を正しく捉える

→ #3 相手が理解出来ないのは、自分の伝え方の悪さと認識

→ #4 伝えることは、総花的でなく、絞り磨きこんだもの

→ #5 伝えることは、スタンスを取ったもの

→ #6 提案がアクションに繋がったかを徹底的に拘る

・  
・  
・

謙虚さと利他のスタンスが基本

プロとして価値を出す  
要件

方法論

## 不断の能力開発

チームで戦い・相手を動かすために、自身の能力を客観的に把握し、向上させる

→ #1 事象の客観的把握は極めて困難であるとの認識に立つ

→ #2 そのうえで、自己の認識に偏りがないか常に自問する

→ #3 自己の能力を「俯瞰」して見つめる

→ #4 自己の能力を「客観的」に見つめる

→ #5 自己の働きに関するPDCAを回す

→ #6 心構えとして、他責ではなく「自責」で捉える

・  
・  
・

# Fin