

私たちの道

—— MC WAY を感じる ——

お客さまを知り、共感を呼ぶコンサルティング

1. 情緒的価値の提供につながった事例

A社：等級・評価制度構築支援

- ・当初、「報酬制度に関しては触れてほしくない」と外部コンサルの関与に対し抵抗感をお持ちの様子だったが、本プロジェクト完了時には報酬制度の見直しにも前向きに変化、その後受注となった。
- ・プロジェクト開始当初の硬い雰囲気が、徐々に熱量のこもった対話へと変化し、「みらいさんは楽しそうに働いている。」という言葉や、「コンサルに不信感があったが、うちらしさによりそった非常によいものを作ってくれた」とのお言葉をいただいた。

B社：人事制度構築支援

- ・経営層の刷新を機に社内が二分する中、新MVV（ミッション・ビジョン・バリュー）浸透の鍵として評価制度を再構築。
- ・お客さまの現状と目指す姿を丁寧に整理し、MVVと評価制度を結びつける提案をおこなった際、お客さまから「よいと思います」と明るい反応を得られたことが非常に印象的だった。

2. ご支援を振り返っての気づき

A社：

- ・打ち合わせ内でのお客さまの言葉の裏にある想い、価値観を意識的に理解しようと努めた。
- ・お客さまの反応を丁寧に受け止め、次の提案に繋げることで、少しずつ信頼を得ることができた。

B社：

- ・インタビュー記録の読み返しや、新年度方針発表会の録画の提供を依頼するなど、お客さまを深く知るために可能な限りの努力をした。
- ・制度に不慣れな社員の方々でも運用しやすい制度、そしてMVVに込められた経営陣の想いが社員の皆さんに伝わる制度の形を、自分なりに考え抜いた。

3. 今後への学び

- ・お客さまを深く理解しようとする事、同じ言葉を話し、同じ目線で見ると姿勢の重要性を再認識した。
- ・一方で、コンサルタントとして、冷静な視点でお客さまの現状・課題・未来を見つめ、信念は確固たるものとして持ち続け、未来の実現への道筋は柔軟に、ブレない軸と柔らかい発想を兼ね備え、お客さまの内と外、両方からの視点を使い分けられるコンサルタントを目指す。