

私たちの道

MCWAYを感じる

“提案”の場は、お客さまとMCが
マッチングする重要なシーン

1. 理想と現実のギャップ（直面した課題）

- ・きっかけ：ある社長に採用デザインコンサルティングを初回提案したとき。
- ・理想の提案：提案終了後、その場でお客さまから笑顔で「よろしく！」と言われること。
- ・現実の提案：提案終了後、社長が眉間にわずかなシワを寄せ、どこか腑に落ちない表情をされながら「社内で検討します」と言われた。

2. 経験を通じた学び・気づき

- ・専門性へのこだわり：「自分は採用支援のためにここにいる」という狭い視点に固執していた。お客さまが真に解決したいのは「採用課題」ではなく、その先にある「人と組織の課題」であること。
- ・自己満足な提案：提案ではなく、“説明”の場として、お客さまを置き去りにして一方的に話をしていた。「MCと一緒に仕事したいか」という視点が欠落していた。
- ・自己保身のマインド：無能な自分を見せたくないため、相手の感情に配慮することなく、理論やロジックばかりで説明し、「わかりません」と言わないよう必死だった。

3. 今後のアクション（MC WAY の実践）

- ・「鳥の目」で経営を捉える：採用という専門領域にこだわらず、MCの多才な仲間と連携し、経営の全体像を語れるコンサルタントを目指す。
- ・対話をしながらストーリーを語る：お客さまの感情や一つひとつ言葉に耳を傾けながら感情に訴えかけ、「ワクワク感」を共有する。
- ・「素直さ」を大事にする：知らないことを隠さず、お客さまとともに成長する「等身大」の姿勢で信頼を築く。