

私たちの道

MCWAYを感じる

傾聴・承認から学んだ、
本音を引き出す大切さ

1. ジリ貧の改善企業と他責な役員

- ・ MC が改善計画の策定を支援してから 1 年経過。しかし、計画数値の未達が続く、銀行から計画見直しについて言及されていた。資金繰りも徐々に悪化し、ジリ貧の状態。
- ・ キーパーソンの役員は、表面上、前向きに取り組んでいるが、具体的な成果や取り組み内容について確認すると、論点をずらしたり、他責になったり・・・結果として、何がどのくらい進んでいるのか当人のみ知る状態。実行が属人化していた。

2. 役員の言葉に耳を傾け、ありのままを受け入れる

- ・ 「このままではいけない」、作戦会議の場を設ける
 - その役員が何を考えているのかとことん聞く必要があると感じたため、会議を持ちかけた。
 - 役員にこれまでの取り組みについて社長に報告してもらう会。こちらから評価やアドバイスは特にせず、聴き役と事実を整理する役割に徹した。
- ・ 社長の頷きで役員に変化が
 - 役員が改善しなければいけない点など、真摯に話してくれた。その後、PDCA をみんなで回したいと思うという前向きな発言をいただいた。
 - 今まで人を煙に巻くような話振り・態度だったが、そんな姿はどこにもなかった。
 - 思い返すと、社長は成果のでない重役をクビにしたり、降格したりしていた。推測だが、心理的安全性が低い状態が続いており、その役員の行動や言動に負の影響を及ぼしていたのかもしれない。

3. 本音を引き出し、答を探せるコンサルタントに

- ・ これまでは「コンサルタントとして良いことを言わなければ」と思っていた。もちろん、そう思って頑張るのも必要とは思いますが、まずは「相手の考え・思い」と向き合い、本音を引き出そうとする姿勢がなにより重要と実感。その姿勢がないと、相手からすると押し売り・迷惑。
- ・ そして、相手に信頼されるに足るコンサルタントになる必要がある。そのために経験、知識、人間力を高める努力を継続していく。