

私たちの道

—— MC WAY を感じる ——

失敗との向き合い方

1. 最近の失敗

- ・相手のニーズ起点ではなく、自分が理想とするソリューションを押し付けていた
- ・クライアントの「●●●に困っているんですね」を鵜呑みにしてしまう
- ・言うべき一言を飲み込んでしまった、と後で後悔する
- ・自分が知っている分野となると饒舌になり本筋を見失う
- ・上手くいかず思考が停止してしまう

2. 問題点は何か

- ・コンサルの過程を築き上げることに終始してしまい、結果（変化）への支援ができていない？
- ・自分の守備範疇でクライアントを成功させようとしていないか？
- ・自身のこだわりとクライアントの成功を同一次元で考えていないか？
- ・背景にあるのは、自己満足、自信不足、深堀不足、胆力不足、視野不足

3. 解決するための仮説

- ・問いを止めない（●●さんならどう考える？何が効果的か？どうすれば？）
→ 視点の切り替え、視野の拡大、視座の高まりにつながる

4. これからの誓い

- ・クライアントの成功を起点とした発言と行動をします
- ・クライアントの発言の背後にある真のニーズを考え続けます
- ・前向きな失敗をします
- ・誰よりも諦めの悪いコンサルを目指します