

私たちの道

MCWAYを感じる

～ とりあえずやってみる～

1. 「やらなかったこと」による失敗事例

- ・お客さまが本当に求めているニーズを聴かず又は聞き流し、失注
 - ・自分の方がすごい、やり方があっていて、いろんな人の意見を聴かない
 - ・忙しいを理由に、自分に言い訳をし、断る理由に時間を使う
- お客さま、メンバー、競合他社は成長している、では自分の成長はどうか？行動しているか？と思えたかどうか

2. 「とりあえずやってみて」わかったこと

- ・チャンスが自分に来る努力をして、初めてチャンスが訪れること
 - ・成功体験も失敗体験もやってみなければわからなかったこと
 - ・失敗体験での「発見・気づき」も重要だが、成功体験での「発見・気づき」も重要
- 立ち止まって、振り返り、次の行動にうつすことが大事。(忙しい時ほど大事)
- ・成功体験：さらに素晴らしくするためにはどうすればいいか？
 - ・失敗体験：何がいけなかったのか？再度失敗しないためにはどうすればいいか？

3. 「とりあえずやってみる」のためのマインドセット(シフト)

- ・自分にとって、どっちが成長につながるか？(自分自身へ問う)
- ・マインドを高めてくれる・上げてくれるメンバー・上司と意図的に会話する
- ・迷ったらGOする「マヨGO」する

お客さまの成功のためには、自分たちが成長し、変わらなければいけない。自分はどうありたいのか？どうなりたいのか？そのため、「変わる努力をし続ける」ことが、ありたい自分・お客さまの生涯パートナーに近づくと思っています。