

私たちの道

—— MC WAY を感じる ——

コンサルティングの極意

1. 鈴木啓史先生の遺稿（みらいの知恵 2019 「I」）に凝縮したエッセンス

教を乞う姿勢

成長を促すための教え方

クライアントから答えを引き出す

言い切ること、言い切れないこと

2. お客様にストレートに伝えたい「言葉」（私の場合）

「ウチの会社」（貴社とか御社とは絶対にいわない）← 鈴木啓史先生から学んだこと

「本当に困ったら、24時間365日いつでもご連絡ください。」

「100%大丈夫です。何かあったらすぐ私たちがサポートします。」

・・・なぜ、言えるのか？：困ったら助けてくる「みらいの仲間」がいるから
→これが「心理的安全性」

3. お客様に伝わる「気持ち」・・・10年以上のお客様に数年前にいただいた言葉

「最初は、周囲から『コンサルなんて信用するな』と言われた。

だけど、みらいさんは最初から『ウチの会社』って言うてくれましたよね。」

→「ウチの会社」は「魔法のことば」、ぜひお客様の現場で使ってみてください！