

# 私たちの道

## MCWAYを感じる

### 自分の弱みを自覚すること

#### 1. 〈体験〉お客さまに全く響かなかった提案

自分が話す内容については、全く聞く耳を持ってもらえず、、、  
一方、先輩が話す言葉に対しては、丁寧にメモを記す社長の姿

- ・提案のメインスピーカーを担当(初めての提案)
- ・初めから最後まで、社長から全く興味を示してもらえず、コミュニケーションが成り立たない
- ・重苦しい30分間
- ・その後、先輩が話した内容については、社長は180度聞く姿勢が変わり、丁寧にメモを残す
- ・用意周到に準備し、「死角はない」と「思い込んでいた」だけに、大きなショックを受けた

#### 2. 〈要因〉常日頃の仕事に対する姿勢が、すべて現場に現れていた

付度、帳尻あわせ、カッコつけ

- ・同席していただいた先輩含め、周囲の方々に相談、フィードバックを受ける
- ・「こういうこと言ったほうが良いですよ？」と付度じみた提案内容
- ・「つまり、こういうことですよ？」と帳尻をあわせたような提案書
- ・上記をコーティングして、自分をよく見せようとする、取り繕ったコミュニケーション
- ・常日頃の自分の弱み・課題・悪い癖が、すべて現場で出ていた

#### 3. 〈気づき〉自分の弱みを自覚し、日々改善し、地力をつけ、等身大で仕事やお客さまに向きあう

- ・綺麗ごとで取り繕ったコミュニケーション、カッコつけた姿勢は、百戦錬磨の経営者から、必ず見抜かれてしまう、真剣に経営に向きあわれている経営者に失礼
- ・ロジックは必要条件であるが、十分条件ではない  
→非合理的な部分にこそ、お客さま、経営者が求めるコトの近似値がある
- ・「できない自分」が嫌ならば、自分の弱みを素直に自覚し、日々改善し、地力をつけるしかない