

私たちの道

—— MC WAY を感じる ——

～ お客さまを巻き込んで成長する ～

1. 直近の経験から

・担当部署 での MCWAY 研修

変化し続ける世の中で今 未来に求められていることについて改めて考える機会をいただき、ネットで調べられるような法的な答えのみでは価値はなく、お客さまの会社の状況、想いに合わせ「最適解」を考えることの重要性を感じた。

・社労士法人代表の言葉より（ワーケーション）

『「法律違反かどうか」の「判断をください」だけでは、相談ではない』

『答えを全部言わずに考えてもらうこと』

・労務顧問担当

相談の内容について、改めて調べて整理することで、ひとつずつ知識や知見を積むことができていると実感。と同時に、この成長を自分だけのものにしておくのはもったいないと感じるように。

2. 成長のチャンスを共有する

お客さまからの相談に対して、ただ法律的な回答をするのではなく、こういった根拠があり、それをどのように解釈し、お客さまに合わせるとどう考えることができ、結果最適解をどう考える、ということまでしっかりとお伝えすることによって、お客さまにとってもプラスの価値になる。

3. そのために今後必要なこと

- ・正しい法的知識、解釈の勉強、知見の蓄積
- ・お客さまの言葉に表れていないことをも聞き出す傾聴力
- ・先を見通し、起こりえること、できることを想像する力
- ・端的にわかりやすく伝える力