

第11話 「一期一会」

ご存知のように、エイドウィズはキャンディデイトに軸足を置き、キャンディデイトを成功に導くことを企業理念として謳っています。これは正直申し上げて中々大変な事です。キャンディデイトのキャリアや人間性をしっかりと理解し、また、転職に対する胎のすわりを見極めなければなりません。

クライアントからの信頼はお蔭様で結構いただいておりますので、その期待に応えるために、御紹介するキャンディデイトはクライアントの求めるニーズやケミストリーにある程度合致する人材でなければなりません。

我々が担当させていただくキャンディデイトやクライアントをある程度理解するには多くの時間がかかります。双方からよく言われるのが、「手間隙かけて大変ですね。我々は大変嬉しいのですが、それでよくビジネスが成り立っていますね？」そうですね。実際に大変な労力をかけています。また、金融業界のキャンディデイトにお会いすると「最近は何もないのかコンサルタントに中々会っていただけないのですよ。気持ちよく会っていただただけで感謝しています。」また、「紹介できそうな案件がないから、案件が出てからお会いしましょうと断られることが多いのです。」と聞いたりします。私はこれらの考え方は少し間違っているのではないかと思います。

我々の仕事はキャリアコンサルティングであり、一人一人のキャンディデイトの転職についてお手伝いするのが本分であり、転職の心構えや良きアドバイスをするのが大切なのだと思います。お会いした人がすべてどこかの企業に採用されるとしたらこれは仕事内容から言っても、成功確率から言ってもとんでもない事です。

お会いしたからと言ってすぐに結果がでるとかではなく、悩んでいる人や困っている人に対して、一種のボランティア活動のように働く事が大切なのではないのでしょうか？

キャリアコンサルティングのプロとして、転職経験の少ないキャンディデイトに対してアドバイスをすることはとてもやりがいのあることです。世の中は回り回って、お互いに知らず知らずのうちに助け合っているのではないのでしょうか？キャンディデイトのために、真剣にアドバイスをその熱意がキャンディデイトを動かし、引いては廻り巡って自分に跳ね返ってくると思います。

例えば、私はエグゼクティブ・サーチコンサルタントですから、新しいキャンディデイトにお会いするために、本来はこちらからどんどんお声がけ(サーチ、探索)しなければいけないわけですが、本当にありがたいことに、私のお会いするキャンディデイトの半数以上はクライアントや以前お会いしたキャンディデイトからの紹介者であることが多いです。これがひとつの証左でもあります。これには大変感謝しております。

初めてお会いした方に、プロとしてのアドバイスを喜んでいただき、そのキャンディデイトに良い意味での影響を与え、何か参考になるアドバイスを掴んでいただければそれで私としては満足です。

人としての正しい行いがほとんど回り回って、自分自身に帰ってくる。そんな気持ちで日々一期一会を楽しんでいます。

株式会社エイドウィズ ファウンダー&パートナー 竹氏 彰