

## 第 17 話 「損をする人」

私のキャンディデイトにはいろいろな方がいます。ご自身の人生を大切にしたいと思って今まで一所懸命仕事をしてきて、転職について慣れていなかったり、どのようにキャリアアップを勝ち取っていいのか分からなくて回り道をしてきた方もたくさんいます。そんなキャンディデイトがエイドウィズに出会って、キャリアコンサルティングを受けると、転職に対する認識や取り組み方が 180 度変わります。ご自身の人生の棚卸をし、目的意識を持って、すばらしい転職を勝ち取られた方々がたくさんおられます。

我々が最終的に世話したとか、しなかったとかは関係なく、転職に対する考えかた、ノウハウを教えてもらってとても勉強になったといった話は、弊社 HP の皆様の声にすべて読めないくらい載っています。こうした方々はご自身の体験を、有益なので是非味わってもらおうと、身近な友人や先輩後輩に自発的に紹介の輪を拡げてくださっています。本当に嬉しい事です。弊社の理念「キャンディデイトの成功をもたらす」を導くための地道な活動ですので、とても嬉しい限りです。紙面を借りて皆様にお礼を申し上げます。

一方、私は既にこの仕事を丸 8 年間しています。その間、3000 人以上のキャンディデイトにお会いしています。初めてお会いする人だけを数えても、1 日に最低 2 人、1 週間が 5 日で 10 人、1 ヶ月が 4 週間で 40 人、1 年が 10 ヶ月として 400 人。必ずしも会わない日もあるし、一人の時もあると仮定して 25% 引いても 300 人。これ以外に、複数回お会いする人もいますので、年間 400~500 人ぐらいは会っていると思います。

そんな中で、いつもご自分の都合の良い時だけ相談してくる方がいます。お会いして、キャリアコンサルティングをして、その方のやりたいことを明確にして、それを業務経歴書に盛り込むことを薦めます。お会いしている時は了解しましたとおっしゃりながら、1 週間経っても 1 ヶ月経っても「なしのつぶて」です。にもかかわらず 2~3 年するとまた性懲りもなく、コンタクトしてきます。求められているのですから、再度お会いしますが、全く同じ状況が繰り返されます。

これらの方々は我々がキャンディデイトを吟味して、大切なクライアントにご紹介していることをお分かりになっていない悲しい人です。ご自身の棚卸をきちんとできない人、約束を守らない人を、大切なクライアントに我々が紹介することはありません。キャンディデイトに軸足を置いてこの仕事をしているのは、それがキャンディデイトとクライアントの WIN&WIN を勝ち取る最短コースだからであって、クライアントが喜ばない人を目先の売上のために紹介するということは決してありません。天に唾する人は、結局どこかで大きな損をしているのではないのでしょうか？ 少なくとも可能性の高いクライアントのポジションを最低ひとつは失っているといえます。

株式会社エイドウィズ ファウンダー&パートナー 竹氏 彰