

第22話 腹のくくり

弊社のコンサルタントに初めてお会いいただくキャンディデイトには、申し訳ないのですが、HPに掲載した「転職アドバイス」(コラム)や「皆様の声」を少しでもいいので、事前に読んでくださいとお願いしています。それは、キャンディデイトのことを何ら理解することなしに、「この案件はどうですか？ダメならこれはどうですか？」と下手な鉄砲数打ちや当たる式の仕事を弊社はしていないからです。クライアントのニーズを的確に把握すると共に、キャンディデイトの経歴や実力をよく理解し、人間性やケミストリー等あらゆる観点から吟味して、可能性が60~80%ぐらいあると判断しない限り、クライアントにはご紹介しません。

転職を成功に導くには、ここで述べた経歴やケミストリーといったキャンディデイト固有の部分が大切なのですが、キャンディデイトの腹のくくりも非常に大切です。

世の中に完璧な人間がないように、会社も良いところしか見当たらない会社はありません。必ず良い部分とそうでない部分があります。《腹のくくり》とはその良いところにチャレンジし、そうでないところはある程度許容できるといった入社前の判断または覚悟のことです。この腹のくくりが転職では大いに効いてきます。次の会社で自分はどんなチャレンジをして、どんな経験を積むといった明確なビジョンと、それをするために自分は何を犠牲にしなければならないのかといった、リーズナブルなトレードオフがキャンディデイトにまず求められます。弊社のコンサルタントは紹介の際、知りうる限りクライアントの良くない部分も含めてキャンディデイトに説明します。それらクライアントの良くない部分をどの程度許容できるかを入社前に自分自身にとことん聞いてみて、許容範囲であれば入社後、その良くない点は既に大きな問題ではなくなっているからです。

また、転職して1年~1年半が過ぎると多少緊張感も薄らぎ、いわゆる初心も忘れがちになってきます。入社前には気付かなかった会社の悪い点も見えてきて、悩むのもこの頃です。

そんな時にこの腹のくくりが大いに効いてきます。自分はこの会社は何をするために入社したのか？もうそれは達成できたのか？といった目的意識があれば、迷いも自然と払拭できるというものです。このように、何を求め、何を許容するのかといった自分自身の決めごとがかなり重要です。

目先の売上をただ単に上げるのではなく、キャンディデイトに転職で成功してもらうことが最優先される弊社では、キャンディデイトにこうした転職における最重要点をしっかりと理解していただく必要があると考えています。それが成功への近道であることを経験として実感しているからです。

株式会社エイドウィズ ファウンダー&パートナー 竹氏 彰