第 23 話　同席面談のすすめ

弊社ではクライアントの求めるキャンディデイト像を的確に捉えるために、少し工夫しています。案件をいただいた時に詳しくお話をお聞きするのはもちろんですが、特別にお願いして、最初の 3～5 回ぐらいの面接にコンサルタントを同席させていただいております。

忙しい人事の方や現場の責任者の方が弊社の為に何度もご説明いただく時間を極力セーブし、尚且つ的確なスペックや期待する人物像をイメージさせていただくのにこの方法がベストだからです。ご説明いただくだけではなかなか把握しきれない人柄や能力のレベル感などを、面接に立ち会いやり取りを伺うことによって感覚的に理解することができるのです。現に、弊社のクライアントで成功されているところは、ほとんど面接での同席がこれらの感覚づくりに大きく寄与した結果です。

面談の同席を嫌がる現場の責任者の方々は以下のようなことがありませんか？とお聞きしています。業務経歴書を見て、「可能性がありそうなので、是非会いたい」と、実際にあってみる。ところが、最初の 5～10 分の面接で、「ちょっとイメージが違う！求めているポジションに合わない！」と感じる。求めている人ではないと分かってもすぐに面接を打ち切るのはキャンディデイトに対して大変失礼ですので、どうしてもその後 20～30 分は無駄な時間をつぶさざるを得ない。忙しい時ほどこのような面接が意外と多くないですか？　もし、ニーズをしっかりと理解して、厳選されたキャンディデイトを推薦してもらえたら、つまり、10 人会ってやっと辿り着くフィット感のある候補者に、できれば 3 人面接するくらいで辿り着けたら、時間の無駄を省け、どんなに効率よく時間を有効活用できることでしょう。こうした、候補者推薦の精度をあげるために、同席面談は必要なのですよ。

同席面談は私共にとってもかなり時間がかかりますので、できれば避けたいのですが、避けていると良い仕事がなかなかできないのも事実です。弊社では、こういった地道な努力をしながら、クライアントの第二人事部長として的確に人材ニーズを把握し、クライアントの目で厳正に選んだ候補者をお連れします。そのサービスクオリティの高さは現在の弊社クライアントの皆様が十二分に理解されていらっしゃいますし、こうした質の高いサービスは私共コンサルタントだけの努力では中々なしえないこともお気づきと思います。

クライアントにとって、無駄な面接を減らし、貴重な時間を本業に活用していただくためにも我々を有効に活用していただければと思います。一人一人では大した時間ではないですが、マネージャーの数だけそうした無駄な時間があるとすると、どれだけ貴重な時間がセーブできるか、また、セーブした時間を本業で活用すれば、どれだけの売上向上に繋がるか考えてみてはどうでしょうか？

株式会社エイドウィズ　ファウンダー＆パートナー　　竹氏　彰

〒100-0013 東京都千代田区霞が関1-4-2 大同生命霞が関ビル8F　TEL 03-5510-5588　FAX 03-5510-5589
www.aidwiz.co.jp
Copyright (c)2003-2008 Aidwiz All right reserved