

第 32 話 焦りのメカニズム？

第 4 話「失敗する転職の仕方」では辞める日を決めてから転職先を探すアプローチは失敗する確率が高いとアドバイスをしてきました。今回は何故、決っていると失敗確率が高くなるのか、少し深く掘り下げて考えてみることにします。

辞める日が決っている、または辞めてから探す転職は失敗しやすい。それは転職する日までの日程が短かければ短かいほど焦ってしまうからです。それでは、何故焦ると失敗しやすいのか？もちろん、焦るとものごとを冷静に判断できなくなるからでもあります、キャンディデイトの心の中でも少し変化があるようです。

キャンディデイトの心の中ではいつまでにオファーをもらって、いつから出社しないといけないという暗黙のデッドラインを設けているケースが多いです。そのデッドラインに向けて、頂いたオポチュニティのポジティブな情報は歓迎ですが、ネガティブな情報にはあまり注意を払わなくなる傾向があります。何故なら、ネガティブな情報を追求するとオポチュニティ自体にネガティブになり、最悪のケースはオポチュニティそのものがなくなってしまい、転職そのものが期日どおりできなくなるという危機感が無意識のうちにあるからです。

そこで、よりよい転職をするというもともと目指していた考えから、いつの間にかスケジュールどおりに転職し、プー太郎は避けたいといった目標転化が生じます。そのために、キャンディデイト自らがオポチュニティに対する良い話はどんどん聞き入れ、聞きたくない話はどことなく軽く流してしまうケースが起きてしまいます。いわゆるドリーミング状態に入っていくと思われれます。

これは恋愛でも全く同じことがいえます。「痘痕もえくぼ」とはよく言ったもので、好きになる(すなわち、ポジティブに良い方向しか考えない時は、何を見ても聞いても良く思えるといった現象です)。しかし、付き合い始めて 2~3 ヶ月くらい経つと熱も冷めてきて、現実を知ることで今までの認識(ドリーミング)と異なることをどんどん目の当たりにして、最後には破綻が起きます。

転職もそうです。クライアントの言ったことを、どんどん自分にとって都合のよいように解釈(プラス面はしっかりと聞き大いに膨らませるが、ネガティブ面は聞き流す)してイメージを膨らませていきます。この時、間に入っているコンサルタントが自分の売上を上げることしか考えていない人だったら、この傾向には益々拍車がかかり、現実から遊離したイメージが出来上がります。何故なら、転職ありきのコンサルタントにとって、キャンディデイトに転職してもらわないと売上にはなりませんので、ネガティブなことを言わないのはもちろん、尾鰭をつけて実際以上にオポチュニティを美化して言うことができるからです。

この状態で転職すると、最初の 1 週間ぐらいは周りの状況を把握するのが精一杯ですので何も起こりませんが、その会社に慣れてくるとドリーミングしていた自分の認識と現実の厳しい現状との間に大きな乖離があることを、毎日のように発見します。いわゆる「目が点になる」現象が毎日起きるのです。そんな中でキャンディデイトの琴線に触れる致命的な問題(やりたいことが出来ないとか、言われていたことと現実が違っていったとか)に遭遇することで、自ら目が覚めるわけです。

焦りはこのような心理現象をキャンディデイトに起こしてしまうことから、焦りを感じない状況での転職をお勧めしております。それは、辞める時期を決めない、つまり現職に留まり、自分のやりたい仕事が見つかるまで年収以上の仕事(「第 5 話 年収以上の働き」に詳しく述べています。)をしながら待つ。これが、自分にフィットする転職先をじっくり探す方法、すなわち、成功する転職の仕方です。皆さん、実践してください。

株式会社エイドウィズ ファウンダー&パートナー 竹氏 彰