

第 36 話 転職に成功するためのポイント

弊社ではキャリアコンサルティングを中心に転職支援を実施しています。というのも、ホームページにいろいろと書かせていただいておりますが、キャンディデイト自身が実力を客観的に把握し、クライアントに的確に伝えられなければ、自分が思っているほど先方からの評価は高くないばかりか、結果的に面接で落ちてしまうからです。

キャンディデイトの皆さんは優秀な方が多く、頭ではご自身のことをよく理解されています。ところが、いざ 5 分、10 分で言葉に出して説明していただくと、だらだらと的を得ておらず何が言いたいのかよく分からないケース、本来は伝えたいといけない経歴上の重要なポイントが欠落しているケースが多く見受けられます。そのため、等身大のキャンディデイトの実力が伝わらず、ご本人から聞いた内容やドキュメントから受ける印象だけでクライアントに評価されてしまいます。ここにキャンディデイトが思っている能力とクライアントが感じ、評価する能力に大きなギャップができてしまいます。これが問題点ですが、多くのキャンディデイトは理解していないのが実態です。

弊社ではこのあたりをキャンディデイトに擬似体験していただくことで、いかにご自身のことを分かっているか、を理解していただいております。これが、弊社のホームページの「皆様の声」に数多く出てくる「目から鱗です」「自分自身のことを何も理解していなかった」といった一連のコメントになっていると思います。

初めて弊社のホームページを読まれた人は、あまりに美辞麗句が多く語られているので、皆さんヨイショをしているのでは？ といった感覚で来られますが、実際には、キャリアコンサルティングが始まって 30 分から 1 時間ぐらい経つと「皆様の声」とほとんど同じ心境になられる人が多いようです。また、こういったコンサルティングに親身に取り組んでくれるヘッドハンティング会社はほとんどないようで、弊社に来られた方は皆さんびっくりされます。そんなところから、皆様の声ができています。

それでは、何故このようなことが起きるのでしょうか？ 少し解説したいと思います。

どんなに優秀な人でも自分自身のことを分析し、的確に答えられる人は非常に稀です。

それはまず、自分自身の能力や適性（今までにやってきたこと）、やりたいこと、何故今の会社を辞めるのか、次はどんな会社で何をやりたいのか、等をしっかりと頭に整理できていないからです。

次に、整理したポイントを効果的にプレゼンテーションできるかどうかが大切なのですが、これがなかなか難しいようです。整理したポイントを箇条書きに並べてもそれは相手には伝わりません。例えば、「私は女性にモテるんです」「私はマネジメント能力が高いです」「私は仕事ができます」と言ったところで、聞き手は果たして鵜呑みにして信じていただけるのでしょうか？ 優秀な人ほど、「私は優秀です」とは言いません。代わりに困難な仕事をどう考え、どのポイントから糸口を探してプランニングし、どのような障害を乗り越えてミッションを達成したか、事実のプロセスを語るだけです。その文章の行間に能力は埋め込まれているのです。 第 35 話 ライフガードにそのあたりが詳しく書かれていますので参考にしてください。

この二つの整理、すなわち、自己分析をしっかりとすること、分析した項目をベースに効果的なプレゼンテーションを行なうことが転職に成功するための近道といえるでしょう。もちろん、これだけでは足りませんが、まずはキャンディデイトサイドのできる最低限の準備かと思えます。是非、ひとりひとりがしっかりとチャレンジしていただければと思います。

株式会社エイドウィズ ファウンダー&パートナー 竹氏 彰