

第 37 話 正しいことをコツコツと！

キャンディデイトご自身が実力を的確に把握し、それをクライアントに正しく伝えられるかどうかは転職のキーポイントになることは、前回のコラムでご説明したとおりです。

もし、適切に伝えることができなければ、ご自身が思っているほど高い評価は得られず、結果として面接で落ちてしまうからです。こういったことを正しく理解しているキャンディデイトは少ないようです。また、親身になってこうした本質的なアドバイスをしてくれる人材紹介会社やヘッドハンティング会社はあまりないようで、我々としてごく当たり前のサービスだと思っておりますが、弊社に来られた方は皆さんびっくりされます。

キャンディデイトがお持ちになる業務経歴書が、ご自身の人物像がしっかりと描かれていて、成功期待感が感じられるものでしたら、そのままお使いいただけます。しかし、お会いするほとんどの方が、弊社のキャリアコンサルティングを経て、自ら書き直したいとおっしゃるようになります。我々のアドバイスに沿って作り変えられた業務経歴書は、キャンディデイトの人物や能力等を等身大で相手に語りかけてくれます。このあたりのことは HP の「皆様の声」を読んでいただくと理解しやすいかと思います。

ここまで来ると、よく受けるのは「このあとはどうなるのでしょうか？」という質問です。そこで弊社では次のようにお答えしています。弊社が東京中のすべての案件を持っているのであれば、すぐにあなたにフィット感のある案件をお出しできるかもしれませんが、残念ながらそういうわけにはいきません。「社内の他のコンサルタントに情報を共有して、少なくとも 60%以上の確率であなたが求めておられるポジションに近ければすぐにでもお声をかけします。そんな案件が出てくるまで申し訳ないのですがお待ちください。」と申し上げます。

すぐにでも転職したいと考えているキャンディデイトにとって、これはなかなか我慢がたいことで、お気持ちとしてはよく分かります。時たま、「お会いして 1-2 月経ちますが、ぜんぜん何も紹介がないのはどうしてでしょうか？」といったお叱りを受けますが、弊社はキャンディデイトを無視しているのではなく、その人のご要望に合うポジションが出てくるのを待っているのです。このあたりを正しくご理解いただければと思います。膨大なクライアントやアサイメントを、いくつかのキーワードでマッチングするだけで、これはどうでしょうか？と次々と紹介してくるやり方に慣れている人は、少なくとも弊社のサービスには違和感を覚えられるのかも知れません。

そもそも転職したいときに、そのキャンディデイトにとって最適な案件と出合えるときではなく、最適な案件と出合ったその時がまさに転職するときなのです。そのためには何故今の会社を辞めるのか？（会社の都合で辞めさせられる、会社が傾くといった受身の理由ではなく）が明確で、次はどんな仕事にチャレンジしたいかがはっきりと頭の中に描けていることが大切です。その上で「第 5 話年収以上の働き」にあるように 45 度に会社と渡り合えるようなそんなポジションニングで、キャンディデイト自身にフィット感のあるオポチュニティと出合えるのを待つのが、本当の意味で正しい転職、成功する転職ではないかと考えています。いつ辞めるか？どんな会社に行くか？は、あくまでもキャンディデイト自身が焦ることなく、客観的に決めたいものです。

弊社としましては、今後とも今まで通りのスタンスで、正しい転職の仕方をベースに、キャンディデイトの自己実現のために、キャリアコンサルティングを中心に、等身大のキャンディデイトの姿を自ら理解していただき、フィット感のあるオポチュニティをご紹介させていただければと思っております。愚直かも知れませんが、それが我々の使命ではないか？と考えております。是非、誤解のないように、弊社をうまく活用して、より良い人生を歩んでいただければと願っております。

株式会社エイドウィズ ファウンダー&パートナー 竹氏 彰