

第45話 素直？

第17話に損をする人について書いています。簡単に要約すれば、案件だけを追い回して本来やるべきキャンディデイトとしての作業、すなわち人生の棚卸や、ご自身の5年後、10年後の方向性を決めるといった人生の目標設定をしないで、ただ表面的に年収や見かけ上魅力的と思えるだけの案件を求めそこから先のことは運任せです。得てしてこうしたキャンディデイトは人材としての魅力に欠けることが多く、その人の業務経歴書がそれを物語っています。

今回は素直にプロの言うことに耳を傾けることの大切さを知っていただければと思います。

それは医者に行って医者言うことをほとんど聞かない患者、弁護士の先生にお願いしておいて、自分の意向に合わないからといって、弁護士の助言を無視することに近いと思います。ある意味、われわれは転職のプロです。私は既に10年以上この仕事をしており、特に優秀なわけではなく、より多くのキャンディデイトにたくさんお会いしていますので(最低でも3000人以上)、そのひとりひとりの業務経歴書やインタビューでの会話からその後の人生の軌跡も見てきました。経営コンサルタントやMBAの講義で言うと数え切れないぐらいのケーススタディを今までやってきて、ある程度の動物的な勘で転職の成否が分かります。

弊社は転職相談にこられた方に必ず転職先をご紹介するわけではありません。もちろんフィット感の少ない案件のご紹介はしません。それ以上に、転職をしない方が良いと思われる人には、『あなたはこれこれこういう理由で転職をしない方が良い』とはっきりと申し上げます。中には素直にその意見に傾聴し、じっくりと自宅に持ち帰って考えられ、後日納得された旨のご連絡をいただくことがあります。一方、弊社に来られる前にご自身は辞める気持ちで来られ、同意を得る質問を色々とされるのですが、ほとんどご自身が既に結論付けている方向性ややりたいことの念押しのための同意を求めてこられるケースがあります。こういった時は、ご自身の意見と違った方向性、すなわち『転職しない方が良い』といったアドバイスは忌み嫌われます。相性が良くないとか？理解されないといった感じでお帰りになります。

そこで冷静に考えてみてほしいのですが、弊社のような生業(なりわい)はキャンディデイトが転職して初めて売上が立つ仕組みです。それを転職したがっている人がわざわざ会いに来ていただいているのに、その転職を阻止する理由は何なのか？を良く考えてほしいのです。時間を売る商売と言っても過言でないコンサルタント業ですが、貴重な時間を割いて、『転職しない方がいいですよ！』というのは余程それだけの根拠があるのだと感じてほしいのです。

それをあたかも対等の経験をしてきた同僚との意見交換のような感じで、結局、ご自身の方向性と一致しないアドバイスをするコンサルタントにはキャンディデイトは失望してしまい、一方、褒め殺しの得意な、次から次へと案件を紹介してくれるブローカーまがいのエージェン트에靡いて行くのです。正直申し上げてご本人の人生ですので、最終的な責任はご自身が取られるのですが、プロの意見はそれなりに尊重していただき、少なくとも傾聴していただければと思います。何故なら今は理解できなくても、そのキャンディデイトの5年後10年後の人生に直結しているからです。

そういう人に会うたびに、自分の力のなさを実感し、誠に残念でなりません。

株式会社エイドウィズ ファウンダー&パートナー 竹氏 彰