

第48話 マナー

弊社は人材登録をベースとして、登録していただいた求職者を膨大なクライアントのポジションとマッチングして転職をお世話する「いわゆる紹介業務をしている会社」ではありません。クライアントから特定のポジションをいただき、それにフィットする人材をスカウトするサーチタイプの会社です。こちらからどんどんキャンディデイトにお声をかけていく中で、サーチしたキャンディデイトから友人を紹介されることも多いです。我々に会う方法について、そんな数人からかつて、共通して言われたことがあります。

「サーチコンサルタントが会いたい人に声をかけ、お会いになるのはいいのですが、サーチコンサルタントと付き合いのない人が真剣に相談にのってほしいと思った時に、コンサルタントの方と会うためにはどうすればいいのですか?」、「ひたすら、声がかかるのを待つのですか?」、「こちらから相談をお願いするための入り口がないのは片手落ちではないでしょうか?」などです。そうした問題をカバーするために、弊社のHPにキャリアコンサルテーションという入り口を設けさせていただきました。その後、相当数の方々からご連絡をいただき、微力ながらご協力をさせていただきました。ご自身の価値やポジショニングに悩んでおられたり、どうステップアップしたらいいのかわからないなど、転職に前向きで、ご自身でも真剣に取り組んでいる方々に喜んでお会いしてきました。

そんな中には、キャリアコンサルテーションを自ら申し込んでおきながら、こちらから24時間以内に返信させていただいても、それっきり1週間、1ヶ月が経っても何の連絡もない方がいます。自らコンタクトしてきて相談に乗っていただきたいと言っておきながら、何時会いましょうかと連絡しても「なしのつぶて」です。

こうした人はビジネスに対する取り組みもそれなりですので、弊社ではそのままにしておきますが、気持ちがよく理解できません。不特定多数のエージェントに手当たり次第にコンタクトメールを出しているとは思えない文章で送られてきますので、それなりの気持ちがあったにも拘らず、他のエージェントとのコンタクトで忙しくなったので、そのまま捨て置いているのか、それとも軽い気持ちでコンタクトして、すぐに反応があったので少しおじけづいてしまったのか、その真意はわかりかねますが、ビジネスマナーのない人が本当に多いです。

また、実際にお会いして、キャリアコンサルテーションの結果、その内容の豊富さに驚き、人生の棚卸をしてから業務経歴書を書き直すことを約束したにもかかわらず、締め切り期限を過ぎても一向に修正ドキュメントを送ってこない方もいます。こちらは、棚卸をすればするほど、何を書いていいのかわからなくなり、結局そのまま放置しているケースと思われる。

キャリアコンサルテーション終了時には、今聞いたことを忘れないうちに、お教えしたやり方で業務経歴書のたたき台を今日中に書いてください、とも申し上げています。つまり、すべての内容ではなく言われたことを忘れないようにするために、メモを取っておくとか、最新の経歴部分を試しに書いてみるとか、サマリーをまとめてみるとか…。とにかく、今日聞いたことは特殊なことではなく、何もしないで1晩、2晩寝るとすぐ忘れてしまうので、今日中にしてください、とお願いしています。しかし結局は手をつけなかった人が、1週間、2週間経って取りかかろうとしても、何をすればいいのか、何を教えてもらったのかさえも、既に記憶のかけらもないのが実情です。

概ね1時間半から長くて2時間ぐらい、いろいろとキャンディデイトのために時間をかけているのですが、「あの時はためになる話が聞けた」という記憶だけで、何のメリットも享受しないキャンディデイトには、2度と同じことはしたくないですね。時間の無駄です。いくらボランティア感覚のキャリアコンサルテーションでも、コンサルタントとしての貴重な時間を使っていますので、お互いに得るべきものが何もないのは、やはり、やる気を削いでしまいます。お互いにビジネスマナーをしっかりと守って、よりよい人生を歩みたいものです。

ファウンダー&パートナー 竹氏 彰