

## 第49話 続・腹のくくり

第22話で『腹のくくり』について一度書かせていただきました。その続編の話です。現在の仕事に多少なりとも不満のあるキャンディデイトは、エージェントから『こんな仕事がありますよ！一度、会ってみませんか』といった甘い誘いがあれば、それに乗って面接に行ってしまう。何故なら、多くのキャンディデイトは自分の棚卸をすることで転職理由を明確にすることから始めるよりも、それを飛び越してよさそうな案件に走る方が楽であり、魅力的だからです。

可能性を探るという意味において、面接を受けること自体は悪いことではありませんし、話を聞いてみると意外によい話だったりして、2次面接、3次面接ととんとん拍子に進んでいくこともあります。もちろん、ご本人も現在の会社を辞めてもよいという気持ちが多少なりともあるので、クライアント側が積極的になればなるほど、この勢いは加速していきます。そして、クライアントから採用通知(いわゆるオファー)が出され決断を迫られる段階に来て、やっと転職について真剣に考え、どうして自分は辞めるのだろうか？という迷いと、このチャンスを逃してはならないという焦りの狭間で揺れ動きます。このようなキャンディデイトは実はたくさんいらっしゃいます。

何のために今の会社を辞め、次の会社で何をするのか、といった根本的な(明確な)目的意識もなく走ってきたため、辞めるべきか辞めざるべきか？オファーを貰ってから急に悩みます。意を決して転職したとしても、転職の目的が曖昧なため(腹をくくって新しい会社に入社していないため)自分の夢見ていたことと少し異なる現実に出会うと、そこで疑問にぶち当たってしまい、自分の判断が間違っていた？と後悔することになります。

今の会社に辞表を出すと、場合によっては上司や上層部から強烈な引き止め工作を受け、なかには転職を思い留まらせるためにポジションや年収を突然あげてきたりします。元々明確な理由があって転職活動しているわけではないので、条件闘争のような状況になり、現職で昇進や昇給が約束された結果、転職を止めてしまうキャンディデイトもいます。一見、得したような気分になりますが、実は大きなマイナスです。一度、会社に対して反旗を翻して辞める意思表示をした人間を、会社が中枢に置くことはありません。その場しのぎで思い留まらせたに過ぎないので、いずれそのダメージは出てきます。

そこまで行かず、自分の判断で転職を思い留まったとしても、クライアントにはNOということで辞退するわけですから、そのクライアント企業に余程の事情がない限り、将来、再度応募して入社できる可能性は低くなります。

さらに、クライアントや、我々のようなエージェントも巻き込んで、結果的にマイナスになれば、膨大な時間の無駄が各々の立場で発生してしまいますので、あまり褒められたものでもありません。

このように、自分自身の棚卸、すなわち、何故今の会社を辞めるのか、次の会社では何をしたいのか、やりたいことに挑戦できる反面、何を我慢するのか？といったことをしっかりと整理して転職活動をすること、つまり『腹のくくり』がとても大切です。今の仕事に疑問を感じた時は、まず安易な『案件探し』に走るのではなく、しっかりと『腹のくくり』について考えていただきたいものです。

ファウンダー&パートナー 竹氏 彰