

## 第50話 クラスエリートとビジネスエリート

世の中には一般的に「エリート」と呼ばれる人達があります。有名大学を優秀な成績で卒業し、社会に出てもビジネスの世界でバリバリと仕事をして実績を積み上げ頭角を現し大活躍している人達です。一方、有名大学を卒業はしたけれど、すなわち頭は良いけれど、社会に出てもパツとせず、どちらかというと埋没してしまっている人達もたくさんいます。こうした人たちは私は「クラスエリート」と呼んでいます。有名高校・有名大学出身で一流企業に就職しても、知識の多さや評論家的な理屈は得意ですが、コミュニケーション能力不足だったり、上から目線で周りから嫌われたり、空気を読むことができなかったり、その会社では戦力になるどころか、お荷物になっている人たちです。金融機関には結構多いように思います。

一方、このコラムでもご紹介した、あるキャンディデイト(第15話 あなたの人生とは? 第44話 あなたの人生とは? 続編)のように、学歴や職歴は特筆すべきものはないのですが、一つ一つの仕事を通してメキメキとその才能を発揮し、あらゆることを学び吸収してどんどん成長して「ビジネスエリート」になる人がいます。業務遂行能力やマネージメント能力、人間力、信頼感が抜群で時間が経つほど自ら道を切り開いて、すばらしい人生を送っている人達です。そうした人達と会ってお話をしていると、経験に裏打ちされた話の内容に深みと重み、含蓄がありとても楽しく魅力的です。

そういったビジネスエリートに出会ったクライアントから、「〇〇さんのような人材を紹介してほしい!」、「ビジネスエリートを紹介してほしい。」とよく言われます。そんなにたくさんいるというわけではありませんが、たまに遭遇することがあります。やっとのことでビジネスエリートに出会うことができたので、リクエストを受けているクライアントにご紹介すると、「歩んできた業界が違う」、「ビジネス経験の中身が違う」、「転職回数が多い」、「弊社の社風やビジネスにフィットしていない」、「学歴が低すぎる」といった理由で、書類選考でNGとされるケースが数多くあります。折角の逸材を真っ先にご紹介しているつもりなのに、つまらない理由で断られてしまって実ががっかりです。弊社は押し売りではありませんので、当然引き下がりますが・・・。

(笑)

こうしたクライアントは以下のような事実をよく理解していないからでしょう。

一般的に、業務経歴書を読んだだけでは、そのキャンディデイトがビジネスエリートかどうか? 判別することは中々難しいです。何故なら、ビジネスエリートは学歴・職歴が美しいわけでもなく、転職の仕方、回数が少ないわけでもなく、さまざまなことをしながら経験値を積み上げてきているので、いわゆるパツと見は良くないケースが多いです。しかしながら、実際に仕事をさせてみたり、お会いして話してみるとその片鱗をみることができます。経験や職務遂行能力、マネージメント力などトータルとしての人間力がすばらしいのです。すなわち、ビジネスエリートは会ってみたいと分かりません。それを見かけの判断基準で折角の逸材にNGを出していたのでは、一生出会える可能性をなくしているようなものです。

実際に、あるクライアントにビジネスエリートをご紹介した時、いつもならすぐに返事が来るクライアントの社長なのですが、1週間経っても返事がないので連絡したところ、やはり業務経歴書を見て採用の可能性はかなり低いので興味を持ってなかったとおっしゃっていました。そこで、人は会ってみたいと分からないこと、何故その人材が良いかを直接お話して何とか会っていただきました。その結果はもちろん採用され、今ではそのキャンディデイトの能力を疑う人は社内には誰一人いないぐらいの八面六臂の活躍で、いまだにその社長からは感謝されています。もちろん、その後の面接はかなりスムーズに進んでいることを付け加えておきます。

正直、3000人から4000人のキャンディデイトに今まで会って来て、ドキュメントから受けるイメージと実際に会って受けるイメージが一致することはめったにありません。プロのヘッドハンターとして、可能性があると思ってお紹介しているのに、その意図が理解できない経営者はかなり損をしているのでは? と正直思うことはたくさんあります。まあ、これはご縁でもありますのでなんとも言えませんが、皆さん、ご留意ください。

ファウンダー&パートナー 竹氏 彰