

華麗なる転職の天国と地獄 ▶▶ 11

花を咲かせるように人を咲かせる 辣腕ヘッドハンター

CDS 株式会社 シニア コンサルタント

吉住順子 Junko Yoshizumi

Photos by Tadahiko Nagata Text by Mayu Okamoto



吉住順子さん

日本基督教大学卒業。日本企業に勤めた後、渡米。帰国後、米系消費財メーカーのマーケティング部門に入社。1998年よりエグゼクティブサーチ業界に入り、2000年1月CDSに入社。消費財チーム、およびラグジュアリー業界専門のコンサルタントであり、社員のゴールセッティング、コーチングも担当している。8年前から週に1回、国立病院のリハビリ科で園芸療法士としてボランティア活動を行っていることが、ワークライフバランスの秘訣だという。

www.cds-consulting.com

「経験を重ね、年齢を重ねることがプラスに作用する仕事なので、長く続けられると思い、この職業を選びました」と吉住さん。静かなトーンの語り口には、信頼感があふれている。

20

代半ばで渡米し、語学力を磨いて現地で働いてみたところで、限界に気がついた。「どんなにがんばっても英語はネイティブにかなわないし、言葉だけではない要素も必要。自分の語学力は日本のマーケットのほうが高く売れる」と判断して、帰国。以来、「私自身がいちばん居心地の良い、いちばん自然体でいられるところを、今の時点までずっと探し続けてきました」。

この、状況を冷静に判断して困難を乗り越える実行力こそ、アメリカで獲得した最高のスキルだったのかもしれない。

もともと、「花と自然と人間」が大好き。それゆえ、帰国後最初に選んだのは、フラワーアレンジメント用品を扱う、米系消費財メーカーのマーケティング部門だった。そこで取引先の企業トップの人たちと頻りに交流し、PR活動の一環として各地でデモンストレーションを経験。人と接する面白さに開眼した。そこから現在のエグゼクティブサーチ、すなわちクライアントのニーズに応じてプロフェッショナルな人材を紹介する、ヘッドハンターの職に就くことになる。

「花も人間も“ナマモノ”で、鮮度の良いうちに売らないといけなのは一緒です」

(笑)。しおれそうな花でも水をあげれば生き生きしてくるように、今の仕事に満足していない人でも、環境が変われば自信に輝く方が多い。花も人間も、愛情を注いで手をかけてあげると、元気になるんですよ」

一流のヘッドハンターは、ただの紹介・斡旋業者ではない。彼女は候補者がクライアントとのインタビューを受ける前に、その方の才能や長所がきちんと伝わるように、インタビュー時の心得まで伝授するという。「外資系の場合はインタビューでのプレゼンテーション能力が高く評価されますし、モチベーションの高さも非常に重視されます。しかも会話の中では、グッドリスナーになることも大切。相手の意図を瞬時に理解して、シンプルかつロジカルに答えてほしい。結局、仕事の現場でいちばん大事なのは、コミュニケーション能力なんです。とりわけ女性の幹部候補者には、社内外の人たちと円滑に交流できる能力が期待されていますね」

最近ニーズが増えているのが、30代後半以上の女性幹部候補者。「部長クラスですね。経験や能力、リーダーシップだけでなく、必要なのはその人自身のやる気。キャリアアップは、目指せば必ず、叶うものなんです」

葉を茂らせ、花を咲かせる達人を、グリーンフィンガーの持ち主という。さしずめ彼女は、求人業界のグリーンフィンガーなのだろう。

