

3000人以上の経営幹部候補に会った
ヘッドハンターが考える

プロフェッショナルの条件

環境や他人を責めず、
どんなときも仕事を
楽しめるのが真の。プロ

縄文アソシエイツ株式会社
来住野 磨さん



取材・文=東海左由留 (SCRIVA) / 撮影=刑部友康

卒業と同時に、ビジネスパーソンとして一斉にスタートを切るにもかかわらず、30代・40代でヘッドハンティングされる人とそうでない人に分かれる。なぜなら、プロフェッショナルとして成長し、かつ社内外から信頼を得られた人だけがヘッドハンティングの対象となるからだ。

そんなビジネスパーソンの分岐点について、敏腕ヘッドハンター・来住野磨さんに聞いた。これまで3000人以上の経営幹部ないしは幹部候補生と会ってきた、「仕事のプロ」を見極めるプロの目で、プロフェッショナルの条件とは何かを語っていた。

仕事のプロになる基礎は 最初の5〜10年で固まる

業界・職種を問わず、我々ヘッドハンターが魅力を感じる人には共通するものがあります。

その一つが、目の前にある仕事に真摯に取り組み、どんなに困難な状況にあつても不平不満を口に出さず、それどころか難局を楽しんでさえいる空気をまとっていることです。

ヘッドハンターという職業柄、日々仕事のプロに会つては、人生やキャリアをいかに積み上げてきたかを詳しく尋ねています。特に、新入社員の頃の仕事の取り組みは、その人を知る大きな手がかりになります。社会人になって最初の5〜10年で、プロとしての基礎が固まるからです。

社会に出ると、わからないことや思い通りにいかないことに直面します。入社したばかりの自分と、

数年先に行く先輩との実力の差に愕然とするかもしれません。けれども、私がヘッドハンティングしてきた人たちは「何もわからなかった。でも、とにかくやってみよう」と、すべてを前向きにとらえて、行動に結びつけていました。

行動し、どんなにつらくてもやり遂げる。仕事をやり遂げたから、周囲から信頼を得られて、新たな仕事を任せられる。そして、次々に任せられる仕事での成長を実感できるから、楽しめる…。そういう好循環を、入社後の5〜10年で自ら生み出すことが、「仕事のプロ」への基礎になります。基礎ができてこそ、それぞれの特性やスキルを活かした本当のプロへのステップを踏み出せるのです。ですから、入社後はあらゆることに好奇心を持って、全力投球してほしいですね。

面談して「もったいない…」と感じるのは、目の前にある仕事をやり遂げた経験がないまま、後ろ向きな気持ちで辞める人です。こういう人は、仕事のプロとしての基礎が固まっていないため、次の職場で活かせるものがなく、ゼロからのスタートになつてしまいます。つまり、どんな仕事に対しても真摯に取り組んで成長する人と、この時点で、大きな差が生まれてしまう。

みなさんは、卒業まで2年を切りました。仕事のプロへの準備として、何かをやり遂げることにチャレンジしてみてください。例えば、バイトを1日も休まないという目標でもかまいません。学生時代に、何かをやり遂げた経験は、社会人になつてから、大いに役立つはずですよ。

来住野磨さんが考えるプロの条件

目の前にある仕事に対して
常に真摯に取り組み、
難局すら楽しむマインド

きすの・おさむ ●1989年早稲田大学法学部卒業後、総合商社トーマン（現豊田通商）入社。英国トーマン赴任時代も含め、11年間一貫して財務部門に所属。その後、光通信にて財務リストラに尽力した後、02年縄文アソシエイツに転職。財務・経理関係を中心に優秀な人材とのネットワークを拡げている。また、企業その他団体における講演を数カ月に1回の頻度で引き受け、少しでも多くのビジネスパーソンに「働くことの素晴らしさ」を伝えるべく活動している。

来住野さんが考えるプロの条件

2

一つ上の立場の視点で 自らの仕事の位置づけ・目的を 考えることができる

逆境すらプラスに変えて 「仕事のプロ」を目指そう

社会人になって最初のシヨッキングな出来事は、もしかしたら配属かもしれません。志望の部署と違って、やりたいとは思えない仕事を与えられたとき、どう受け止めるか。自分の置かれた環境を憂うことなく、全力でやり遂げられるかどうか。これもまた、仕事のプロへの分岐点となります。打算的な考えを抱いたり、目先の自己利益ばかりを追いかけたりしていると、結局は実力を養えず、自らの成長の機会を失ってしまうことが多いのです。

具体的な事例をお話ししましょう。誰もが知っている、日本最大級の大手アパレルの副社長を務めた方の新人時代の話です。

彼は大手商社に新卒で入社し、物流担当に配属されました。当時、商社では物流は傍流。第一線の出世も難しいポジションでしたが、「徹底的に物流を極め、1円でもコストダウンする」と腹をくくって、仕事にのぞみました。その取り組みが認められ、40歳で前述の大手アパレルチェーンの経営幹部候補として採用されたのです。製造小売業では、物流が勝機の鍵を握っていますから、彼の経験と実力が認められて、それが大きな花を咲かせることになったのです。店長を経て、彼が経営幹部に抜擢された理由は、自分の置かれた状況より一つ上の視点で仕事をし続けてきたからだ、私は感じました。

社会人になって、何年か過ぎていくと、与えられた仕事をこなすのが当たり前になってしまい、何のためにその仕事をやっているのか、組織のなかでの

自分の仕事の位置づけや、目的を見失ってしまうことがあります。けれど、一つ上の立場の視点で、「なぜ、この仕事を自分に任せるのか」と考えると、仕事の意義とやりがいが見えてきて、仕事に全力投球できるものです。同時に、経営者の視点で物事を考える習慣も身につけられます。この、一つ上の立場の視点から自分の仕事を考えられることが、プロフェッショナルの2番目の条件です。

興味深いことに、ヘッドハンティングされる人たちは、どこかで本流から外された経験のある人が多くいます。人事はある意味、運とタイミングに左右されますから、実力とは関係なく、突然、不本意な仕事を任される場合もあるでしょう。そんなとき、「こんなはずじゃなかった」と悔やんで過ごすのか、それとも、「自分を試すチャンス。結果を出そう」と前向きにとらえるかで、得られる経験はまったく違ってきます。仕事のプロは、どんな状況下でもビジネスを成功させる・やり遂げるといった経験を重ね、自分を磨く努力を怠りません。

以上のような例から、みなさんに学びとてほしいのは、いかなる状況においても、環境や他人のせいにはしないマインドです。逆境をプラスに変えるのは、自分次第。どんな状況でも、けっして腐らず、日々、仕事に全力投球できる人だけが、「その他大勢」から「一歩抜け出し、プロフェッショナル」となるのです。

「自分の仕事はここまで」と 限界を決めないから成長できる

「仕事のプロ」には財務や経理のプロ、また別の

プロになるために 大学時代に やっておくべきこと

1 今、やりたいことを とことんやりぬく経験をする

プロフェッショナルと言われる人は、これまでに自分の能力・体力・気力の限界値を超えて、何かをやり遂げた経験が必ずあります。在学中に、今、やりたいことに対して、高い目標を掲げ、どんなに苦しくてもやりぬく努力をしてください。社会に出た後、その目標達成経験が大いに役立ちます。

2 「こうなりたい」 という強い思いを持つ

自分の限界値を超える高い目標を掲げて、達成への努力をいとわない人には、成長が約束されています。「将来、こういうことをやりたい」「将来、こういう人になりたい!」という、高い理想やビジョンを見つけておくと、社会に出て、迷いが生まれたとしても、成長し続けられます。

3 ビジネスの現場で英語は必須。 徹底的に学んでおく

ビジネスの現場においては、海外でのみ英語が求められる状況ではなくなっています。日本国内でも様々な国籍の人たちと働く機会が増えているなかで、いつまでも「日本語しか話せません」と言っているようでは、ビジネスリーダーにはなれません。英語は徹底的に学んでおきましょう。

人は営業や企画のプロと様々なプロがいます。私が今まで会ってきた「仕事のプロ」の方々は、例外なく、何らかの得意分野を仕事の軸足として確立していました。みなさんも、まずは20代のうちにビジネスパーソンとしての基礎を固めると同時に、自分が力を発揮できる分野を持ち、「仕事のプロ」の軸足を確立してください。

プロフェッショナルの高みを目指すための3番目の条件は、自分が成し遂げた仕事によって、自身自身や会社のみならず、世の中がどう変わっていくか、夢を持って語れることです。仕事のプロとして大きく成長する人には、自分の受ける恩恵だけを考えるような我欲にまみれている人はいません。自分の仕事が生かす世の中やほかの人の役に立っていると確信しているからこそ、自身の限界値を超える仕事に挑戦し、やり遂げられるのです。

言い換えると、真のプロフェッショナル、そして、将来、経営幹部として活躍できる人材への分岐点

は、自分の限界を設けるかどうかにあるのかも知れません。CEO(最高経営責任者)やCFO(最高財務責任者)になる人は、「ここまですが自分の仕事」と、自分の仕事の領域を決めず、いろいろな仕事に積極的にいかかわる姿勢が共通しています。一緒に働く社内外の人や世の中のために何をすべきかを感じ取り、夢を語り、たゆまず実行する人には、人とチャンスがついてきます。その原点になるのが、新人時代から多くの人と接して、仕事の夢や達成感を共有してきた経験です。

これからの企業は海外拠点だけでなく、日本においても多国籍化が進んでいくでしょう。どんな困難にも打ち勝ち、志を忘れない強い思い。そして、英語を使いこなし、多様な人たちとコミュニケーションできる力。この2つを併せ持つ人が、日本という枠をも超え、外国企業でもトップに立てる「真の仕事のプロフェッショナル」となるのではないのでしょうか。

3

来住野さんが考えるプロの条件

自分が成し遂げた仕事によって、
世の中がどう変わっていくか
夢を持って語れる

