

job

これは前回の記事「採用方法について」の続編です。具体的な方法について詳しく説明します。

今日、ある友人からエンジニアの推薦を求められましたが、今回は WeChat のモーメンツ（朋友圈）には投稿しませんでした。投稿できないわけではなく、その効果があまり良くないからです。私は相手に、グループはあるか、一次的な人脈には全て問い合わせたか、Boss 直聘でお金を払って露出率を上げたかと尋ねました。相手は、いくつかのグループで募集情報を投稿したが反応がなく、一次・二次的な人脈にも広げ、BOSS 直聘でも積極的にアプローチしたと答えました。年末で皆が安定を求めて動かないため、本当に採用が難しいとのことでした。

私も気づきましたが、私のエネルギーには限りがあり、皆さんのために一人ひとり私の友達に聞くことはできません。私がより良いのは、皆さんに方法を教えて、皆さんが時間をかけて取り組むようにすることです。

私たちが人を採用する際、自然とまず身近でよく遊ぶ友人や、WeChat の連絡先リストにいる知り合いに尋ねることが多いです。

当我们问完这些人，这些人都在职或者忙别的事情，都没有意向怎么办呢。当我们发朋友圈，没有人回应怎么办呢。

もし私たちがこれらの人々に尋ねた後、彼らがすでに仕事をしているか他のことに忙しくて、興味がない場合はどうすればいいのでしょうか。もし私たちが友達の輪に投稿しても、誰も反応がない場合はどうすればいいのでしょうか。

最近、私は WeChat の「Moments」（朋友圈）をよく見ている、何人かの友達と WeChat でチャットもしています。全体的に見ると、みんな仕事やお金を稼ぐことに忙しく、非常に忙しい状況です。親しい友達でない限り、WeChat のプライベートメッセージには返信しないこともあるようです。

微信を長年使っていると、人間関係が固定化され、新しい友達を作る機会が少なくなります。また、社会人としての経験を積むにつれ、社交的でなくなり、新しい友達を作る意欲も薄れがちです。そんな状況下で、どうやって物事を進め、心から友達を作り、誠意を持って人を探すことができるのでしょうか。

グループ内で求人情報を投稿しても、誰も反応がないのは普通のことです。私たちはグループ内で一人ひとりに友達申請を送ることができます。友達申請をする際に、「私は某某会社のエンジニアです。同業者として、交流したいと思っています」とメモを添えることができます。このように人と知り合うとき、私たちは本当にその人と知り合い、交流したいと思っていますべきです。同業者の友人と知り合いたいという真摯な気持ちが重要です。あなたの誠意と真心が大切です。

相手がこのようなメッセージを見たとき、友達追加の確率はそれなりにあるでしょう。これは

相手がどんな人か、相手の忙しさなどによります。

私たちは、あまりにも目的意識が強すぎることを望んでいません。それは、女性を追いかけていたいと思ったときに、いきなり恋愛したいと言い出すのと同じで、そうはいきませんよね。しかし、友達を作る目的で人と知り合うときには、本当に友達になりたいと思うべきです。つまり、相手のことを気かけ、SNSのタイムラインで「いいね」を押したり、必要のないときには友達を邪魔しないということです。

それでは、友達になった後、どうやって相手に採用の話を切り出せばいいのでしょうか。前回の記事で述べたように、自分自身をしっかりと紹介し、相手のことを理解しようと努め、協力関係を築くことを目指しましょう。

所以通过好友之后，我们可以很诚实地说：

朋友，我在某某群上加您的微信，我们刚好是同行工程师，我公司最近在招聘人，实在找不到人就冒昧在群里加您的微信了，想交个朋友，同时问问朋友有没有在找工作，希望不要介意哈。

友達申請が通った後、私たちは正直にこう言えます：

「友達、私はあるグループであなたの WeChat を追加しました。ちょうど私たちは同じ業界のエンジニアで、私の会社は最近人を募集しています。なかなか適任者が見つからず、グループであなたの WeChat を追加してしまいました。友達になりたいと思い、同時にあなたが仕事を探しているかどうか聞いてみたかったです。気にしないでくださいね。」

皆さん、想像してみてください。こんなに誠意のあるメッセージを受け取り、こんなに誠意のある人を感じたとき、あなたは相手に返信するでしょうか。

相手が返信してきたら、普通の友達のように会話を進めましょう。相手がどの会社にいるのか、どの都市にいるのか、周りに仕事を探している友達がいるかどうかなどを聞いてみましょう。また、自分の会社で何をしているのか、どんな製品を作っているのか、自分の技術的なバックグラウンドや経験について話すこともできます。自分の履歴書や会社の紹介を相手に送ることもできます。

これらの努力を試みた後、結果として協力が成立しなかった場合でも、まだ方法はあります。相手に同業者のグループがあるかどうか、または同業者のエンジニアの WeChat アカウントを持っているかどうかを尋ね、名刺や WeChat ID を送ってもらうことができます。

相手が名刺を送ってきた際、あなたがその人を追加するとき、誰が推薦したのかが表示されることに注意が必要です。これは相手に影響を与える可能性があります。なぜなら、あなたがその人を追加する際、その人が「誰々が推薦した」と見ると、相手が自分とそれほど親しくないのに自分の名刺を共有したと感じ、不快に思うかもしれません。これは彼のプライバシーを守っていないことになるからです。

では、どうすればいいのでしょうか。私たちは自分の目標を達成しつつ、その過程で一人ひとりを尊重しなければなりません。どうすればいいのでしょうか。

この場合、相手に WeChat ID を教えてもらうか、WeChat のホームページのスクリーンショットを送ってもらうことができます。友達申請が通ったら、正直に「友達から紹介されたのですが、どの友達かは申し上げられません。会社が採用活動中で、どうしても連絡を取りたかったので、失礼ながら WeChat を追加させていただきました」と伝えることもできます。

このように、全てのプロセスにおいて、できる限り相手のことを考え、相手の立場に立って行動し、相手の信頼を勝ち取ることが大切です。

このようなグループには 100 人や 500 人もの人があるので、一人ひとりに連絡を取れば、多くの友達を作ることができます。このプロセスは、長期的に見て非常に有益です。考えてみてください、あなたは多くの業界の友達を持つことができます。私たちが積極的に連絡を取ったとしても、普段から相手を気にかけていれば、多くの友達と長期的な良い関係を築くことができます。誰かが私たちの WeChat を追加して、頻繁に「いいね」をしてくれたり、良いことがあるときに私たちのことを思い出してくれたりすれば、その人をとても尊重するでしょう。これらの業界の友達を知ることで、多くの業界情報を入手し、より多くの協力や機会を求めることができます。

以前、私が積極的に友達リクエストを送った人たちの多くが、私を削除してしまったことに気づきました。そのため、私はもはや積極的に人を追加しなくなり、これは良くないことだと思っていました。しかし、重要なのは、自分が相手にリクエストを送るか、相手が自分にリクエストを送るかではなく、私たちが誠意を持って友達になろうとしているかどうかです。私たちが本当に相手を友達として見ているのか、それとも相手を利用しようとしているのか。相手を自分のファンとして見ているのか、それとも平等に扱い、相手を自分の友達として見ているのかが重要なのです。

次に、仕事の探し方についてお話しします。仕事探しも同じ理屈です。友人や自分自身との親密度、業界への理解、市場への理解に基づいて仕事を探します。ここで匿名の例を挙げます。ある高校の同窓生が、最近大学院を卒業し、ユーザー心理研究のポジションを探していました。20 通の履歴書を送り、1、2 回面接を受けた後、仕事探しがとても難しいと感じていました。

私は彼女にアドバイスをしました。採用プラットフォームで大量に履歴書を投函し、そして職種を広げること、プロダクトマネージャーやオペレーションなども試してみることを勧めました。ユーザー心理を専門とするポジションは特に狭いです。次に、先輩や同僚からの推薦を求め、関連する WeChat グループでも多くの業界の友達を作ること勧めました。私たちが人を採用するのと同じように、私たちも仕事を探す際に、多くの業界の友達を作ります。私たちも心から友達を作る方法で仕事を探します。

私は会社を経営したことがあり、Boss 直聘で人を採用した経験があります。会社を経営するのは本当に忙しく、ある時期、私は採用情報を掲載してただけで、本当に急いで人を採用したい

わけではなかったのに、多くの履歴書を受け取りましたが、処理しませんでした。同様に、多くの会社も同じ状況です。みんな本当に忙しいのです。

さらに露骨な方法もあります。私たちは WeChat のモーメンツ（朋友圈）に投稿し、直接自分の履歴書を掲載することができます。もし周りの人たちがあなたをよく知っているなら、モーメンツに「最近仕事を探しているんだけど、何か推薦はある？」と直接書くのも良いでしょう。しかし、この時特に注意すべきは、本当に誠意を持って仕事を探しているかどうかです。

以前、私も友達の輪で仕事を探していると投稿したことがあります。多くの友達が機会を提供してくれ、「うちの会社に来てみない？」と言ってくれました。しかし、私は彼らの会社に行きたいわけではなく、私には好きな会社があり、Boss 直聘で良い機会を見つけました。そのため、友達をがっかりさせてしまうかもしれません。彼らは招待を出し、あなたとの関係が良いと思い、本当に一緒に働きたいと思っているのに、あなたは同じように返していないのです。

だから、多くの場合、物事を処理するときは、一対一のプライベートチャットで行うのがベストで、とても正確です。正確さの鍵は、それが誠意を示すことです。どうしても無理な場合は、露出と転換の考え方を使い始めます。

私たちが真剣に多くの業界の友人と交流し、多くの業界情報を入手し、多くの友人に彼らがどのように仕事を見つけたのかを尋ねた後、私たちは市場をよく理解し、私たちのようなバックグラウンドを持つ人々がどのように見られているのか、そして私たちがどのような機会に値するのかを知ることができます。

実はこれは 10 万、数十万の取引です。私たちはどのようにしてこのような取引を行うのでしょうか。どうやって他人に私を信じてもらうのでしょうか。

それは私たち自身の実力次第であり、どれだけ真剣に仕事を探るか、そして私たちの誠意にかかっています。この世界は多くの情報で満ちており、情報はあちこちに流れています。私たちは一人ひとりと心から友達になり、一人ひとりに尋ねることで、まさにこの世界の情報を手に入れ、この世界を理解しているのです。

実力がそれほど強くない人でも、転職を重ねることでステップアップしていく人がいます。これは仕方のないことで、ある意味では彼らの努力の結果とも言えます。彼らは情報収集や取引の成立に非常に力を入れているのです。

これらの方法でも仕事が見つからない場合、どうすればいいのでしょうか。その時は、会社を経営している友人や先輩・後輩とのつながりを思い出してみましょう。また、自分の期待値を調整することも重要です。「何でもできるし、何でもやります。仕事さえあれば」という姿勢で臨むことで、より多くの機会を得られる可能性があります。どの仕事にも学ぶべき点があるものです。

起業してからこれまで、私は多くの取引を成し遂げてきました。それにより、取引の両者の考え方をより深く理解するようになりました。人と協力する際には、相手の最善の利益を考慮し、常に相手の立場に立って考えることが重要です。

これが私の、人を採用する方法と仕事を探す方法についての心得です。簡単に言えば、私たちは十分な誠意を持って、心から友達になりたい、心から同僚を見つけたい、または心から会社に加わりたいと思い、そしてあらゆる方法を尽くして努力します。そうすれば、きっと見つかるはずです！頑張りましょう！