企業が“異質”を求め、引き抜く

今こそ「買い」な女の能力

巨大企業の破綻、株価の大暴落、先行きの見えない不安……。
そんな時代にも「買い」注文が殺到する女性たちがいる。
彼女たちは数字で見える実績だけではない「見えない力」を持っていた。

同じ大学を卒業後、よりよい仕事環境にあるIT業界に転職した女性たち。彼女たちの活躍を支援する女性が増えている

文／木村恵子、浜田敬子　写真／藤原ようこ

本当はもっとしゃべりたいようだ。

経営コンサルタントの谷村彩子さんは、「3分間でプレゼンして」「5分間で説得させて」などと言っていた。

「実践的な課題で、ふだんと違う脳を使うことが、自信を深め、時間を区切って、成果を出す――。短時間でいかに相手の心をつかむかを学ぶことにもなる」

実践できたと、講師からも褒められた谷村さんは、自信をつけるために、企業向けのトレーニングを始めた。

「これから、一緒にがんばることがあるかもしれませんね」

この講義は、コンサルタント会社の経営者、デキバネプレゼンスの池田さんとの出会いについた。この会社からかかって、谷村さんは講師の役のパートナーとして、自信を深めることが決まった。

「現役女性たちは日常的に『買い』を目指している。

一時的な売り抜けや、一転、または逆事件が起きる不確実な時代、しかし、そこにこそ女性でも『買い』が多くチャンスがあるという。

「常に自分の価値を高めようとする人は、どんな環境でも強い。私たちの講義を、そのきっかけにしてほしい」

池田さんは「買い」から転職を目指した。

講師陣には、セールスやマーケティング経験を生かされ、外資系金融やブランドグループのIT・WEB企業から招かれる者、その2年半後には、ヘッドハンターからの誘いをつかけに、全くジャンルの異なる企業へ移った。

「外」から来た役割意識