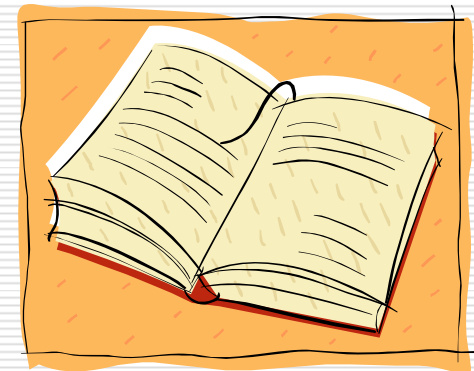


受かる面接の極意

通算300人以上の面接をした、
若手社長が、どんな本にも書かれていない
真実をお伝えします。



はじめに、、、

はじめまして、コミュニケーションライン(株)代表取締役の山本敦久と申します。

現在私は、34歳で会社経営をはじめて7年目になり、これまで通算300人以上の面接をしてきました。

それで、気づいたことは多くの応募者が**当たり前の事が出来ていない**ということでした。

偉そうな事を言ってしまいましたが、自分も若いときは今思うと全然出来ていなかったです。実を言うと私は、27歳まではフリーターでした。アルバイトをしながら、求人誌を見ては、何度も正社員の面接に行きました。

しかし、良さそうな会社、良さそうな仕事であれば あるほど競争率が高く、ことごとく面接で落とされました。

面接後、電話で「**残念ながら、今回は不採用です。**」この言葉を何度聞いたことか。その度に自分自身を否定されたような、「自分自身は価値のない人間だ」というレッテルを貼られたような、**屈辱の体験を何度も味わいました。**

しかし、今思うとその当時の自分は、落とされても仕方がない人間でした。

そう気づけたのは、面接をする立場になってからです。

その気づきを、「**面接の極意7か条**」にまとめました。

極意と大げさに書きましたが、実は簡単に実践できるものばかりです。

しかし、本当に実践すれば、希望の会社に入れる可能性はグッと高くなる事でしょう！！



極意1 応募の電話から、面接開始と思うべし！

面接先の会社との出会いは、まず応募の電話です。

当たり前ですが、この電話での対応が非常に重要です。電話から面接が始まっていると考えてください。

今から挙げる2点には、特に注意してください。

1. 電話先の相手は、忙しいと配慮すること

求人誌に掲載すると、場合によってはひっきりなしに電話が鳴ります。

電話を取る人にとっては、通常の業務と応募の電話、両方対応することになり、非常に忙しくなります。ですから、「お忙しい中申し訳ございません・・・」「お忙しいようでしたら後で掛け直しましょうか・・・」と配慮する気持ちをもてば、面接に来る前から、すごく印象が良くなります。

2. 普段より1オクターブ高い声で

電話の声は、普段より1オクターブ低く聞こえる事をご存知でしょうか？

ですから、もともと声の低い人は、特にクラ〜ク聞こえます。

普段より、1オクターブ声を高くして電話しましょう。



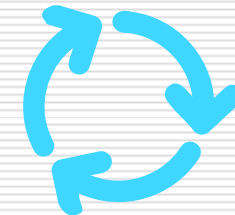
極意2 履歴書に気をつけるべし！

これも当たり前ですが、履歴書は手抜きしないでください。

履歴書を見て、入社後の仕事ぶりを判断しています。手を抜いていたら、きっと仕事も手抜くだろうと思われれます。事実そのようです。今から挙げる2点には、特に注意して下さい。

1. 空白は、出来るだけ少なく

空白が目立つ履歴書は、熱意が感じられません。埋めれる所は、字でいっぱいにしましょう。特に、志望動機はマスに、はみ出るくらい書き込みましょう。そこまでしている、履歴書は50人に1人いるかいないかです。それだけで、すご〜く印象アップします。



2. 履歴書の使いまわしは、絶対ダメ

前の面接で使った履歴書を、また使いまわしで持ってこられる方がけっこういます。わからないだろう、と思われるかもしれませんが、傷み具合で大体わかってしまいます。中には使いまわしの為、志望動機がズレてる場合もありました。使いまわしの履歴書は、手抜きの代表格です。心当たりのある方は、絶対やめましょう！！

極意3 第一印象に気をつけるべし！

ある心理学者によると、初対面6秒で人の印象は決まると言われます。

どんなに普段は努力家で、誠実で、ビジネスセンスがあったとしても、初対面の印象で人は判断してしまう様です。特に、面接は短い時間です。第一印象は、当たり前ですが、すごく大事です。今から挙げる2点には、特に注意して下さい。

1. 面接官が入室したら、まず立ち上って挨拶する

面接室にて待たされた場合。面接官が入室したら、まず立ち上がって「〇〇と申します。よろしくお願ひします。」と挨拶しましょう。そうすれば、すごく印象がよくなります。これが出来ている人は、10人中3人くらいです。

2. イスには、腰を深く掛けて姿勢を良くする

イスに浅く腰を掛けると、どうしても姿勢が悪くなります。そうすると、どんなに受け答えが良くても、だらけた印象を受けます。普段、イスに座るとき、どうしているか一度思い出してみてください。



極意4 ダラダラ話に気をつけるべし！

質問の受け答えで、ダラダラと長く話し続ける方がよくいます。
大抵は、何を言っているのかわからないという状態で、要点がぼやけています。
短く簡潔に答えましょう。そうは言っても、どうすればいいか、わからない方も多いでしょう。
そこで、簡潔かつ「頭が良さそうに見える」必殺の話し方をお教えします。

PR法

① Point (ポイント・意見)

☆一番伝えたいことを、まず最初に述べましょう

② Reason (理由)

⇒「なぜかと申しますと・・・」「その理由は・・・」「なぜなら・・・」

具体例

面接官 「あなたの尊敬する偉人は？」

応募者 「私は、レオナルド・ダヴィンチを尊敬しています。」←Point

少し間を空けて

「なぜかと申しますと、画家、詩人、科学者、発明家と、どれを取っても超一流で、歴史上無二の多才な人物だからです。」←Reason



極意5 質問は、気をつけてするべし！

面接もそろそろ終了。最後に面接官から「何か質問ありませんか？」と聞かれる場合、よくあります。その時に、悪い例として堰を切ったかの様にこういう質問をする方がよくいます。「給料は？」「休みは？」「残業は？」「転勤は？」「福利厚生は？」これらを聞きたい気持ちはすご〜くわかります。そして、働くに際して必ず確認しておかないといけないことでもあります。しかし、質問がそればかりだと、結局興味はそこだけかと思われ、印象が悪くなる恐れがあります。

そこで、印象が悪くならない上手な質問方法をお教えします。

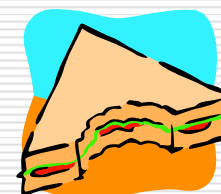
サンドイッチ質問法

⇒まずは、仕事内容や入社後のポジション等の前向きな質問

⇒次は、「給料？」「休み？」等の、本当は聞きたい質問
さりげなく、聞くのがポイント

⇒最後は再度、仕事内容や入社後のポジション等の前向きな質問

有効な理由ですが、人間は、最初と最後の印象が強く残ります。



極意6 立場を入れ替えて見るべし！

この極意だけは、当たり前ではなく、少し難しいかもしれません。

ただし、面接先の会社が営業関係やサービス業の場合、必ず意識してください。重要なポイントです。立場を入れ替えて見ることです。つまり、自分がもし面接をする会社の社長だとしたらと考えるのです。自分が社長だったら、どんな人材が欲しいかを考えてみてください。それは、営業マンにとって、もし自分がお客様だったら、どうすれば、この商品が欲しくなるだろうと、考えるのと同じことです。営業マンでなくても、人生で成功する為に必要な、黄金律(ゴールデンルール)とされています。

自分自身を商品と考えると、面接官や社長に欲しくなるように、プレゼンテーションして下さい。

聖書からの引用

「汝(なんじ)欲するものを他(ほか)に与えよ」

この言葉の意味を深く考えてください。(ちなみに私は、キリスト教徒ではありません。)

面接へのヒントが、沢山あります。



最終極意7 去り際に注意すべし！

面接もようやく終了。ホッとひと安心。しかし、ここに落とし穴があります。実は、面接官はあなたの去り際をずっと見ています。面接官は、あなたの本当の姿を見たいのです。だから、決して最後まで気を抜かないで下さい。もう少しの辛抱です。今から挙げる2点には、特に注意してください。

1. 後ろ向きでドアを閉めてはいけない

ドアを開けて、そのままお尻を向けて帰ってしまう方がよくいます。

すごく、もったいないです。ドアが閉まるまで、軽くおじぎをしながら、正面を見てドアを閉めましょう。すごく去り際の印象がよくなります。面接官は、去り際のインスピレーションをすごく大事にしています。これが、出来ている人は、10人中3人くらいです。

2. 会社から、半径100メートル離れるまで気を抜かない

ドアを閉めても、まだ気を抜くのは早いです。エレベーターや1Fのロビーで社員が見ているかもしれません。エレベーターで出会った社員の感じた印象が、面接官の耳に入るかもしれません。何度も言いますが、面接官はあなたの本当の姿を見たいのです。そう、覗き見をしたいのです。

だからこそ、気をつけてください。小学生の頃、先生に言われませんでしたか？「家に帰るまでが、遠足」と同じように「家に着くまでが面接」です。



最後に、、、

最後まで、お読み頂きありがとうございました。

最後にまだお伝えしたい事があります。就職が全てではありませんが、人生にとって非常に重要であると言う事です。

人生の半分近くを過ごすのが職場です。だからこそ、少しでも良い職場、良い仕事を選んで下さい。私の経験から言えることですが、誰でも入れる会社は、良い職場である可能性は極めて低いです。人間関係がギスギスしていたり、上司が理不尽であったり、離職率が高い会社が多いです。全ては、そうとは言い切れませんが、もしそういう職場であったら、きっとつらい思いをする事でしょう。だからこそ、競争率の高い会社にチャレンジしてみてください。あくまで確率論ですが、良い職場である可能性は高いはず。そして、この極意を実践して下さい。きっと、他の面接者より抜きん出る事が出来ます。なぜなら300人面接してきましたが、7つの極意全て備えた応募者は2%程度でした。だからといって、この7つの極意を実践しても絶対面接合格するわけでもありません。会社によっては、学歴だけで判断する場合がありますし、時の運もあるからです。そして、この7つの極意だけでは、どうしようもない事が実はあります。

それは、あえて書かなかった極意8が非常に大事だからです。なぜ書かなかったかと言いますと、一朝一夕には、どうする事も出来ないからです。極意8は「**雰囲気**に気をつけるべし」です。人は、今までの生き方が、**雰囲気**に出てしまいます。それは、隠すことが出来ません。不誠実な人は、不誠実な**雰囲気**が出ますし、ウソをつき続けて生きてきた人は、そういう**雰囲気**が出ます。不器用ながらも、誠実に生きてきた人は、誠実な**雰囲気**が出るものです。きっと、これからの時代は、こういう人が、必要とされると私は感じています。だからこそ、普段の生き方が大事なのです。

極意8を身に付けるには「**お天道様が見ていると意識する事**です」。

私のおばあちゃんが、私が小さい頃よく言っていました。

何か悪いことをすると、「誰も見ていなくても、お天道様はお見通しやで」と。それは、昔の人にとっては当たり前でした。

今の日本人が、忘れてしまったすごく大事な当たり前です。究極の極意は、当たり前をやり続けて生きる事です。

私も、当たり前をやり続けて生きて行こうと、心に誓っています。

ぜひ、当たり前を積み重ねて生きて下さい。その積み重ねこそが、何よりも大きな財産になるはず。です。

良い会社に入れる事を、心よりお祈りしております。



コミュニケーションライン株式会社
代表取締役 山本 敦久