

US Remac, Inc.
President & CEO

葉 英 緑

1992年関西学院大学商学部卒、(株)パソナ入社。1997年よりNCN米国大学機構にて2000名を超える日本人留学生の就職指導を行う。2004年「誰にでもなりたい自分がある。」をコンセプトに、100%求職者志向の人材紹介・派遣会社USリマックを設立。

第17回「ナル面」テクニック③

**相手に合わせて
自己PRのまとめ方を
変える**

なりたい自分になるための面接テクニック、略して「ナル面テクニック」。面接を成功させ、採用を勝ち取るための力を紹介します。

アメリカにおいては、面接する相手がアメリカ人の場合、日本人の場合、両方の場合など、さまざまなケースが考えられます。言葉と文化が変われば、当然ながらコミュニケーションの取り方や考え方も変わります。つまり面接のスタイルも変わることになります。特に自己PRのまとめ方は日米で大きな違いがあります。

そこで、面接する相手が日本人かアメリカ人かによって、自己PRのまとめ方を变える必要があります。自己PRそのものについては、これまであなたが準備し用意してきたものを变える必要はありませんが、最後のまとめ方を変えたいという意味です。

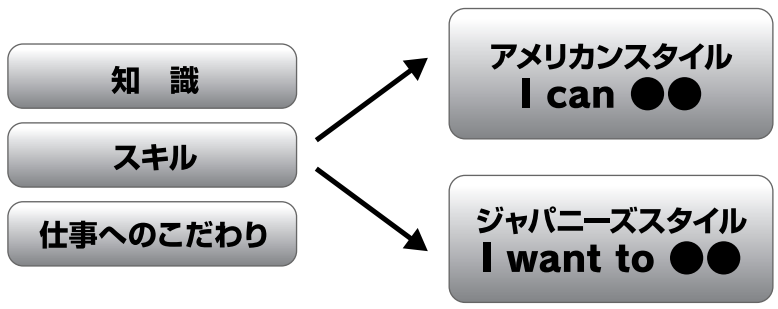
アメリカ人との面接では、自分がこれまでやってきたことや、持っている知識、スキルを伝え、それをもとに「自分は●●ができる、●●の結果を出せる」のように、ハッキリと「Can●●」でまとめる必要があります。そうしないと面接の最後で、「あなたは何かできるの

か？ 会社にどんな貢献ができるのか？」と聞かれてしまいます。

面接する相手が日本人の場合、「●●ができる、●●の結果が出せる」ということは、自分の口で伝えると逆に説得力がなくなってしまう。日本人の面接担当者にとっては、あなたがどんな知識とスキルを持ち、どういった成果・結果を出すかは面接する側で判断したいことなのです。相手が判断する前に自分から伝えるとマイナスになります。むしろ、自己PRに関しては、「自分は●●をやってきた、過去に●●の結果を出した」といった程度にとどめておき、そのまま「志望動機」に自然に入って、「自分は●●の仕事をして、●●の結果を出したい」といった伝え方をすることが望ましいです。

つまり、アメリカ人の場合には、「Can●●」ですが、日本人の場合には「I want to ●●」ということになります。日本人の場合、自分に知識や能力があり、過去にきっちり実績

を出していれば、改めて「●●ができる」と伝える必要はありません。逆に、「●●ができる」と言つと、本当は自信がなかったり、できないと思われたいために「自衛」していると思われる場合もあります。



会社設立:2004年2月
事業拠点:
Los Angeles(CA)/
Houston(TX)/
Huntsville(AL)/
Chapel Hill(NC)

事業内容:「誰にでもなりたい自分がある。」をコンセプトに、カリフォルニア、テキサス、アラバマ、ノースカロライナを拠点に、100%求職者志向の人材サービス(人材紹介・人材派遣)と人事コンサルティングを全米にて提供。転職・就職エージェントとして、求職者の転職と就職を徹底サポート。登録及びお仕事紹介は無料。

■カリフォルニアオフィス
5301 Beethoven Street, Suite 120,
Los Angeles, CA 90066
Tel: 310-474-4886 Fax: 310-474-4864

■テキサスオフィス
7322 S.W. Freeway, Suite 1020,
Houston, TX 77074
Tel: 713-541-4478

■アラバマオフィス
1010 Heathland Drive, Huntsville, AL 35816
Tel: 256-520-1030

■ノースカロライナオフィス
801 Tinkerbell Road, Chapel Hill, NC 27517
Tel: 919-215-4665

E-mail: personnel@usremac.com
URL: www.usremac.com