



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Pepperdine University経営大学院卒業と同時に、「誰にでもなりたいたい自分がある。」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。

本コラムのバックナンバーは
www.usremac.com
(Menu → Newsページ)でご覧ください!

第26回「ナル面」テクニク⑫

面接官の心から面接を考えるパート3

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

あなたが、面接で話す内容(自己PR、志望動機、キャリアゴール)から、当日の注意事項に至るまで万全の用意ができたとして、完璧な状態で面接に臨めば、100%採用になるでしょうか? 残念ながら100%とは言えません。少なくとも、事前に面接で話す内容の整理を行い、実際の面接でのマネーヤルルを身につけていれば、何も準備をしないあなたと比べると採用される確率が格段に上がるのは事実です。ただ、これまであなたが自分で面接官として多数の面接をした経験があったり、あるいは人材会社のように多数の面接の現場を見たりしていない限り、自己満足で終わり、結果につながらないことも多々あります。

履歴書と「自己プレゼン」の不一致

企業は、履歴書に記載されている内容から、あなたを面接に呼ぶかどうかを判断します。面接に呼ばれた時点で、あなたは履歴書上では、企業が求める

知識、スキル、経験のほとんどを持っていくことになりました。

では、面接に呼ばれ、実際に面接で話した際に、履歴書上の内容と異なる印象を与えてしまうことがあるのは、どうしてなのでしょう。

その最も大きな理由として、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、十分に相手に伝えられていないこと(自己過小評価)が考えられます。それは、実際にたくさん成果を上げ、大変な仕事をしていたにも関わらず、その内容をサラッと適当に伝えてしまっている人が多く、相手にぎゅっちりと自分の過去の仕事ぶりを伝え切れていないからです。

毎日朝から夜まで取り組んだ仕事ですから、普通に考えれば、一つの仕事を正確に伝えるのに少なくとも1時間はかかるはずですが、それをサラッと2分程で伝えてしまっている人が多いためが現状です。

具体的には、これまで自分がしてきたことを一から十まで思い出し、知識、スキル、経験、実績を紙に書いて洗い出し、そ

れをできる限り正確に単刀直入に相手に伝えることが、面接を突破する力ギだと言えます。

また、伝える際には「起承転結」を意識し、具体的な事例を挙げながらストーリー性を持って話をする、より現実的に相手に自分を伝えることができず。また、知識、スキル、経験、実績を伝えると同時に、自分の仕事へのこだわりや性格についても盛り込むことで、自分の人柄やチームメンバーとしての魅力の部分もアピールすることが可能になります。

これは、つまり「自己プレゼンテーションの力」だと言えるでしょう。

自己プレゼンテーションの力



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 888,
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