

Weekly 就活

2015/6/24
No. 127

今週の言葉

面接で勝負！



キャリア設計ゼミ担当 内藤行雄

「就活」本番を迎えるが、我がゼミもようやく慌ただしくなってきました。早くから準備を進め、はや内定をもらった学生もいれば、つい先日まで部活三昧でやっと活動を始めたばかりの学生もいます。理由はどうであれ、「就活」は待ってはくれません。

「就活」では、どうやって自分を売り込むかが大きなポイントであると私は考えています。まずは、履歴書・エントリーシート・志望動機・自己紹介や自分のセールスポイントなど、自分の思いが相手に伝わるように書いて提出します。多くの企業ではここから、筆記試験・面接と進み合否が決定されます。（門前払いの企業もありますが・・・）

普段は威勢のいい学生諸君が、試験が近づくと筆記試験はどうも苦手と弱音を吐くことがあります。そんな時には、この場に及んで逃げてどうする、筆記がだめなら面接で勝負しろと「面接の心得」を伝授して檄を飛ばしています。

「面接で勝負」は、私が見聞きしてきた就職試験の多くで、わずか10分ないし15分程度の面接が合否を決定する大きなポイントになっていたからです。「人は見た目が9割」といいますが、面接は短時間で自分を売り込む絶好のチャンスなのです。売り込むポイントは、志望動機とともに、自分が20数年余りを懸命に生きてきて、諦めずに続けてきて良かったこと、また、辛かった、苦しかったことから学んだこと、人を思いやる気持ちや今日自分があることに対する感謝の気持ちなど、自分の思いの丈を堂々とした態度で伝え、表現することができれば手応えは十分あるはずです。熱い思いを語ればいいという訳ではありませんが、何よりも自分の思い、熱意を相手に伝えることが面接の基本と考えています。

最も大切なことは、志望動機と自己紹介は時間をかけ、自分の言葉でまとめ、自信を持って話せるように何度も練習をして面接に臨むということです。

私の拙い経験からですが、必死に頑張る人間は輝いて見えるものです。すべての就活生諸君に内定という吉報が届くことを願っています。



気持ちは梅雨状態？（4回生、短大2回生へ）（その2）



内定が出ず、焦ったり、落ち込んだりの毎日が続いていると思います。さて、これまでの取り組みを、「ちょっと」振り返ってみよう、（その2）です。

先週、エントリーシートや履歴書が、なぜ必要なのか？という話をしましたが、就職試験は、要は「あなたがどんな人が知りたい」と云うことだけなのですとお話をしました。

今回は、面接の話。面接も同じです。「あなたがどんな人が知りたい」これに尽きます。



「私、面接得意です！」という人、ホント少ない。特に新卒。

ところが、社会人経験豊富な人は、こう言います。「面接、特に苦になりません。」この違いって？答えは、「場数」。これだけです。

ところが、小さい頃から、「年の離れた他人」と「マンツーマン」で、「自分のことを話して」、「更に色んな質問をされる」という機会は、驚くほど少なかったと思います。そうなると苦手が普通。今までやったことない人ばかりなのですから。

ということは、場数（経験）を踏めば、少なくとも苦手意識は克服できるはずです。

要は、「年の離れた他人」と「マンツーマン」で「自分のことを話して」、「更に色んな質問をされる」このことに慣れれば良いだけ。

とにかく、場数を踏むこと。先生方と話すチャンスです。多いに活用しよう！



（キャリアサポート室）