

「面接ケーススタディ」 応答編

実際に良く聞かれる質問と、それに対する返答を分析しよう。(G=望ましい回答。NG=望ましくない回答)

目的は、答えを覚えてもらうためではなく、「企業の見方」「企業の考え方」を理解してもらうためである。

① なぜ当社を希望しましたか？

NG:有名だからです／大きいからです／評判が良いからです

なぜ NG なのか。

これらは総て、「会社に何も貢献しない」答えだから。

会社の規模や売り上げ、知名度等に惹かれて来るということは、会社から得るものはあっても、会社に与えるものは、少なくともこの答えには見当たらない。

G:御社の〇〇(製品・サービス・売り物)事業に魅力を感じ、自分の△△知識がお役に立てると思うからです。

G:世界的なフィールドで〇〇を展開されている御社の製造部門で、世界に流通する△△製品を作りたいと思いました。

② コンサルタントにとって必要な素養って何でしょう？

NG:コンサルタントの役割は結果を出すことです。私は手をつけた仕事に必ず結果を出します。

・「コンサルタントの役割は結果を出すこと」と決めたのは誰？それほど世界共通認識でないことを勝手に決め付けている＝適正な判断力があるかどうか疑わしい。「必ず」の担保は？無意味な自信は説得力の無さ＝適性の無さに通じる。

G:お客様の期待する「結果」は何かということを見抜く力ではないでしょうか。明確に期待する結果を示してくれるお客様もいるかもしれませんが、そうでないお客様もいるかと思えます。コミュニケーションとロジカルシンキングで、そうしたお客様の考えに沿えるようにしたいと思っています。

・決め付けていないし、少なくとも自分でそう思っていることには反論できない。同一論旨でさりげない自己アピールにもなっている。

③ なぜ他社ではなく、この業界で当社を志望したのですか？

別にその仕事をしているのは1社ではないし、ライバル社に比べてとてつもない差がある訳でもない。まして部外者から見れば、同一業界の企業間の違いなどわからない。ぶっちゃけその会社出なければならない理由など無い・・・というのがホンネ。

企業はなぜこんなことを聞くのか。

どこまで自分の会社に入る気があるかを試しているから。

本当に行きたい第一志望の会社であれば、Webサイト始め、いろいろな企業情報を調べたりするもの。

好きなもの、こと、趣味、芸能人、スポーツ……興味のあることであれば、自然にそのことについて調べるもの。

同じ業界で似たような職務であれば、実際にその企業でしか成し遂げられないものはまずない。

NG:御社のようなグローバルな企業で働いてみたいからです。

・「グローバルな企業」はこの会社だけ???あまりに漠然としすぎている。

NG:説明会で先輩の方からとても親切にいただき、御社は社員を大切にしていると感じたからです。
・説明会に来た後輩には親切にするのが普通。この企業でなければならない理由になっていない。

G:御社のようなプラズマ技術の世界最先端に行く企業で働いてみたいからです。

・特定分野に限定することで、その企業「だけ」という問いかけに答えている。

G:説明会でお会いした先輩は、私と同じ理系でありながら、トレーディングでバリバリ活躍されていることを聞きました。異分野で専門性を持つ理系の人材を積極的に活用し、金融工学で活かされている実績を伺い、たいへん魅力に感じました。

・具体的事例を使い、「実績」があることで説得力を出している。

いずれもG回答は、その企業でなければならない、その企業だけの存在感、実績に触れている。

では、どうやってその企業「だけ」の情報(存在感、意義、立場、方向性...)を知るか。

↓

Web サイト、会社案内の「企業理念」「経営方針」等の宣伝にある情報を読み解く。

「アミノサイエンスの未来にとっても魅力を感じます。私の研究しているファインケミカルで、安全性の点で食品由来成分というのは非常に魅力で……」(「味の素グループの志」「研究開発の領域」より)

「数あるSierの中でもCTCさんは、商社が母体であることで、流通のあらゆる工程における情報管理に強いと思います。食品流通の研究をしたのでファミリーマートのデバイスシステムを……」(CTC プレスリリースより)

④ 学生時代に打ち込んだことは何ですか？

NG:バイトで居酒屋の店員を2年やりました。根性とコミュニケーション力が付きました。

・確かにそうかも知れないが、居酒屋で「4年」バイトしていた他の学生はどうなのか？勝手な基準で説得力無。

NG:テニスサークルで会計をやり、組織の大切さ、人をまとめる難しさを知ることが出来ました。

・サークルの規模は？10人？100人？1000人？どの程度困難なことを成し遂げたのかわからない。

NG:〇〇専攻において、新素材の研究をしました。

学生であれば当然では???その研究をして、「結果として得たもの」を具体的にアピールする必要がある。

G:生来引っ込み思案な性格を変えようと、思い切って居酒屋のアルバイトをやりました。最初はお客さんのオーダーも取れなかったのに、最後はバイトチーフで新人教育出来るほど、コミュニケーション力が養えたと思っています。

・目的と結果がアピールできている。このアピールであれば、年数や客数はそれほど重要ではない。

G:メンバー60人ほどのテニスサークルに3年間在籍し、最後は会計をやって、組織のまとめをしました。サークルは昨年、創立以来初の関東学生コンペで3位入賞しました。3年間在籍しながら学部成績で優を〇個取れ、課外活動と勉強を両立できたと思っています。

・サークルの規模や状況を説明しているので、どの程度の困難さを克服した、達成したかがわかり、なおかつ勉強と両立していることでアピールしている。

G:〇〇専攻において、新素材の研究を学部時代から合計で3年やってきました。残念ながら新素材を見つけ出したり、生み出したりは出来ませんでした。研究が努力だけでは成功しない理不尽さや悔しさ、そしてそれを共有できた仲間との生活は宝のように大切だと思っています。

・華々しい成果が必ずある訳ではなく、むしろ地道な活動をしながらも、そこから学び取る姿勢を示すことで、企業好みのアピールになっている。

面接に「正答」は無いが「誤答」はある。どう答えれば良いか迷った時は、今一度、何のために面接をするのか、考えよう。

華々しい成功談を聞きたい訳ではない。企業において脚光を浴びる機会がめったにあることではなく、むしろ地道な日常の活動をしっかり出来る人材が企業を支えている。1人のスタープレイヤーより10人の出来る普通の人が欲しいのが企業である。

学生の出来る範囲、達成には限りがある。その成果の軽重は選考にはほとんど関係なく、企業が学生に期待しているのはポテンシャル/適性。面接における「望ましい答えとは、ポテンシャル/適性を示すことが出来る答。

- ・ES との一致(志望動機、何がやりたい、適性・・・)
- ・能力(単に仕事の処理能力だけでない、「組織の一員として」の能力)
- ・人柄(一緒に仕事が出来るとかどうか)
- ・ビジネスマナー

これが出来ていることが、ポテンシャル/適性を感じさせることになる。

トラブルシューティング(こんな時どーする?)

① 質問はありますか?と聞かれた時

面接の最後にはまずほとんど聞かれる。絶対に何か聞くこと。仕事に関連したことが一番良いが、すでに面接で話し尽くしてしまった場合は「職場の雰囲気はどんな感じですか」とか「職場で宴会したりするんですか」等、取るに足りないものでも何も聞かないよりはるかにまし。必ず事前に質問の準備をする。(ふざけすぎはNG) またこの場合の質問は多くとも2つまで。またネットや募集要項など見れば誰でもわかるような低レベルな質問をすれば、インテリジェンスが低く見られるので、きちんと準備しておく。

最悪の対応は「特にありません」。1時間以上など長時間に及ぶ個人面接でもないのに質問が無い=関心が低いと判断される。

② 質問に答えられない時

緊張だけでなく、面接官の言っている意味がわからないこと、理解できない場合、「すみません、今のご質問は『こうゆう意味』でしょうか?」「□□の件についてということによろしいでしょうか?」と言って、自分の話しやすい方向に解釈し、それで良いかを尋ねる。(明確な返事がなくとも面接官がうなずいたりしていれば進める)違っていれば再度面接官が「そうじゃなくて『こうゆう意味』について話して下さい」ともう一度言ってくれる。

「もう一度言って下さい」は絶対 NG ではないが、面接という大切な席で聞き取れない、理解できない、という判断をされたら損である。自分で解釈を入れることで、少なくとも「聞いていない」訳でないことを証明できる。わからないことは正直に「存じておりません」と言ってかまわない。英語面接の場合は「英語が聞き取れなかった」フリをして聞き返すというテクニックもあり。

③ 圧迫された時(答えづらい/意地悪/否定的トーンのやり取りになった時)

圧迫面接のような質問ややり取りになったらチャンス。悪口を書かれるリスクを冒してまで本気で採用判断している可能性がある。絶対に反論したり落ち込んだりせず、淡々と答えたり受け流して耐える。

その他想定質問集

① あなたの長所・短所を話して下さい

NG:短所は神経質なことです。細かいことも気になるたちです。長所は人望があつて、友達がたくさんいることです。

G:長所といえるかどうかわかりませんが、人付き合いが得意です。友達、先輩、後輩などいろいろな人と付き合うのが楽しくて、結果として世界が広がったと思います。

短所は、ちょっと根を詰めすぎることでしょかね。研究でもチームワークが大事なので、自分だけが納得行かないと仕事が進まないようなことは無いようにしていますが、時には絶対にしくじつてはいけない場面など、すごく慎重になることもあります。あまりハツタリが利く性格じゃないみたいです。

・同じ内容を正反対の言い方にしているだけ。ただし長所を先に、短所を後にしていることが重要な差。仕事に絡めて返事していることもポイント。

② ご自身の研究は当社の仕事でどう生きると思いますか？

NG:やってみないとわかりません。

G:直接貢献できるかどうか、私自身がまだ御社の業務を完全には理解できていないので断言できませんが、私がやってきた研究では、たくさんのサンプルから例外を拾うという地味な作業をしてきました。御社の開発業務の中で、地味な基礎研究等でも粘り強く取り組めるのではないかと思います。

・やってみなきゃわからないのは当然なので、ある意味こじつけかもしれないが、常にポジティブな答をする。

③ 「全く未経験・希望していない業務」はできますか？

NG:できません。聞いてません。嫌です。

G:そうですね、未経験なもので、今「できます」と申し上げるのは無責任かと思いますが、努力したいと思いません。決して得意な分野とはいえないかと思いますが、自信を持って「できます」とは言えませんが、努力したいと思えます。

↑ 単に聞いただけで実際にはそういった業務はないのかもしれない。仕事をしていれば当然ぶつかる壁に対し、どのような反応をするのか見ている可能性も高い。その場では冷静に受け流す。

もししつこく「出来るの？出来ないの？」等としつようにくり返すようであれば、思い切って自分の考えを述べて良い。出来ない業務を任されてもハッピーにはなれない。しかし本当に出来るかどうかは、実際に仕事に就かないとわからないことも多い。

他にもこんな質問が……

- ・ 研究上の実績は何ですか？ 困難を乗り越えたエピソードをお聞かせください 失敗談を聞かせください
- ・ 将来の夢(10年後・30年後)は何ですか？ この仕事には何が必要だと思いますか？
- ・ 趣味は何ですか？ あなたの研究はこの仕事でどう生きると思いますか？
- ・ 仕事をする上で大切にしたいと思っていることは何ですか？ あなたの強みは何ですか？
- ・ 仕事上、あなたが得意としていることは何ですか？ 他にどんな会社を受けましたか？ 当社の印象は？

おまけ 英語質問例

1. What are your short term and long term goals?
2. Why do you apply to our company? Why not other firms?
3. What are your strong points and weak points?
4. Which qualifications of yourself contribute to our company?