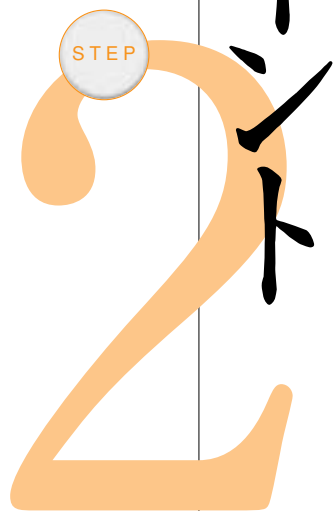


# 自己PRポイントの整理



## 自己PRのコツ

### 1 具体的に印象に残るように

自己PRは、自分という人間の特徴を納得してもらうことが重要だ。

では、自分の特徴を相手に納得してもらうには、どうしたらいいのだろうか？それは自分を具体的に表現することだ。例えば「私は水泳が得意です」と言っても、聞いている方は、本当にその人が水泳が得意かどうか分からない。しかし「私は大学時代水泳部に所属し、50m自由形で全国優勝しました」と言えば、より具体的に聞き取っている人にも強い印象を与えることができる。

この様に一言例えを付け加えるなどして、より具体的に印象に残る自己PRにすることが大事なのだ。

### 2 丸暗記をしない

自己PRを丸暗記することは、絶対に

やめるべき。喋っている本人は分からないかもしれないが、聞いている方は分かるもの。ではどうすればよいのだろうか？ポイントを3つあげておく。

(1) ネタを作っておく

(2) ネタを組み合わせる

(3) 一つのネタの肉付けをしておく  
具体的に言えば、自分の中でPRしたいことのネタをまずいくつか作っておく。例えば、(1) 子どもの頃からそろばんが得意だった(2) 珠算1級を持っている(3) 前職では経理の仕事をしてきたなど、PRしたいことをいくつかネタとして用意しておく。そして、制限時間などによってネタを組み合わせていく。時間が短ければ簡単に列挙し、長ければエピソードなどを加えればいい。

丸暗記しようとすると、喋り方が単調になって聞いている方は面白くも何ともないし、一つ忘れるとそれだけで舞い上がり後は滅茶苦茶になってしまうのだ。

### 3 人の話(自己PR)をよく聞く

よい話し手は、よい聞き手でもあると言われる。集団面接や少人数などのセミナーでは、他の人の自己PRを聞くチャンスがある。そこで人の話(自己PR)をよく聞いておこう。上手なPRは聞いていてとても参考になるし、下手なPRはどこの悪いのかを考えることによつて、自分が同じ失敗をしないようになる。

### 4 同じ表現はやめる

履歴書に書いてある文章と全く同じことを読み上げるように喋られると、聞いている方は興ざめしてしまうので、同じ事を言うにしても、表現を変えるようにしたい。例えば、履歴書に書ききれないエピソードを織り交ぜるようにし、書面に書かれていない情報を提供すべきだ。そうすることで、自分をより印象づける

ことができる。

### 5 堂々と表現する

どんなにいいことを喋っても、声が小さかったりするとマイナスになるが、堂々と喋ると内容が少々悪くても良く聞こえるもの。だからこそ、大きな声で堂々と喋って欲しい。恥ずかしいからといって、小声で喋ることは絶対に避けた

### 6 習うより慣れる

人前で話す自信があった人が、面接で一言も喋れなかったという話をよく聞く。その様な人に共通しているのは、面接という独特の雰囲気になじめず、何も喋れなくなるという事だ。しかし何回か面接をこなしていくと、少しずつだが上手くなったように思うものなのだ。

# アピールポイントを整理しよう

## キャリアを 見つめ直そう

その企業がどんな知識、能力を求めているかを求人広告から読み取り、自分の強みの中から関心を持ってもらえそうな項目をピックアップするという方法もある。今まで培ったキャリアと企業のニーズを照らし合わせ、その接点を示して、入社後の貢献度を説明する材料にしてみよう。さらに、将来の希望とその仕事の内容との接点を示すことができれば、いっそう説得力を増すことができるだろう。(P40参照)

### CHECK POINT

今まで経験した業務  
はどんなものだったか

- あなたが経験してきたのは、どんな業界、職種？
- どんな商品、案件などを扱ってきたか？
- どんな企業、人と多くのかかわりを持ってきたか？
- ビジネスのエリアは？ 具体的な仕事内容は？
- 仕事を通して感じてきた喜びとはどんなものか？
- あなたの経験してきた仕事にはどんなつらさがあったか？

## どんな個性を 持っているだろう

あなたの個性、人物像をより鮮明にするには、自分の思う長所と短所の両面を述べるのが効果的だ。それらが仕事にどう影響するかを、具体的に表現してこう。ただし、長所と短所は、本人にとつての長所が職種によっては阻害要因になるなど受け手によって逆転する場合があるので要注意。前職についての悪口や情に訴えるような苦労話は避けた方が無難だ。書く必要がある場合は、そこに得たものを必ず書き添えること。

### CHECK POINT

客観的な目で自分を  
見つめ直してみよう

- あなたは周りの人からどんな人物といわれているか？
- あなたの人つきあいには？
- コミュニケーションの幅は？
- あなたの性格を示す習慣は？(例：毎朝15分早い電車です座って通勤)
- あなたが仕事上で最も大切に考えてきたことは？
- あなたが仕事を通して、得てきたものは？
- あなたの性格が職場や会社にもたらしたものは？

## アピールできる 資格・特技はあるか

資格などを持っている場合には、仕事に直結していないものでも、内容に盛り込んでおこう。自己啓発を怠らない姿勢をアピールするためだ。資格取得の背景や勉強の様子などもさりげなく書いておくといい。なお資格を志望動機と関連づけられると説得力は増すが、こじつけは逆効果。資格以外の特技など(パソコン利用、セミナー受講ほか)についても、担当者のイメージをふくらませる材料になるので盛り込んでいこう。

### CHECK POINT

「これなら負けない」  
の資格・特技

- あなたが持っている資格をすべて列記せよ
- 資格取得の背景は？
- 受験までの苦労は？
- 資格はないが、熟練している技能はないか？(例：エクセルが使える)
- あなたが仕事上で最も大切に考えてきたことは？
- あなたが長年勉強、研究してきたテーマは？
- 資格を取ってよかったこととは何か？

## 仕事以外でアピール できることはないか

自己PR書は、あなたの個性や考え方を伝える書類。内容は仕事のことに限るといってもいい。例えば、学生時代からの興味やサークル活動、現在のオフの活動、趣味のこと、そこで得られた人脈や専門の知識ほか、仕事以外の部分でもあなたの個性や考え方を象徴する事柄はたくさんあるはず。あくまでサブ情報としての扱いは変りないが、こうした部分が、面接時の応答をスムーズにする材料となる場合もある。

### CHECK POINT

仕事以外の  
自慢できるキャリア

- 学生時代、あるいは卒業後のサークル活動などは？
- 仕事以外で現在最も興味を注ぐ対象は？
- 長く続けてきた趣味、あるいは習慣は？
- 最近、最も心地よいと感じる瞬間は？
- あなたが仕事関係以外に持つ人脈は？
- 学生時代の専攻は？ 現在の仕事に生かされているか？

Q&A  
こんなときは  
どうする

Q 自己PRポイントが見つけられない。

A まずは3つに分類して考えてみる。「社会の中にいる自分」「仕事をしている自分」「余暇を楽しむ自分」それぞれ、あなたはどんな姿で、どんな考えを持ち、どんな行動をしているだろうか？思いつくままに書き出してみよう。この作業で、あなたらしさが見えてくるはず。3分類に共通点があれば、それが自己PRのポイントになるだろう。

Q 資格を持っていない私は、持っている人より不利かしら？

A 履歴書の免許・資格欄に普通自動車免許しか記入できない人は少なくないだろうが、そう悲観することはない。応募資格として掲げる場合は別として、人事担当者は、この欄を応募者の自己啓発への意欲やチャレンジ精神を見る項目としてとらえるケースが多いようだ。スキルアップしたい事柄や、取りたい資格などについて「〇〇に挑戦中」と記入しておくのも良策だろう。

Q 就業経験が短い場合や、転職回数が多い場合はどうすればいいの？

A ハンディを抱えている人は、引っ込み思案に陥りがちだが、マイナス面ばかりに注目してしまうのは損。失業期間の長さは、充電や勉強、意中の企業探しの期間と置き換えたり、転職回数の多さは、さまざまな世界を見知っているのとらえるなど、ほかとは違う経験として訴えることで、逆にアピール材料にしていくことも可能なのだ。

Q 趣味も「得意科目・分野」といつていいの？

A 「手品」「ピアノ」「生け花」「料理」……。科目・分野という、つい英語とか、歴史とか書いてしまいがちだが、広く「特技」ととらえてみよう。他人より秀でていると思われる一芸を記入してこそ、人事担当者の目をひくことになる。「他人より秀でている」という基準はあいまいであるが、人事担当者から質問されても困らないレベルと考えておけば安心だ。

文章にまとめてみると

私は〇〇証券にて6年間、営業職としての経験を積みました。主として●●エリアの小口顧客を担当してきました。株式売買や資産管理などの取引を通じ、多くの事業主のさまざまな経営観に触れることができたことは、貴重な経験であったと思います。担当顧客の約3分の1は新規の顧客でしたが、その多くは顧客の紹介によるものでした。こうした紹介をもらえたことは、信頼の得られたことのおかげであり、これは私にとって大きな自信につながりました。

文章にまとめてみると

私はもともと人づきあいの得意なタイプではなかったと思います。ところが営業に配属になり、運よく実績を上げられたことよって、少し様子が変わってきました。今でも口下手なことに変わりはありません。ただ一生懸命に伝えようと努力をしていけば、その思いは相手に必ず通じるのだという自信があります。顧客が喜ぶ姿をイメージして知恵を絞ることを宿題とし、定期的に提案に行くというのが、いつしか私の営業パターンとなりました。

文章にまとめてみると

営業の仕事に自信がつくようになると、もう一段上のランクを目指してみたいと欲も出てきました。ファイナンシャルプランナーの資格取得に挑戦したのもそうしたこときっかけでした。終業の時間が不規則な仕事をしていましたので、毎朝の30分と土曜日の集中学習で、1年後に目標を定めて学習し、今秋、合格することができました。限られた時間を有効に継続して活用できたことが、合格できたこと以上に収穫であったと思います。

文章にまとめてみると

資格取得に費やしてきた時間が空いたこともあり、現在は朝の時間を利用してジョギングを始めました。始めて3カ月ほど経った先日、町内のマラソン大会に参加し、ハーフマラソンですが完走を果たしました。次回は半年後のフルマラソンの大会を目標に頑張っています。気力、体力ともに充実する今日、御社の求人を目にし、新たな挑戦を決意しました。これまでの経験を生かしながら、御社の一員として、さらに成長を目指していきたいと考えております。