

面接攻略法

面接の心得

STEP

面接の成否のカギは事前の準備だ

面接は応募する会社によって多少の違いはあっても、おおまかには似たり寄つたりの流れで進んでいく。一般的なモデルパターンを頭に入れて、想定問答の準備をすることで、受け答えは格段にスムーズになる。ただでさえ緊張する面接なのだから、万全の準備を整えて、少しでもストレスを取り除こう。

具体的な準備としては、マナーのおさらい、離職理由や志望動機など予想される質問に対する答えの整理、自分からの質問項目、身だしなみのチェックといったところだ。マナーは新卒時の就職活動を思い出しながら、想定問答は自己PRポイントをはじめ自己分析や応募書類作成の段階で整理された情報をもう一度会話としてイメージし直しながらチェックしていけばいい。実に準備はもう半分以上済んでいるのだ。

面接時の交渉ごとを好印象に突破しよう

給与、待遇などは聞きにくいもの、やはり確認しておきたい。悪印象を与えず質問するにはどうするか？

●給与／給与交渉が可能かどうかは、募集広告の内容や中途採用に対する積極度、能力主義かどうかなどで判断。交渉の際には、まず金額とその理由を明確に伝えること。

ること。そのためには、前職の給与額、キャリアなど、十分にデータをそろえることが必要だ。

●勤務地／勤務地の希望は、「可能であれば」程度の気持ちで交渉に当たるのが無難。家庭の事情があれば伝えておいた方がいいだろう。

●待遇／給与と違い、交渉の余地はあまりない。賞与支給の制度や昇級制度の概要の確認だけにとどめよう。

CHECK POINT 服装チェック

- 今日着ていく服を昨日のうちに用意しておいたか？
※当日はゆとりを持って出かけよう
- スーツやシャツはアイロンをかけてあるか？
※ネクタイはクリーニングに出せば生き返る
- 履いていく靴は磨いたか？
※新品よりは履き込んだものをきれいに磨き上げて
- 着ていくスーツやシャツは華美ではないか？
※企業によって異なるけれど、基本はオーソドックスなものに
- 髪長さや髪形は失礼に当たらないか？
※スーツなどと同じ
- 寝不足顔をしていないか？
※面接は前日からすでに始まっていると考えよ
- ひげやつめの手入れは？
※口元、手元に面接官の視線はいきやすいものだ
- ハンカチ、ポケットティッシュは用意したか？
※面接中、くしゃみが出たらどうしますか？
- 背筋はしっかり伸びていますか？
※せっかくの身だしなみも背中がまがってはいは台なしだ

Q&A こんなときは どうする

Q 面接で出されたお茶は飲んでもいいのか？

A 飲んででも飲まなくてもそれで評価が変わることはないはず。ただ、最初に手をつけるときは「いただきます」と一言添えるようにしたい。

Q 面接控え室でタバコはすってもいいの？

A 控え室に入ったときから面接は始まっている。マナー違反は、自己管理できないことの証明。慎みたい。

Q 面接結果が1週間たっても来ない場合連絡してもいいだろうか？

A 合否決定の期間には差がある。一般的に企業の多くは1週間から2週間程度の面接期間を設けるので、この場合が必ずしも遅いとはいえない。もう少し待ってみてはどうか。ただ、連絡を入れること自体は失礼なことではないので、どうしても知りたい場合は、状況確認ということで連絡しても構わない。

面接の流れはこうなる

POINT 1

現在の仕事内容、離職理由、仕事の志望動機、会社の志望動機は、どこの会社の面接でも必ず聞かれる項目だ。前もって答えを整理しておく。その場合、会社ごとに答えを用意する必要がある。

導入 (入室)

入室時には軽くドアをノックし「どうぞ」の声が掛かってから開ける。静かにドアを閉めたら、面接官を見て一礼「よろしくお願いたします」というのもいいだろう。勧められてから席に着く。面接の開始直後は、住んでいる地域や交通機関、所要時間など当たりさわりのない話題から入るのがふつう。この間に緊張をほぐそう。

POINT 2

入室は緊張する瞬間だが、ここは落ち着いてこなそう。ドアを後ろ手に閉めるなどの失敗は禁物。あわてる必要はないので、後ろを向いて閉め、振り返って一礼しよう。

過去 (前職)の 仕事内容

面接中の姿勢は、背筋を伸ばし、手は軽くひざにのせておく。過去(前職)の仕事内容については、どんな仕事をしていて、どのくらいの成果をあげたのか具体的に示すことがポイントになる。数字や表彰歴、困難を乗り越えたエピソードなど交えながら話すと説得力が増す。事前にキャリアを整理しておいたものがここで役に立つ。

離職理由

現状への不満などネガティブな理由は、前向きさに欠けると判断されてしまう。辞めるとき、自分にとって好ましくない環境に対し、どういう前向きな行動を取ったかを面接官は知りたがる。うちも同じ理由で辞めてしまうのではと思うからだ。前向きさを示し、ステップアップを目指した離職であることを伝えたい。

POINT 3

仕事の志望については、短期的な将来と長期的な将来について目標設定しておくとい。現状の正確な認識と、将来にわたってのビジョン、計画性を示すことになる。

仕事の 志望動機

その仕事についての下調べが不足し、自分のこれからの仕事のイメージができていないと、あこがれや興味本意と思われても仕方がない。なぜ、これまでのキャリアを捨ててまで、その仕事にチャレンジするのが分かってもらえるよう志望動機を整理しておく必要がある。「こんな仕事がしたいから」と、具体的にハッキリいえることが望ましい。

POINT 4

「なぜこの会社を選んだのか？」の問いに対する答えは、事前の情報収集の成果が試されるときといってもいい。将来性や安定性といった以外のポイントをどう抽出するかがカギだ。

会社の 志望動機

会社の志望動機については「将来性がありそうだから」「安定しているから」といったどこの会社にも当てはまるようなマニュアル的な回答では印象が薄い。会社研究で得た情報をもとに、自分なりの視点で志望の理由を話すようにしたい。また、待遇面ばかりに偏ると仕事への意欲に欠けるように思われてしまうので注意が必要だ。

POINT 5

入社後のトラブルを避けるため面接で確認すべき点。①広告に記載されている事業概要、労働条件、仕事内容であるか②残業や休日出勤の有無など日常生活での制約となる条件かどうか

条件確認

会社として応じられるかどうかの確認なので、無理な条件を突き付けるのは避ける。あらかじめ業界の状況や会社の状態、自分がこれからの貢献度などを加味して、金額の目安を引いておくと言説力がある。希望給与の伝え方は難しいが、基本的に自分をアピールした後は、会社の提示額を待つという姿勢が望ましい。

応募者 からの 質問

面接のやりとりの中でよく分からなかったこと、不安に思ったことなどを質問してみればいい。給与や待遇のことはばかりをしつこく聞くのは感心できないが、仕事内容などについては納得いくまで聞いておいた方がいい。事前に面接で聞くことをまとめておくと、なお有意義な面接にすることができるだろう。

POINT 6

一生懸命さ、熱意を伝えるうえで、応募者の質問の時間は非常に重要なポイントだ。特に仕事に関する質問は、製品や仕組みなど、あらかじめ興味のある項目をピックアップしておくといい。

退室

退室は面接の最後を飾る締めくくりの場面。質疑応答が終了したら、まず、椅子のわきに立ち一礼する。その際には「ありがとうございました」の一言を添えよう。さらにドアの所で一礼して、ドアを開ける。ドアは静かに閉めて、最後まで気を抜かないこと。

POINT 7

面接が終わると結果を待つだけとなるが、この間に面接を受けさせてもらったことへの謝辞をしたためた手紙を出そう。面接時に伝えられなかったことフォローもできる。

面接の心得

面接の鉄則6カ条

面接はだれもが緊張するもの。しかし、前もってきちんと準備を行い、ルールとマナーさえわきまえていけば、それほど身構える必要もないのだ。以下に面接に臨む際の心構えを【面接の鉄則6カ条】としてまとめた。いずれも、あなたらしさを面接官に伝え、面接を上手に進めていくための鉄則だ。さあ肩の力を抜いて面接に臨もう。

【鉄則1】相手の視線を受け止める

面接とは、ある意味で、欲する人と売り込む人が真っ向からぶつかる真剣勝負ということが出来る。いかなれば、意思のぶつかり合い。自信や意欲を感じ取ってもらうことがとても重要なのだ。せっかく立派な答えであっても、うつむいて

いては意欲は伝わらない。まず、面接官の視線をまっすぐに受け止め、堂々と話そう。上まぶたに力を入れ、こめかみ付近の筋肉を心持ち引っぱりぎみにすると、自信に満ちた目が演出できる。

【鉄則2】明瞭簡潔に答える

面接官は、応募者の答えを受けて、さらに突っ込んだ質問をしようと待ち構えているものだ。面接官の用意する先々の質問が読める場合もある。が、ここでは決して答えを先回りするようなことをしてはいけない。一つの質問に明瞭簡潔に答え、次の質問を待つ。先読みした回答では、質問に答えたことにならないし、会話の呼吸を乱してしまうことになるのだ。ハキハキとテンポよく、会話のリズムを大切にしよう。

【鉄則3】過去より未来をアピール

自己を強く印象づけたいあまり、強引な実績の売り込みになったり、言葉の端々にゴリ押しが感じられるようだと印象は悪い。ふだんの人間関係と同じことで、常に謙虚さは必要だ。面接官が期待するのは、あくまで未来である。そのことを念頭に、過去の実績が、その会社の将来にどんなふうに関与し得る可能性があるのかアピールしよう。

【鉄則4】積極的な印象を与えよう

面接官が最も敬遠するのは、消極的で覇気の感じられないタイプだ。ここで働きたいという積極性が伝えられなければ、その面接は失敗に終わる。積極性は言葉だけではなく、機敏な動作や身ぶりによっても表現することができる。言葉もハキハキと小気味よさを印象づけよう。

【鉄則5】知ったかぶりは失敗のもと

知識の量が測られていると思うと、つい背伸びをしてみがちだが、すぐにボロが出る。分からないことは分からないと答える方が、誠実な印象を与え、結果としてプラスになるだろう。

【鉄則6】一生懸命が基本

面接の受け答えは、必ずしもスマートである必要はない。むしろ、多少たどたどしくとも、伝えたいという気持ちがあるに表れる方が、熱意や一生懸命さが感じられて、好印象を与える場合もある。また、そうした態度からは、誠実な人柄も忍ばれる。こと面接においては派手なパフォーマンスを演じるよりも、飾り気のない純朴なタイプが受け入れられやすい。

CHECK POINT

自信を持って、いざ面接会場へ「面接日当日の最終チェック」

- 面接会場への交通機関、会場までの所要時間は調べてあるか？
- 控え室では、そわそわせず、気持ちの集中に努める
- 入室前には身だしなみを再度チェックする
- 自分の番がきたら、大きく深呼吸して入室しよう
- いつもより少し大きな声で、一言一言ハッキリ話そう
- 言葉につまったときは、あわてずひと呼吸置こう
- 意地悪な質問に対しても、感情的にならずに対処する
- よく理解できない内容について、きちんと確認しよう
- 積極的な自己アピールはできただろうか？
- 知ったかぶりをして、墓穴を掘らないように
- 面接はだれでも緊張する。割り切って楽しみながら話そう
- 退出まで気を緩めず、きちんとした態度で臨もう

Q&A こんなときは どうする

Q 筆記試験には、どんな対策を考えておけばいいか？

A 特に技能や専門知識を問われる職種では、面接以外に筆記試験を課する場合は多い。一般常識テストでは、国語、数学、社会、理科、英語などの基礎的な知識が問われる。例えば国語では漢字の読み書きや小説の作品と作者名を結びつけるものなど。社会は、歴史的事実や憲法、法律に関する知識を問うもの。英語は英文和訳が多い。事務系職や営業職では、数学や理科の問題は出題されても比較的容易に解けるものなので、それほど心配はいらないだろう。時事問題については、毎日、新聞に目を通し、特に政治欄や国際欄に出てくる用語の意味や最近の主な事件の内容くらいは知っておこう。いずれにしても付け焼き刃では対応できないのだが、頭の中を整理しておく意味で、市販の入社試験問題集を活用するのもよいだろう。

Q 面接の直前に都合が悪くなった、時間に遅れそう、そんな場合は？

A できるだけ予定通り面接に臨もう。都合が悪い場合は、担当者に連絡を入れて、面接可能な日時を伝えよう。いったん予定を組んでしまっただけの変更は、担当者に迷惑であると同時に、悪い印象を与える。

以前の仕事（前職）に関する質問

Q 以前の会社（前職）ではどんな仕事をしていましたか？

応募者が新しい仕事にどれだけ適応できるかを探る質問。さらに続く質問では、より具体性が求められるので、仕事内容をしっかりと整理しておこう。

- ここを整理
- 業務の流れは、どのようになっていたか。
- どんな役割を担っていたのか。
- 過去に経験した業務にはどんなものがあるか。
- 習熟度はどうか。

●回答例
モテルームで来訪者の要望を聞き基本プランを作成、提案し、注文を受ける仕事です。

Q 仕事上の実績・業績をお聞かせください

自分の実力を相手に伝えたい具体的な功績は最も分かりやすい。売り上げの数字や担当した製品などをできるだけ具体的に述べよう。

- ここを整理
- 自分の営業成績はどのようなポジションにあったか。
- 仕事上、最も貢献したと思えることは何か。
- 役職経験があるか。部下の数は何人か。
- 受賞歴、作品など具体的に証明できるものがあるか。

●回答例
ヒット商品となったパッケージソフト○○の開発にプロジェクトマネジャーとして携わりました。年間販売数で業界トップシェアを獲得したことは、自分にとっての誇りです。

Q この仕事には何が必要だと思いますか？

仕事上、どういった点に最も気を配っているかを聞くことで、ふだんの仕事に対する姿勢を知ろうとする質問。

- ここを整理
- その会社が利益を出す仕組みは具体的にどうなっているのか。
- 希望職種に必要な資質は何か。
- 今までの経験や資質がその会社の仕事に応用できるか。

●回答例
いかに顧客の立場に立って考えることができるか、その一点に尽きると思えます。顧客の嗜好や家族構成、年齢など、あらゆる情報を総合して、顧客に合ったプランを提案します。

Q この仕事を選んだ動機を聞かせてください

応募者の志向と動機の強さを測る。目指す目標がはっきりしていれば、単なるあこがれではないことが分かる。また、確実な成長も期待できる。

- ここを整理
- 仕事の面白いところ、つらいところは何か。
- 自分のどんなところがその仕事に向いていると思うか。
- 過去の経験と接点があるか。
- その仕事に就くために、どんな努力をしてきたか。

●回答例
ものづくりに携わりたいという願望が子供のころからあり、○○に出会ったときに、人のために直接役に立つ製品づくりを知り、自分もその製品づくりに参加したいと感じました。

離職理由に関する質問

Q 離職を決意した理由は何ですか？

採用しても同じような理由で辞めてしまうようなことにならないかを確かめることが狙い。目標達成のためなど前向きな姿勢をアピールしよう。

- ここを整理
- 離職したきっかけは何か。
- 不平・不満を自分なりに解決しようと努力したか。
- 周囲とのコミュニケーションはうまくいったか。
- まじめに仕事に取り組んできたか。

●回答例
私には金融の知識と英会話力2つの生かすべき力があると考えています。そこに世界の金融機関に数多くのシステム導入の実績があるという御社の求人を目にし、私の力を試してみたいと考えました。

Q どうしてこの業界を選んだのですか？

業界の知識、研究の跡を探り、仕事選びの動機の実づけを取るための質問。異業種からの応募者に対しては、安易な仕事選びをチェックするるのが目的。

- ここを整理
- 業界の特徴は何か。現在どんな動向が見られるか。
- 希望職種は、業界内ではどんな位置づけか。
- 業界の主な商品、製品にはどんなものがあるか。

生活を豊かにする住関連の商品を扱ってみたいという希望がありました。のびていく分野でもあり、暮らしに密着しているところに親しみも感じます。

Q 一貫して追求してきたテーマは何ですか？

専門分野の中でも、特に興味のあるテーマを聞く質問。応募者からすれば、最も自己PRしやすい質問だ。

- ここを整理
- 整理したPRポイントを思い出して。
- 応募先との関連性を考慮。

●回答例
従来の金型による射出成型を大幅にコストダウンするシリコン型の真空射出の効率化をテーマとしてきました。○○など御社の製品の製造にも応用が考えられる製法です。

Q 将来どんな役割に就きたいですか？

マネジメント志向か、プロフェッショナル志向かを探ろうとする質問。どちらにしても、その理由を具体的に、かつ前向きにアピールすることが重要。

- ここを整理
- マネジメント志向ならこれまでの経験と業績、プロフェッショナル志向ならこれまでの経験と身につけたスキル。
- 将来の自分を具体的にイメージ。

●回答例
今後ともバイヤーとして専門性を生かしていきたいです。世界中からこれほど思えるものを発掘し、消費者に提供する。自分の目と判断で商品構成を決められるような立場になれば最高ですね。

仕事の志望動機に 関する質問

Q 入社したらどんな仕事をしたいですか？

専門性がある職種に応募している場合に希望の職種や分野を確認したり、応募者のイメージと実際の仕事内容との間にズレがないかを確認する。

- ここを整理
- 特にやりたいと考えている業務、分野は何か。
- 仕事に何を求めるのか。
- 過去の経験をもとに生かそうと考えているのか。
- 会社にどんな貢献ができると思っか。

●回答例

御社の主力商品である〇〇の販売促進チームに参加したいと思っています。自分のアイデアを反映できて、大きな反響が得られたら最高ですね。

Q あなたの以前(前職)の給与はどれくらいですか？

給与を決める一つの材料として聞くもので、正直に答えればよい。給与額から応募者が以前(前職)の会社でどう評価されているのかを探る意図もある。

- ここを整理
- 残業手当や家族手当などを含まない基本給は？
- 成績次第で変動する歩合給などは平均してどれくらいか。
- 自分の仕事量、業績に見合った給与だと思っか。

●賞与を含めた年収はいくらか。

●回答例

私の給与は、資格手当、住宅手当などの諸手当を含め、税込みで〇万円、手取りにしますと〇万円くらいになりました。年2回の賞与を合わせると、年収は約〇〇〇万円でした。

Q どんな商品を扱ってききましたか？

扱う商品によって営業対象も営業手法も違ってくる。経験がどこまで生かせるかを測る質問だ。

- ここを整理
- 販売対象の傾向を整理。
- 商品の特徴を整理。
- 応募先の商品との共通点。
- 営業方法。

●回答例

素材メーカーの営業です。扱うのは樹脂素材が主体で、耐久性や剛性、価格、加工のしやすさなどを加味しながらユーザーとなるメーカーのニーズに沿った素材を提案していました。

会社の志望動機に 関する質問

Q どうして当社に応募したのですか？

会社をどれだけ研究してきたかによって、興味の違いを探る。よく研究しているという印象は、そのまま意欲とも受け止められる。

- ここを整理
- 会社研究にはどのような手段、材料を活用したか。
- 求人広告の会社概要をよく読んだか。
- 事業内容や仕事内容まで十二分に把握できたか。
- 会社研究の結果、どんな点に大きな興味を抱いたか。

●回答例

会社案内をお送りいただきましたので、その範囲のことは読ませていただきました。また、ホームページを通じて御社の製品の概略は勉強したつもりです。若手社員でも社長に直接メールで提案できる制度があるなど、風通しのいい経営がなされていることに最も興味を覚えました。

Q 当社に対してどんな印象を持っていますか？

会社に対する関心が高ければ、それなりにイメージはあるはずだ。その会社がつくっている製品、扱っている商品や店舗の雰囲気な

どに関する印象も盛り込みたい。

- ここを整理
- どんな点に最も魅力を感じているか。
- 製品や店舗にどんな印象を持ったか。
- 会社訪問後の印象のギャップは？
- どんなイメージ戦略を取っているか。

●回答例

御社の企業理念にもありましたが、来社して、あらためて清潔、清浄、清涼をモットーとする御社のクリーンなイメージを強く感じました。

Q ほかにどんな会社を受けましたか？

かけもち応募していることは問題ではない。希望に一貫性があるかどうか力がギンになる。

- ここを整理
- 応募している会社の共通点はどこか。
- キャリア・ステップと絡めた説明ができるか。
- 御社が第1志望だとアピールする材料があるか。

●回答例

はい。同じ建設業界の中でも、御社と比較して規模の小さな工務店1社にも応募しています。企業規模の大小が希望の仕事に就くうえで影響すると考えたからです。

Q 当社の店(商品)を利用したことがありますか？

流通業などの場合、会社研究の一環として店舗をのぞいてみるくらいは当然との前提のもとに質問する。メーカーの場合、商品について聞かれることは多い。

●ここを整理

- 会社研究の対象として店舗を利用したことがあるか。
- 店舗内の印象、従業員の働きぶりに対する印象は？
- 製品に関して、改善すべき点は？
- 他の店舗、他社製品との相違点は？

●回答例

以前から利用してはいましたが、御社に応募するに当たって、5店舗ほどに行ってみました。どの店でも、スタッフがきびきび、笑

顔で働いていて、社員教育が行き届いている会社だと印象を新たにしました。

雇用条件等に関連する質問

Q 給与はどれくらいを希望しますか？

希望給与が規定に合致するかを確認すると同時に、応募者が自身自身のキャリアや能力などをどう判断しているかを探る。上乘せる場合は10%程度に抑えたい。

●ここを整理

- 業界、職種における給与相場を知っているか。
- 以前(前職)の給与は世間一般より高い方か、低い方か。
- 希望給与に見合った貢献ができる裏付けがあるか。
- 上乘せる狙うとしたら、あといくら欲しいのか。

●回答例

以前(前職)は手取りで〇万円でしたが、これに情報処理技術者の資格手当、もしくは能力給へのプラス評価をしていたいただいた額を私としては考えています。プラス2万円ほどが希望です。

Q 希望の勤務地はありますか？

勤務地を限定したい事情があるかどうかの確認。特に事情がなければ、自宅から通える範囲ならどこでも受け入れる姿勢を見せることが望ましい。

●ここを整理

- 希望する仕事などの事業所にあるか、確認しているか。
- 転居しても会社の指示を受け入れる覚悟はあるか。
- 勤務地を限定して希望するだけの正当な事情があるか。

●回答例

自宅から通える範囲ですと助かりますが、私は独身ですし、勤務先によっては引越しも考えます。

Q 何か資格・免許を
持っていますか？

資格によっては、新しい事業の展開や希望職種以外への配属も考えられる。業務上、資格取得が望ましい場合は、取得に意欲を見せられるかどうかの評価のポイント。

●ここを整理

□持っている資格はすべて履歴書に記入したか。
□希望職種以外への配属を勧められたらどう対処するか。
□業務上、必要な資格はどのようなものがあるか。

□入社後、ぜひチャレンジしてみようとの意欲はあるか。

●回答例

学生時代に宅地建物取引主任者の資格を取りました。もし御社が、将来的にチェーン展開を図るような計画があるのでしたら、ぜひ店舗開発の部署への配属をご検討いただけたらと思います。

人事担当者への質問の仕方

Q 今後の事業展開について
知りたいのですが？

経営ビジョンや将来の目標についての質問を歓迎する会社は多い。会社の将来性を問う意味でぜひ聞いてみたい質問だ。逆に「この厳しい状況にどう対処されていくお考えですか？」というアプローチの仕方もある。

●ここを整理

□会社の将来のビジョンは？
□現在の不況期を乗り切るための施策は？

●質問例
御社は事業の多角化に積極的ですが、今後力を入れていこうと考えているのはどんな分野ですか？

Q 中途で入社された方の
活躍ぶりを知りたいのですが？

中途入社者が活躍できる風土かどうかは重要。特に異業種への再就職を目指す人にはハングリーなことを確認しておきたいもの。中途入社者の社員が少ない場合は、どのような役割を任せたいと考えているのか率直に聞いてみよう。

●ここを整理

□中途採用の社員の中で、自分と同じような役割を担っている人がいるか？
□未経験でも活躍の場が得られるか？

●質問例
中途入社の方は全体の何割くらいいらっしゃいますか？積極的に中途採用を行っているようですが、未経験で入社して活躍している方も多いのですか？

Q 配属先がどこになるか
知りたいのですが？

はじめから配属先が決まっている場合もあれば、応募者の希望に沿って決める場合もある。募集要項に2カ所以上並記されていたら、希望を受け入れてもらえるかどうか聞いておこう。本社所在地と研究所などの施設が離れている場合もあるので要注意。転勤の有無も確認しておこう。

●ここを整理

□配属の可能性のある事業所はいくつあるか？
□転勤がある仕事かどうか？
□どこに事業所があるか？

●質問例

都内各所に事業所がありますが、配属先はある程度こちらから希望を述べさせていただけられるのでしょうか？

Q 会社見学は
可能ですか？

社内の雰囲気を知るには面接担当者に聞いてみる方法もあるが、やはり自分の目で見て確かめるのが一番。面接はその絶好のチャンスだ。

●ここを整理
□社内の雰囲気はどうか？
□若々しい職場？

●質問例
後で社内を見学させていただきたいのですがお願ひできますか？

Q 御社の平均年齢を
教えてください

社風や若手の活躍ぶりを知るための質問。社風については、見聞きしたものを総合的に判断していくしかない。平均年齢、男女構成比、クラブ活動の有無などを通して、社風が自分に合っているか推し量ってみよう。

●ここを整理

□管理職で若い人が活躍しているか？
□社内のコミュニケーションは円滑か？

●質問例

社内を拝見したところ、若い社員も多いようですが、平均年齢は何歳くらいになりますか？また管理職の平均年齢は何歳でしょうか？

Q 私のキャリアだと
どれくらいの評価ですか？

仕事内容は通常会社側から説明がされるが、自分が担当する実際の仕事の自身や範囲については分かりにくい。そこで、自分のキャリアや能力に応じた具体的な質問をする必要が出てくる。

●ここを整理

□具体的にどんなチャンスが与えられるのか？
□自分のキャリアがどれだけ評価されたらうか？

●質問例
私のキャリアですと、その製品開発にどんな立場、役割でかかわられるのでしょうか？

Q&A こんなときは どうする

Q 他社の採否の結果待ちは、
知らせた方がいいか？

A 知らせる必要はないが、採用通知を受け取った場合には、迅速に返事をしなければならないため、判断が迫られる。一度保留した返事をさらに延ばすことはできないので慎重な対応が必要だ。

Q 集団面接を受ける場合の
注意点は？

A 集団面接は5から6人、多くて16人くらいの応募者が一室に集まり、質問を受ける。個人の面接と違い、時間配分が公平にはならない。他の応募者がない個性を発揮するためには、言葉遣いの表現を変えてみたり、比喩を用いてみたりして印象づけを図ろう。かといって、人を押しつけてまで自分がという露骨な態度はかえってマイナス。和を乱さず、個性を発揮しよう。

Q 仕事と直接関係ない資格について
聞かれた場合は？

A これはあなたの知識や技能の広がりについて興味を持った場合の質問と考えていいだろう。聞かれたことには、しっかり正直に答えればいい。興味を持ったきっかけ、勉強の仕方などの内容を盛り込むと話題を膨らませやすい。