

# ■リクルーター養成ゼミ 6日目 「自社ファンにする面接が出来ていますか？」

11/29 柏クラス 会場：柏商工会議所  
 11/28 千葉クラス 会場：千葉商工会議所

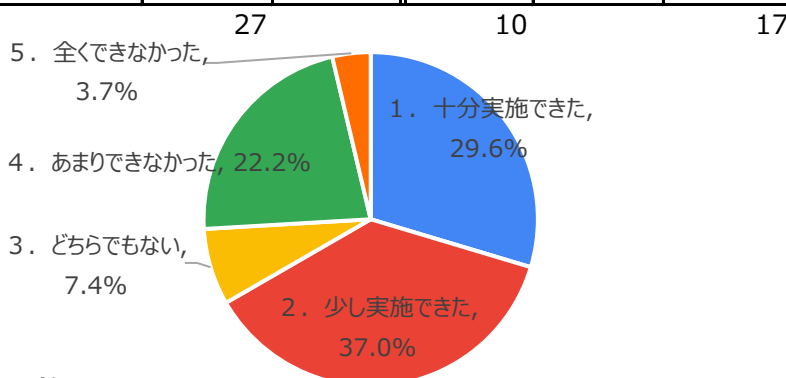
## 参加状況

	全体		柏クラス		千葉クラス	
	社数	人数	社数	人数	社数	人数
参加者数	29社	35名	14社	15名	15社	20名
アンケート回収数	23社	27名	10社	10名	13社	17名
アンケート回収率	77.1%		66.7%		85.0%	

## ～宿題と振り返りについて～

Q1. 今回のMission「自社をPRする5分間のプレゼンを作成する」は、職場の中で実施できましたか？

	全体		柏クラス		千葉クラス	
	人数	割合	人数	割合	人数	割合
1. 十分実施できた	8	29.6%	4	40.0%	4	23.5%
2. 少し実施できた	10	37.0%	4	40.0%	6	35.3%
3. どちらでもない	2	7.4%	0	0.0%	2	11.8%
4. あまりできなかった	6	22.2%	2	20.0%	4	23.5%
5. 全くできなかった	1	3.7%	0	0.0%	1	5.9%



### その理由をご記入ください。—柏クラス—

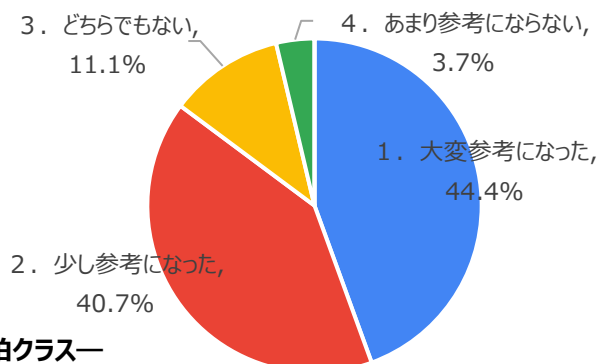
- ・ポイントを絞ってそぎ落としていくことができた
- ・時間延長していただき、ご意見がたくさんいただけた。
- ・講義を聞き、講師が言わんとしているエッセンスを理解したと思うため。
- ・骨子シートだけだと内容と時間の配分が分かりにくかったため、同時進行でスライドの作成を始めながら「大体5分程度」のスライドも提出時には7割程完成させることができました。
- ・羅列しただけで精査はできていない
- ・まだまだ未完成なので
- ・他のメンバーと相談する時間は取れなかった。
- ・たたき台となるドラフト版はできた。
- ・内容を絞ったつもりだが、まだ迷っていることがあるから。
- ・長期入院など、子どもの看病のため。

### その理由をご記入ください。—千葉クラス—

- ・想定パターンを考え、2つ作成できたので
- ・週3回ほど時間を設けて取り組みました
- ・3名でそれぞれ作成した。お互い参考にしながら、良い所などまとめられた。皆それぞれ違う見方なので、響くフレーズもお互い考えた。
- ・今までやってきた会社の魅力分析や言葉磨き、キラーワード等のゼミで学んだことを活用し、会社の魅力のプレゼン内容の大まかな流れを骨子シートで作ることが出来たため。
- ・他の日に振休予定で休日出勤し対応。
- ・骨子シートを活用したのでイメージができ、少し進めることができた。
- ・他の研修の課題、日常業務であまり時間を割くことができなかったため
- ・学生に対してどのような内容でプレゼンするべきか考えることができました。
- ・プレゼンの内容をイメージできたが、具体的なところまで取り組めなかったため
- ・今のところ、骨子シートを作成した段階でこれからスライド、シナリオを考えていく予定
- ・流石に今回はまとまった時間が必要で、この時期、厳しかった。
- ・少し実施できたと自分の中では思っていたが、ほかお企業の方のプレゼンの発表などを見て全然できてなかったんだと感じた。新しくインスピレーションも湧いたので5分間のプレゼンをもっと見やすくわかりやすいものにしたい。
- ・仕事が多忙期で手が出ませんでした。
- ・内容の確認がこれからなので
- ・業務が繁忙期であり、プレゼン準備の時間がほぼない。
- ・社内で打ち合わせができなかった
- ・通常業務に追われてしまった為

## Q2.ふりかえりの中で講師が話した「全体講評」は、参考になりましたか？

	全体		柏クラス		千葉クラス	
1. 大変参考になった	12	44.4%	4	40.0%	8	47.1%
2. 少し参考になった	11	40.7%	4	40.0%	7	41.2%
3. どちらでもない	3	11.1%	2	20.0%	1	5.9%
4. あまり参考にならない	1	3.7%	0	0.0%	1	5.9%
5. 全く参考にならない	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
	27		10		17	



### その理由をご記入ください。—柏クラス—

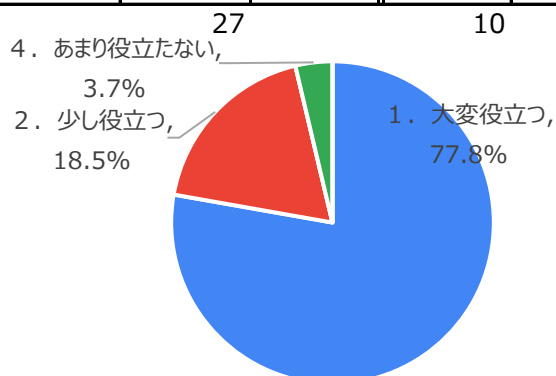
- ・ 方向性が間違っていないかと確認できた。
- ・ みなさんの一点突破の内容が聞けて、非常に面白かったです。骨子の濃度を高めていく作業は、時間の許す限り行っていきます。
- ・ プレゼン資料を作成するにあたり予定時間の倍の量を作成しネタを削いでいくという手法は、確かに大変な工程だと思いますが質の良いプレゼン資料が作成できるだろうな〜と参考になりました。一般的に求められている人物スキル（コミュニケーション能力）と我々中小企業が実際に求めている人物スキルは必ずしもイコールでは無いということはハッキリ知ることができて良かったです。
- ・ 各社各様ということがわかった
- ・ 自分のプレゼンの方向性は間違っていないのかと感じたので。
- ・ 笑顔正面の写真だけではなく、オフショットの写真も効果的とのこと。
- ・ プレゼンの評価があまり良くないとしても気にしないでいいことだと分かったから。何も反応が無いほうが感想が無いということなので、何かしら記憶に残るものを作ろうと思ったから。
- ・ 自分が作成した資料があてはまるのかが不明
- ・ 直ぐにグループディスカッションに入ったため

### その理由をご記入ください。—千葉クラス—

- ・ 張り切ってやってみる（実験してみる）ことが大切だと感じたので
- ・ 全体的に作りが良かったと言っただけだったので不安が少し減りました。
- ・ 骨子シート等の評価を頂き、わからないけど自信をもらった気がしました。
- ・ 発表に向けたアピール方法（他のグループの発表をきいて、そのコメント）
- ・ 骨子シートをつくり、少し不安だったプレゼンの内容の方向性がしっかりと定めることが出来たため、
- ・ 竹内涼真の話はとても面白いなと思いました。そこからどのように志望動機を変えさせるのかは見ものだなと思います。ぜひそういう人の意識を変えているところを見てみたいなと思いました。
- ・ プレゼンを学生の前で発表し、学生の意見を聞ける貴重な場所であるため、学生の聞きたい意見（アンケートに書いてもらいたいこと）をあらかじめ言うことも手だなと思いました。プレゼンの対象者考えること、ピンポイントでも共感、響く人には響くような目的をしっかりと伝えることを考えながら、プレゼンの準備をしていきたいと思いました。
- ・ 他班の進捗状況が理解できた
- ・ 全体評で上手にまとめてあとと仰って頂き、安心できた。
- ・ 同じ製造業の中でもいろいろな意見があり参考になりました。
- ・ 受講者の骨子シートの内容がそぎ落とした大胆なコンテンツが多い
- ・ 今回、発表会不参加であり、宿題の結果、想定される発表時間が3倍近くになっている現状では、当日の場面でどうするか…の先生の話が、当方、それ以前のところの課題でつまづいていたため、あー、そうか！みたいな感覚では入ってこなかった。
- ・ 自分が100%復習出来ていなかった為
- ・ 骨子⇒ツール⇒シナリオ⇒見ないで演じる
- ・ 色々な視点や意見などをいただくことが出来た
- ・ 今回の講評は少なかったように思えた
- ・ ほぼグループ内での話だった為、あまり参考にならなかった。

### Q3.グループでの振り返りの共有では、新しい気づきや学びがありましたか？

	全体		柏クラス		千葉クラス	
1. 大変役立つ	21	77.8%	9	90.0%	12	70.6%
2. 少し役立つ	5	18.5%	1	10.0%	4	23.5%
3. どちらでもない	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
4. あまり役立たない	1	3.7%	0	0.0%	1	5.9%
5. 全く役立たない	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%



#### できるだけ多く具体的にご記入ください。—柏クラス—

- ・ 各社のプレゼン資料を拝見する機会が得られた。
- ・ プレゼン内容に自虐を入れることで、逆に魅力的に感じたから。
- ・ リフレーミングで表現方法をアドバイスしてもらえた。キャッチコピーを一緒に考えてもらえた。
- ・ 知的障害のアピールだけではなく、会社の労働条件もアピールしたほうが良いのではないかと
- ・ 「職人に向いている方へのアピール」を強みに変える事でアピールポイントが変わる事がわかった
- ・ 実際、パワポを使って5分間のお話を皆さんに聞いてもらい、具体的に悪いところを指摘してもらうことが出来たので。
- ・ 具体的なデメリットを冒頭に持ってくる、技術の習得を富士山に例えるなど、工夫した点を具体的に聞いたり、お互いにアドバイスを参考になりました。
- ・ 職場の人の証言には可能な限り写真を載せるほうが良い（発表場所が体育館のため）障害者雇用についてふれたほうが良いのでは？（今回あえて外したのですが）高校生には残業時間や育休のイメージがわきづらいのではないかと。数字で訴えられるものは有効だろう。
- ・ こういう採用に関わるプレゼンで必ず「他社もちゃんと見てきてください」と伝えている会社がありました。それって凄く大切なことで、周りを見ることが出来る・そして選んで最終的に来てくれたというメリットが非常に大きい一言だと思います。それを言うということは会社自体にも他社に負けない魅力を持っていないといけないという自信も必要なので、しっかりと体制を整えてから私も使いたい言葉だと思いました。そしてどの会社も「地元で働ける」という強みを持っていることが多く、そこからどう強みを特化していくかを悩んでいる会社が多かったですが、花粉症が治るくらいの自然に囲まれた環境や、地域未来牽引企業に選ばれている会社など、話を掘っていくといくらでも面白いネタが出てきたことが面白かったです。前回、自分が思ったことですがやはり会社の魅力ってその中にいる人は気づかないんだと改めて感じました。
- ・ 特殊な事例なので、比較しにくかったようで、あまり意見はもらえなかった。

#### できるだけ多く具体的にご記入ください。—千葉クラス—

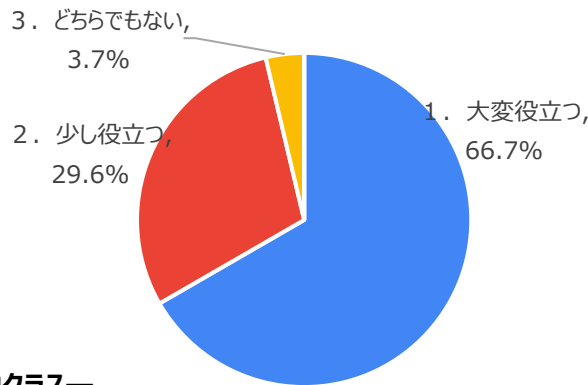
- ・ 各人とも思考を凝らした内容なので大変参考になった
- ・ 他の方がどのような発表をしようとしているのかを聞いたため
- ・ 自分の視点にはないアピール方法や発表方法があったので
- ・ 他社のアピールポイントでやっていなかった（盛り込むかんがえがなかった）部分も多かった。
- ・ それぞれ工夫を凝らしたプレゼン内容で会社名が対象者の記憶に残る事を特に意識している事が参考になった。
- ・ グループの半分はプレゼン不参加だったが、ストーリー性を持たせて聞かせるなど具体的なアドバイスももらったため
- ・ 当社では思い付かなかった手法など、新たな発見があった。伝える側の人物によっても、伝わる言葉が変わることも発見できた。
- ・ グループで振り返ることで、プレゼンの改善案や、新たな発想、発表の時の言葉選びなど、自分では最適だと思っていたものでもより良い案が出てきたので意見の共有の良さを改めて感じる事が出来た。
- ・ 5分間スピーチのプレゼン内容を聞き、いろいろなアイデアがあることを確認することができた。特に動画を流す、過去と現在の写真を使う、撮影現場に使用された等、いろいろなアイデアを聞くことができた。
- ・ 自虐ネタに評価があったのは励みになった。5分以降はお知らせが鳴り続いたためまだまだそぎ落としが必要なので実施していく。仕事を知らないターゲットを対象にするにはキーワードを意見交換でアイデアを出し合えた。社内でも社会貢献型の職員が意外と多いのでキーワードを検討したい。

- ・ いろんな角度から会社のPR、業界を知ってもらうような魅力の発信の仕方を聞くことができ、まだまだ自社の魅力・業界の魅力の伝え方はあると考えさせられました。他のグループの発表の中で、発表の演出（話者を増やすなど）、ストーリーで発表するといった意見が新鮮で面白いと思いました。
- ・ パワーポイントを作成している会社を見た時にすぐ見やすく凝ったもので新しい見方ができるようになった。結構センスが問われるなど改めて感じた。また、犬を会社内で飼っていたり、QRコードを読んでもらったり新しい言葉を生み出している人もいてそういう方法があったのかと驚きました。

- ・ 何を重視しているのかそれぞれの会社によって個性があったので面白かったです
- ・ 誰が何を伝えるか、私にしか伝えられないことば、ニュアンスを汲んで、学生に魅力を発信したいと思ったため
- ・ 会社毎に方法が色々あった。SNSを紹介したり、福利厚生、社名を押ししたりと印象に残るように工夫されていた。
- ・ 毎回のことだが、福祉という限られた業界の外側を知ることご出来、本当に勉強になる。当方の浮世離れの程度を自覚できる機会になっている。ただ、他のメンバーからすると、そんな話より、具体的に今回の課題でもう一步詰めたことをみんなで検討する時間にしたいのかも知れず、そこところは他メンバーがあまり言うてこないのをいいことに控えめにはしているが。
- ・ 5分間スピーチでは内容が長すぎる方や会社内がアットホームであったりや在り来たり又、業務内容があまり引き付けられる内容ではなかったからです。

**Q4.前回の研修&課題実施&今回の振り返りを通して実施した、「自社をPRするプレゼン技術」は、今後の職場で役立つと思いますか？**

	全体		柏クラス		千葉クラス	
1. 大変役立つ	18	66.7%	7	70.0%	11	64.7%
2. 少し役立つ	8	29.6%	2	20.0%	6	35.3%
3. どちらでもない	1	3.7%	1	10.0%	0	0.0%
4. あまり役立つたない	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
5. 全く役立つたない	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
	27		10		17	



**その理由をご記入ください。ー柏クラスー**

- ・ 今までは通り一辺倒のPRだったと自覚させられたため。
- ・ 対象者やどの場面でのプレゼンかで使い分けことが肝要。
- ・ ポイントを絞っていくことができたが、もっとシンプルにする必要があると感じた
- ・ 自分の会社の課題や問題点、良いところも含め再認識できることが役立つと思います。
- ・ まだまだ未完成ですが、指摘していただいたことを盛り込んでいけばよいものになると感じているから。
- ・ まだ企業説明会への参加は決まっていますが、「魅力情報シート」や「骨子シート」など、今後の必ず役に立つと思います。
- ・ 職場でプレゼンをする機会はありませんが、印象づけて話すということではできるかもしれないと思う。
- ・ 外部から見たら面白いことや魅力なことでも、実際的には「もっとこういうことを話して欲しい」など言われそうな気がしました（特に社長など）。歩み寄れるかどうか、というところがこれからの課題だと感じています。（恐らく3Kや稼げることだけをネタにしていると不快と言われそうです）
- ・ 採用を考える担当には有意義だったため。職場で役立つかどうかは私次第。
- ・ 手法そのものは、会社PR以外にも応用が効く。

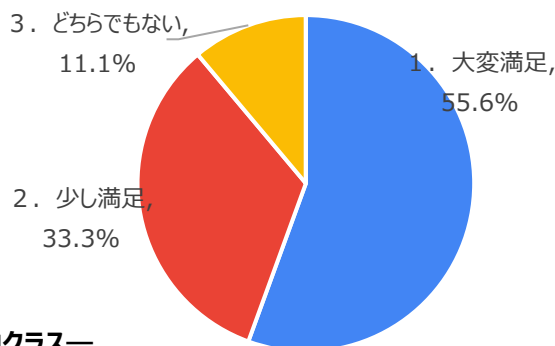
### その理由をご記入ください。—千葉クラス—

- ・ 経験を積むことで、活用することができると思う。
  - ・ どう興味を持たせる内容にするか考えるのが難しい
  - ・ 自社の説明会などを開催する準備を進めているため活用できると思う。
  - ・ ターゲットを絞る事、短い時間でPRするのに必要最低限伝えたい事を精査する良い機会となった。
  - ・ プレゼンをする機会はとても少なく、実際に作るのはとても難しかったです。次回プレゼンを作るときはもう少しうまく活用したいなと思います。
  - ・ プレゼン技術を学ばずに、実施していた。改めて、骨子シートの重要性がわかった。誰を対象し目的を決め、プレゼン技術がなければ、成功はないと思った。
  - ・ 福祉には関心がない方へのPRの仕方、福祉に関心があっても少し別の観点での魅力を伝える時には、一つの手段として使えるぐらいまでには整理することが出来た。
  - ・ 今まで会社説明会などで発表する際は、内容に関してはあまり興味を引くようなものは少ないなと感じるものだったが、今回のプレゼン技術を学んだことで見せ方だったり、言い回しを今までと少し変えることで、より興味を引くプレゼンに変えることが出来ることを知れたことがとても身になるものだなと感じたため
  - ・ 社内でプレゼンをする場や、企画を考えて発表する場はなかなかありませんが、プレゼン骨子シートを使って、自分の考えていることや業務改善、企画を上司にアピール、やり方によっては、上司を動かす力にもなると個人的に思いました。スティーブ・ジョブズさんのように準備に時間をかければかけるほど、響くプレゼンができると思うので、取り入れられたらと思います。
- 
- ・ 自社プレゼンに限らず、プレゼン全般に役立つと思う。
  - ・ 理論は理解できたが技術を使いこなせるかが不安である。
  - ・ 今後も同じような状況が起きた時に進んで活かせると思います
  - ・ 部署内で内容の共有をし、会社としてPRできるようにしないと偏りができるので共有する
  - ・ 少しにした理由⇒「採用担当ではないため」ただ「ケアマネ業務」には活用できる事があると思ったので
  - ・ 要点は簡潔に説明したいのはやまやまですが弊社の業務内容が建設業でも特殊なので難しい。ですがグダグダ説明しても学生は引き付けられないのでチャレンジしたい。

### ～セミナープログラムについて～

#### Q1. 今回の午後のセミナー全体はいかがでしたか？

	全体		柏クラス		千葉クラス	
1. 大変満足	15	55.6%	5	50.0%	10	58.8%
2. 少し満足	9	33.3%	4	40.0%	5	29.4%
3. どちらでもない	3	11.1%	1	10.0%	2	11.8%
4. 少し不満	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
5. 大いに不満	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
	27		10		17	



### その理由をご記入ください。—柏クラス—

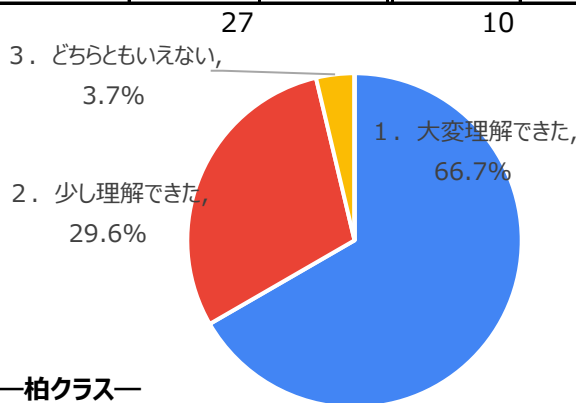
- ・ これまで自分がやっていたことの裏付けが得られた。
  - ・ 面接の考え方は、面白かったです。ただ弊社での活用は厳しいですね。
  - ・ 普段の生活でも使えそうなことがたくさんあったので実践していきたいです。
- 
- ・ 座学を午前中にして、午後をワークに充てられると眠気防止に良いと思います
  - ・ カウンセリング技法など、心理学的な話は、また別のセミナーでしっかりと勉強したいと思いました。
  - ・ ヘルピング面接の技術がまだ身につくところまで行っていないので。コンピテンシー面接もまだ納得できていないところまで行っていないと感じたので。
- 
- ・ あまり必要性を感じられませんでした。

**その理由をご記入ください。—千葉クラス—**

- ・面接も行っているのので、参考になりました。
- ・面接の技術にも色々な手法があることがわかった。
- ・コミュニケーションスキルを学べたためコンピテンシー面接のことを聞けたため
- ・面接の手法や考え方や話し方や関係作りなどで活かせることが多かったので良かったです
- ・いろいろな技法を聞き私の苦手な分野と感じましたが、経験することで慣れていくなかと感じました。
- ・今までにない面接実施方法を教えてもらった。大変満足。ワークを通して、自分の弱みが浮きぼりとなった。
- ・今回は発表の内容よりも対人との会話の際に使える技術の講義という印象で、今後の新規入社社員とのコミュニケーションだったり、プライベートでも使える内容だと感じたため。
- ・グループ内で色々な話が聞けて面白かった。
- ・面接は行ったことがなかったので、2つのやり方を学べた
- ・実際面接を色々な人に去年してもらいましたが、この考え方や方法をしている会社は少なかったため、実際に取り入れてほしいなと思いました。
- ・採用面接を行うことは少なくないが、そのための研修ということは今まで受けたことはない。今回の話もトータルな話ではないが、それでもあらためて面接の役割、位置づけ、そのためにどういう手段が例えばあるのか等、イロハのイをあらためて考える機会になった。
- ・中小の自社ではコンピテンシー評価を導入しているため職員がマイナス的な捉え方にならないか心配になった。
- ・すみません。業務都合のため、午前中で抜けさせていただきます。社内の採用面接の仕方は数年変わっていません。毎年、新卒者が半年経たないうちに退職者が数名おり、面接の仕方も変えてみてもいいのではないかと考えているので、後日内容をお伺いしたいと思います。
- ・営業としても活かせる内容でした。
- ・面接手法を学べて勉強になりました
- ・普段の業務に活用できると思ったので
- ・もっと早い段階でやってほしかった。

**Q2.ヘルピング面接に必要な技術（「反射」「直感」など）の解説を聞いて、理解できましたか？**

	全体		柏クラス		千葉クラス	
1. 大変理解できた	18	66.7%	8	80.0%	10	58.8%
2. 少し理解できた	8	29.6%	2	20.0%	6	35.3%
3. どちらともいえない	1	3.7%	0	0.0%	1	5.9%
4. あまりわからなかった	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
5. 全くわからなかった	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%



**その理由をご記入ください。—柏クラス—**

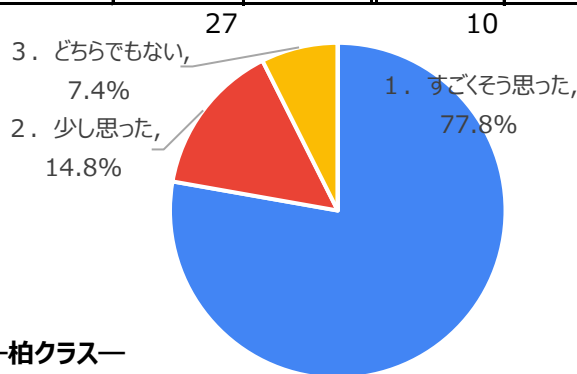
- ・話題を拡げていく技術という事を感じた。
- ・理解できるまで何度も練習したところが良かったと思います。
- ・興味のある事であれば自然にやっているのですが、型にはめた時の難しさを感じた
- ・恐らく相手のことを知りたいという気持ちがあれば自然に行っていることだと思います。
- ・全員で質問～関連質問をまわしていくことで、他の受講生の内容を客観的に判断しやすかったと思います。
- ・相手が話をし易くする技術は面白いですね。先生の雑談（奥さんとの会話）の方が理解しやすかったです。うちでもさっそく試しました。
- ・そういえば普段やっていることだと思っただが、意識化したことがなかった。特に営業面で使うことが多いことにも気が付き、相手と話が弾む理屈が理解できた。
- ・カウンセリング技術で会話をパターン化するといういろいろな場面で使えるので、初対面の人で話題が途切れず会話がスムーズにできると思ったから。私の場合は、話題がいろいろなところに飛んでしまうので気をつけたいと思った。話下手な従業員に教えてあげたい。
- ・よく考えないと言葉が出てこない
- ・直感は難しい

### その理由をご記入ください。—千葉クラス—

- ・理解できたが実践するのは難易度が高いように感じ
  - ・理解できましたが、それを実践するのはなかなか難しいなと思いました。
  - ・普段の業務でご利用者様のモニタリング時に使っている手法かなと思えたので
  - ・ヘルピング面接に必要な技術は他人との友好関係を結ぶためにも必要と感じたため
  - ・できていたつもりが全然出来てないと実感した。難しいが、ぜひ実践してみたいと思った。
  - ・何気なくやっていた事があまりよくない事だったり、教わって知らずに使っていた事の意味を理解できた。
  - ・無意識にやっていると思っていたが改めてやるとかなり難しかった。また関連質問で聞きたいことを書き出すには修行がかなり必要だ。
  - ・普段日常でやっていることの応用だなと感じた、相手の情報を無理なく聞けて共感することで相手に不快感を与えずに会話ができるものでした
  - ・いつも、「そうなんですな。」と使った言葉が(指示語)であり、この言葉を使わないようにすることで、言葉の使い分けの難しさを感じた。「反射」「直感」「アクティブリスニング」の難しさも感じた。
  - ・相手の会話の内容の確認(反射)、相手の会話に対する感想(直感)、関連する話の質問をすることで話を広げ、相手の話したい事を引き出すことが出来る方法があることを理解できたため。
- 
- ・今まで無意識で行っていた面接が、案外的を得ていて自信につながったので
  - ・第三者として見ているときは簡単そうに見えるが、実際行くとスムーズにできなかった。
  - ・ヘルピング技術で相手の本音を探り、また信頼関係を築く事が出来ることを理解した。
  - ・キャリアコンサル等カウンセリングを受けた際の聞き手の手法に納得できた。確かに安心感や聞いてもらった感があった。
  - ・相手の意見を受け入れて、自分もそうなんだと相手をいきなり否定しないように注意したい。そうなんですな。はよく使っている気がする。
  - ・直感の部分が、自分の中ではアイメッセージという意味合いで感じたのだが、少しニュアンスが違っているのか、最後まで少し戸惑いながら結局、そのまま疑問を解消せずやり過ごしたため。でも、自分なりに問題は理解できたようには感じています。
- 
- ・資料を拝見し、内容の理解はできました。

### Q3.ワーク「インタビューゲーム」を通じて、ヘルピング技術の難しさを体感できましたか？

	全体		柏クラス		千葉クラス	
1. すごく思った	21	77.8%	8	80.0%	13	76.5%
2. 少し思った	4	14.8%	1	10.0%	3	17.6%
3. どちらでもない	2	7.4%	1	10.0%	1	5.9%
4. あまり思わなかった	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
5. 全く思わなかった	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%



### その理由をご記入ください。—柏クラス—

- ・指で「今のフェーズ」を確認する事が必要
  - ・意識すると難しいですが、まあ、慣れの問題だと思います。
  - ・何度も失敗をしてしまって、続かなかった。グループで行った時は、まだ少しマシになった。
  - ・意識的に技術をつかって、冷静にインタビューを並行して進めていくことは、かなり練習が必要だと解りました。
  - ・頭ではわかっているのだけど、いざ実践してみると思い通りにいかないと感じた。特に言葉を崩して質問していく事の難しさを感じた。
  - ・インタビューでは、相手に自分の話をさせるようにしているつもりだが、気づいたらYES、NOで答える質問をしてしまっている。話を引き出す技術が必要と感じた。
  - ・全員下手になって面白かった。思ったのがグループで行った際に途中からタメ口ルールが適用されていましたが、会話のものすごく自然で新しい感じが面白かった。せっかく上下の壁を超えるためにニックネームが存在するのであれば、1日だけでも良いので敬語禁止回があっても面白いのでは？と思いました。
- 
- ・役割をばらすと流れがなくなると感じました。
  - ・意識しすぎてしまい、ヘルピング技術を理解するに至らなかった。



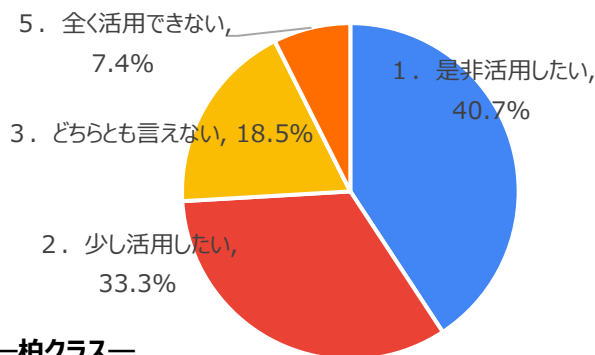


**その理由をご記入ください。—千葉クラス—**

- ・ 会社で取り組んでいるので
  - ・ 行動レベルを会社で統一することで、プレが軽減できると感じた。
  - ・ 社内の判断基準レベルのすり合わせができるのは画期的だと思った
  - ・ コンピテンシー面接を行うことで表面ではなく本質で評価ができると感じたため
  - ・ 内容がとても面白くワークでやるとより一層理解度が上がりました。面接側が意外にも楽しんでよかったです。
  - ・ 自社での求める行動評価基準があるので理解できた。評価側が客観的な評価ができずに職員の不満とならないように教育している。
  - ・ 行動事実の深掘りの大切さがわかった。社内でのライン打ち合わせの大切さもわかった。今までの面接は、弊社に合うかどうかのただの面接だった。手法が斬新だなと感じた。
  - ・ 会社の採用の基準として、応募者の行動事実のレベル分けを行い、面接担当が話し合いの元採用を決めていくため、その子の本質を見抜くことができるようになる良い面接方法だと感じた。
  - ・ 面接で不合格とすることは求人難の今、年々減ってきて、むしろ人集めばかりに必死になっていたように気付かされました。どんな形であれ、この人を採用するとしたときに、マネジメント側がこの仕事、このチームの、こんな場面では最低限の活躍はしてくれるだろう、という想定をすることをどこかしら、おざなりにしていたか？この人ならこんな期待をして、採用時、そして、その後の育成を想定しておくことへの意識が薄くなっていったかもしれない。そう感じさせていただく良い機会になった。
- 
- ・ 誰が面接官になったとしても、この技術を使えば事実を拾い集め、その事実に基づき関係者で評価選考できる。
  - ・ 基準が人によって違い、過去よりも相手の能力を見て面接をする難しさを感じました。第一印象が有利になりそう。
  - ・ 誰を取るかを考えることってすごく難しいことだと思いました。それをはっきりさせるために会社の中のランク付けを行うことはその子のことも理解できるし本人自身も自分を理解できるのでとても良い案であると思いました。
- 
- ・ 後日内容を伺いたいと思います。
  - ・ 限られた時間で深掘りして聞いていく事で突っ込みすぎるのが少し不安に感じた。
  - ・ 理解はしたが活用は難しそう。全社員共通の認識・指標をもって評価をするのは導入が難しい
- 
- ・ どの様に活かせるかがイメージできない。 ・ レベルの付け方が良く分からなかった

**Q5.本日情報提供した「ヘルピング面接」、「コンピテンシー面接」の手法を、自社の面接で活用してみたいと思いましたか？**

	全体		柏クラス		千葉クラス	
1. 是非活用したい	11	40.7%	4	40.0%	7	41.2%
2. 少し活用したい	9	33.3%	3	30.0%	6	35.3%
3. どちらとも言えない	5	18.5%	2	20.0%	3	17.6%
4. あまり活用できない	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
5. 全く活用できない	2	7.4%	1	10.0%	1	5.9%
	27		10		17	



**その理由をご記入ください。—柏クラス—**

- ・ より深くその人を知ることができると思うので活用したい。 ・ 面接で使ってみたいです
  - ・ 履歴書に書かれていないその人の特徴を見出していく必要上がると感じたため。
  - ・ ごく少人数、あるいは一人でしか面接が担当できない状況なので、この手法を使えば、ある程度は評価を客観的にできそうだから。
- 
- ・ コンピテンシー面接について面接後の検討会は開催されないのが現実的ではない。
  - ・ 気が付かず使っている手法であると思うのであるが、意識して使いこなすということに意味があると思うので、何処までできるのか不安。
  - ・ 現在、当社の選考で面接は、社長面接のみで、採用担当による面談も今後検討しています。その際の面談内容に取り入れることで、主観に頼らない客観的な評価ができることは、非常に良いなと思いました。

- ・自分以外の面接官に説明できないからです。
  - ・自分は面接官を行っていないことと、周知するところからその説明をするとなるともう少し理解が必要のため。
- 
- ・コンピテンシー面接は、弊社の応募者レベルではまだまだ難しいと思います。もう少しヘルピング面接の派生形で相手をその気にさせる技術が知りたかったですね。

### その理由をご記入ください。—千葉クラス—

- ・ ミスマッチを防げると感じたため
  - ・ ヘルピング面接で本音を引き出したいと思った
  - ・ 応募者の鎧を外し本音を探り、また自社にあった選考基準で評価選考できると思った。
  - ・ 資料を拝見し、新卒の退職者に聞けていれば、という点があったので、取り入れてみるのはその人を知るためにもいいのではないかと感じました。
  - ・ 今まで改善方法がわからなかったのでぜひ活用してみたい。中途採用ばかりなので、色々聞きたいと思った。難しいけど、やってみたい。ミスマッチが多かったので、少しでも改善できると良いと思った。
  - ・ 面接官で、試験結果についての、とりあえずの共通の尺度を持つということのわかりやすさは面接官同士の議論を空中戦にしない利点がある。今回例としてあげてもらった表のようなコンピテンシーでなくとも、採用側があらかじめ採用の定規や基準について共通理解する話をしていることは極めて重要だと学びましたので、タイミングが合えば是非、活用したい。
- 
- ・ ヘルピング面接の手法については、導入していきたい。
  - ・ 面接の状況にもよるが聞かなければ引き出せない魅力、戦力の為必要と感じた。
  - ・ コンピテンシーは活用する機会が無いと思うが、「ヘルピング面接」は普段の業務に活用できると思ったので
  - ・ 大学生だったとき面接で落とされないために準備し望みます。それを崩しお互いのメリット、デメリットを話し距離を縮めつつ理解してもらうのはとても良いと思いました。それをすることにより本音で話より理解し理解し合えるのではないかと思いました。
- 
- ・ 人によって感じ方が違うので難しい。意見が割れる。
  - ・ 社内で基準を作ることが難しそう。面接する人によって評価が違うので難しい
  - ・ 「ヘルピング面接」や、「コンピテンシー面接」は自分が実際に体験して難しさは十分に理解したため、採用面接の20分ほどで応募者から聞き出すのはとても容易ではないなと感じ、活用してみたいが、実践で出来るほどになるまで莫大な時間がかかってしまうと感じてしまったため、積極的に活用していきたいとは思えなかった。もし活用する場合は、採用面接を担当する社長などを対象に、講習などを設けていただければ活用できる可能性が上がると感じた。
- 
- ・ 私自身では活用が出来る機会がないので

### Q6.本日の研修の中で印象に残った言葉を、できるだけ多く箇条書きで書いてください。

#### —柏クラス—

- ・ 一点突破、ターゲットの絞り込み、賛否両論を求める
- ・ キャバクラ、メモ、私バカだから、再現可能、掘り下げる
- ・ 社会貢献、企業型を意識して、プレゼンを行う。自分のパーソナリティを前面に出して、プレゼンを行う。成功の反対は反対ではなく、何もしないこと。
- ・ HP等の写真について、仕事中的笑顔の写真は、インパクトなし
- ・ 成功の反対は失敗ではなく、何もしないこと
- ・ 「そうなんですか」は便利だが、安心感につながらない
- ・ 一点突破（限られた人に刺さればいい）
- ・ 5分のプレゼンで倍の容量を作る
- ・ 成功—何もしないこと
- ・ 選考しない面接
- ・ 入社辞退は喜ばし面接（合わない人に辞退してもらう）
- ・ クローズドQ、オープンQ
- ・ 安心させて人を評価する
- ・ 反射、直感、アクティブリスニング
- ・ ヘルピング面接、コンピテンシー面接
- ・ ★評価が低い＝悪いわけではなく、意図的なものであれば願ったり叶ったりであること。（例：プレゼンで会社説明が無い→もっと聞きたかったという評価）
- ・ ★成功の反対は「何もしないこと」
- ・ ★相手の心に入りやすいのは「タメ口」「関西弁」
- ・ ★（コンピテンシー）レベル分けに正解は無い
- ・ ★相手の事実情報に会社としてどう大切なのかをフィードバックできるような採用活動を行う

#### —千葉クラス—

- ・ あれれタメ語を使う 会社ごとの行動特性を見出す
- ・ 多国籍で練習。コンピテンシーでの例題（キャバ嬢）
- ・ コンピテンシー面接。相手の結果はすべて基準対象外
- ・ 面接時、自社のネガティブ情報を効果的に開示するという話
- ・ 「そうなんです!!!」この言葉をよく使っているため反省しまくりです。。。
- ・ まずはアクションを起こさせる"できる"ようになるためには"できない"を経験する
- ・ ヘルピング面接オーム返しオープンQ・クローズQペーシングコンピテンシー面接

- ・ キーワード。演じる。自社評価基準。ヘルピング面接。深堀り。コンピテンシー。
- ・ ワードクイズ、言葉のニュアンス、コンピテンシー面接、アクティブリスニング、逐語録、ヘルピング、
- ・ 無風、無関心はダメ。話す人、伝える人によってネタを変える。100分の3。掘り下げる。アクティブリスニング。7つの技術。行動事実な面接。
- ・ 話す人に合わせた言葉磨き、ターゲットを絞る、演出の工夫、ヘルピング面接、質問→反射→直感→アクティブリスニング、ペーシング、コンピテンシー面接
- ・ ・ヘルピング面接 ・コンピテンシー面接 ・合コンで使える話術 ・習得のために一度下手になる ・クローズドQ ・オープンQ ・聞きたい事によって使い分ける
- ・ ・プレゼンは対象、目的を明確にして考える ・プレゼンの目的を伝える ・シナリオをしっかり作る ・人によって言葉のニュアンスの伝わり方が違う → 言葉選び、誰が伝えるか ・ストーリーで発表
- ・ 「応募動機を入社動機に変えていく」「優秀かどうかは面接ではわからない」「本人の一番関心がある話題を見つけ、その分野であれこれ話を深堀りし、その人がどんな力を持っているかを知ろうとすべし」「相手の力を知ろうとする時は、肩書や役職でなく、どんな場面でどんなことをどのように行動したかで評価しろ」

**Q7.ご意見ありがとうございました。最後に、このセミナー全般に関して、上記に書ききれないご意見・ご感想などがあれば、お気軽にご記入くださいませ。**

#### —柏クラス—

- ・ 毎回ありがとうございます。
- ・ 本セミナーも残りわずか。これまでありがとうございました。
- ・ 回答が遅くなり申し訳ございません。よろしく願いいたします。
- ・ 後輩にも受講してほしいと思いました。世代が違うので受け取り方は異なると思いますが違いも含め共有したいです。
- ・ 不在時の溜まった業務を片付けていたので遅くなりました。申し訳ありません。プレゼン資料作成頑張ります。
- ・ 実際にパワポを使ってプレゼンを聞いていただけたことは、大変ありがたかったです。商工会議所の方のアドバイスも的確でよかったです。ありがとうございます。

#### —千葉クラス—

- ・ 楽しく、いい講習でした。
- ・ 通常業務が忙しく、なかなか課題に取り組めなかった。
- ・ いつもありがとうございます。今後ともよろしく願いします。
- ・ 回答遅くなり、大変申し訳ございません。よろしく願いいたします。
- ・ 企業の魅力発表会当日は、ポインターをお借りすることは出来ますか
- ・ 来月、プレゼンができる場所までなんとか持って行けるようにします。当日まで相談させていただくと思いますが、何卒よろしく願いいたします。
- ・ 面接に関しては、管理者対象のクラスでも良いかもしれませんが、中小企業で採用面接の研修に…というのはなかなか機会がないのでは。少なくとも大事な機会でした。
- ・ リクゼミは色々な業種、年代の方とお話しでき、楽しいです。立場も違えば、伝える事も変えないと伝わらないとか改めて気付きました。色んな人とコミュニケーションできてなかったかもと自分に反省しました。話が合わない原因が何となくわかりました。またインターシップ、職場見学の実施する内容等、聞いてみたいと思いました。