

就職活動は自己PRの連続

就職活動の成功を左右する最も重要な鍵が「自己PR」です。モノを売り込むときのポイントは、商品の特徴とその商品を買うことで得られるメリットを伝えることです。同様に、「商品の特徴＝あなたのこれまでの成果」「商品を買うメリット＝入社後のあなたがどんな成果を上げるか」という2点について考え、あらゆる就職活動の場面において自分らしさを売り込んでいくことを心がけましょう。また、まとめた自己PRは何度も読み直し、就職活動過程でも改善を重ね、完成度を高めましょう。

自己PRをまとめる

Point1

具体的なエピソードをもち出す

単に「責任感がある」というだけでは説得力がないだけでなく、ほかの学生との差別化も図れません。自分のPRポイントを裏付ける具体的なエピソードを用意しておき、それをもち出すことでPRポイントの証明をしましょう。最近の採用選考の場では、「入社後に何ができそうか」ということはもとより「学生時代、実際に何をしてきたか」という実績を重視する傾向が強くなっています。「実際にこれだけのことができる(してきた)」ということを実践するよう心がけましょう。

Point2

話の核を絞る

OB・OG訪問、エントリーシート、面接など、さまざまな局面で自己PRが求められますが、いずれの場合でも話の核を絞ることが大切です。自分をよく見せようと欲張って、いくつもPRポイントを主張したり、何でもできる人間のように表現したりでは、あまり良い評価につながりません。それよりも、何かひとつキラリと光るものに絞り、そこに具体的なエピソードをそえながら話を展開したほうが説得力がでて、確実に相手に伝わりますし、印象にも残ります。

Point3

志望企業の求める人材像につなげる

志望業界や志望企業に応じて自己PRを変えることも必要となります。その企業が求める人材像や募集職種と自分のPRポイントとを、うまくつなげるようにまとめましょう。ただし、企業の求める人材像に無理に合わせようとして偽りの自分をPRすると、たとえそのまま内定をもらっても、入社後のミスマッチにつながることもありますので、注意しましょう。

Point4

自分自身の言葉で表現しよう

大きな声で「これだ」といえるPRポイントがないと思う場合は、まとめ方を工夫します。たとえば、何か目を引くキャッチフレーズのようなものを自己PRの中に組み入れるなど、自分自身の言葉で表現するようにしましょう。マニュアル通りではない表現が個性あるPRにつながります。