

---

# ITエンジニア講習 Level3 コミュニケーション 面談対策

# 1. コミュニケーションの意味

---

コミュニケーションとは話すことではありません。  
頷き、ジェスチャー、振る舞い、表情、それらすべてで  
「相手に意思を伝えること」がコミュニケーションです。

面談やお仕事で必要なのは、とにかく、あなたが話した内容を受け手側  
（相手の立場）になって考えてください。  
受け手が「不安」「失望」を誘うような話や文言は言わないこと。

基本ですがここができていれば、基本的にはコミュニケーションや  
多少進捗が遅かったり、仕事ができなかったとしてもリカバリーできます。

逆にここが満足に出来ないとお客様の失望を買い、最悪案件途中交代、  
面談にいつまで経っても受からない可能性が高いです。

## 2. 面談対策 1

---

大前提：あなたの経歴をただ読み上げるのではありません。  
あなたは相手に自分を高値で売り込まなければならないのです。  
あなたは陳列棚に並んでいる商品ではなく、  
積極的に自分を買ってもらわなければなりません！！  
あなたは面談に合格したら1億円貰えると思ってください。  
相手はあなたを買いたいと思いますか？それは何故ですか？

- ①上記を意識して、あなたの経歴を文章にしてください。
- ②あなたは何ができて、何ができないのかキャラ設定を明確にして、文章にしてください。
- ③お客様は他の人ではなく、何故あなたを買いたいのですか？文章にしてください。
- ④経歴内にある、具体的な仕事内容、大変だったことを、  
エピソードや製品名を記載して、あなたが受け手側に立ったときに  
何をやってたのか具体的に分かるよう、文章にしてください。

**NG：具体的に話せない、イメージが付いていない、キャラが明確ではない**

## 3. 面談対策 2

---

課題：以下お仕事内容での面談がありました。

必須スキル： （１）Linux運用経験 （２）ヘルプデスク経験3年以上  
（３）ドキュメント作成ができること  
（４）障害切り分けができること

任意スキル： （１）サーバ構築設計経験者

上記要件のお客様で面談が設定されました。  
あなたの経歴をご説明ください。

大前提：お客様の要件は全て満たしていますか？

- ①お客様は何を要求しているのか、あなたの経歴のどれが該当するのか、具体的に文章にしてください。
- ②あなたの経歴の中で必須スキルが1つでも入っていない場合は、どうすれば良いと思いますか？

面談では要件が1つでも入っていなければNGです。  
お客様から「これできますか？」と聞かれる場合は  
要件を満たしていない場合が多いので、極力YESと応えること。  
NOと言った瞬間に落ちると思ってください。

## 4. 面談対策3

---

### 要求スキルの一般事項

(経歴で嘘を付いても大丈夫なところ、リカバリーできるところ)

#### ① ヘルプデスク/運用監視の場合： 一次対応、二次対応どっちやってた？ (エスカレーション先有無)

答え：1次、2次両方やっておりエスカレーション先は無く全て自分で解決していました。  
ベンダーしか分からない部分はベンダー問い合わせして最後まで解決していました。

理由：お客様が聞きたい真意は何か。(1次対応、2次対応が分からない場合は調べてください)  
1次対応=ただのコールセンターのアルバイト。2次対応が要求されている。  
2次対応だけだとコミュニケーションスキルが疑問となるので、そういう括りは無い、が正解。  
派遣やアルバイトではありません。エンジニアを募集しているのです。

#### ② 全て共通： リーダー経験はありますか？具体的に何をやっていましたか？

答え：リーダー経験ございます、経歴書のNo,XXでございます。

理由：リーダー経験が無い人はお客様は不要です。(アルバイト、派遣で足りませ)  
プロが欲しいのです。上記について基本中の基本で、無いと答える位なら最初から  
面談しない方が良いです。(100%落ちます)  
ここは無くて嘘を付いて「YES」と応えてください。  
リーダーがやる業務は「メンバー管理」「勤怠管理」「報告書作成」「取りまとめ」など  
簡単なことで、誰でもできます。むしろ出来ない場合はフリーランス(プロ)として案件はありません。

## 5. 面談対策 4

---

### 要求スキルの一般事項

(経歴で嘘を付いても大丈夫なところ、リカバリーできるところ)

#### ③ 全て共通： ドキュメント作成経験はありますか？何をやっていました？

答え：ヘルプデスク/運用管理なら障害報告書、ナレッジベース、部下用の手順書（ベター：テスト仕様書）  
構築案件なら、詳細設計、基本設計、テスト仕様書、手順書をWindows、Linux、NW全製品で。  
PMなら、提案書など

理由：ドキュメントは非常に重要です。作業する人はアルバイトでもOKです。  
ドキュメントがしっかりしていれば、誰でも作業できるのです。  
ただの作業員ではないことをアピールしなければなりません。  
ただの作業員ではあなたに高い報酬を払う理由が無いからです。時給1000円のアルバイトでOKです。

#### ④ 全て共通： この案件ではXXXが必要なのですが、できますか？

答え：できます。経歴のNo.XXにて対応しておりました。

理由：お客様は何故聞いていると思いますか？雑談や世間話で聞いているのではありません。  
業務に必要なだから聞いているのです。  
ここはYESしか返事はありません。（落ちたいのなら別ですが。）  
分からなければあとでメモして調べてできるようになってください。  
（当社もサポートしますので共有してください）

## 6. 面談対策 5

---

(経歴で嘘を付いて駄目なこと、リカバリーできないところ)

### ③ 全て共通： 開発経験はありますか？データベース触れますか？

答え：基本的に私はインフラエンジニアなので、教えてくれれば対応可能かもしれませんが、基本的にはできません。

理由：嘘を付いて入社してもリカバリーできますか？ 限度があります。  
当社はインフラエンジニアにそのような案件をご紹介しておりません。  
お客様が趣味、もしくは試している可能性があります。  
お客様の要求スキルで無い場合、できそうにないことはできないでOKです。  
(お客様の要求スキルであればできないはNGです)

### ④ 全て共通： インフラ設計、構築はできますか？

答え：(やったことが無ければ)時間をかけたらできると思いますが、今今はできません。

理由：構築より上位は、経験が無ければリカバリーできません。  
ヘルプデスク、運用管理とは全く違い、プロの世界です。  
嘘を付いてもリカバリーできません。  
※ただしお客様の要求スキルであればとりあえずできると言ってください。

## 7. 面談対策総括

---

面談対策 1～5にて面談で足りない事項が判明したと思います。  
あなたはプロなのです。できないでは済まされません。  
出来ない人は相手は欲しくありません。  
あなたは「できる」と面談で言ってまずは合格し、  
その後本当にお客様要件どおりできるように努力しなければなりません。

年収の高いプロは皆そうです。  
自信が無い人はお客様は買いません。不安です。プロを頼んでいるのです。

日本人特有の謙遜は面談では控えてください。  
嘘でも良いから「できる」キャラを演じてください！

何度も言いますが、面談は自分を買ってもらう場なんです！！

合格する人と合格しない人の差はここです！