



AI面接評価レポート

総合評価

ID U00000001

氏名 佐藤 奈央

カナ サトウ ナオ

性別 女性

会社/団体名 株式会社タレントアンドアセスメント

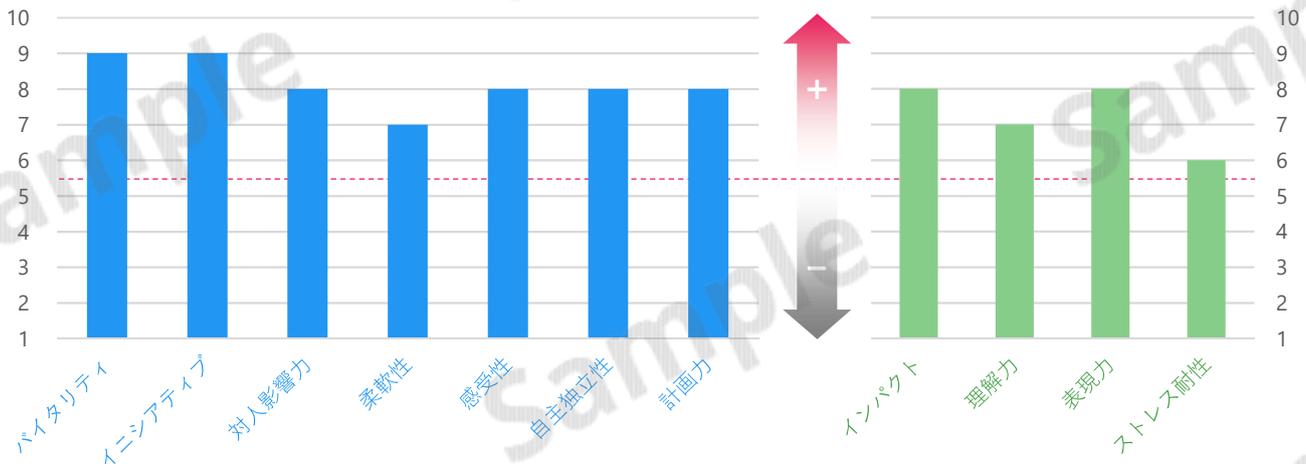
面接開始日時 2017/11/5 20:03

面接終了日時 2017/11/5 21:26



質問項目

観察項目



※【自主独立性の評点について】 高い評点は自己信念の強さを表し、低い評点は調和や協調傾向の強さを表します。

総合評価

全体的に高い評価となっているが、バイタリティとイニシアティブが突出している。部の練習が終わってから自主練習を積み重ね、ときには食事することも忘れ一人で遅くまで練習を続け、「練習量だけは誰にも負けない」と断言できるほどの練習量で、絶対音感がないという逆境も克服しコンサートマスターになり、部員全員から推薦され部長になったエピソードからはバイタリティを高く評価できる。

また販売のアルバイトにおいては高い目標意識を持って、貪欲に優績な社員の成功事例から学びながら目標を達成し、優秀販売員賞を受けるなどの行動からはイニシアティブの高さが見て取れる。

明るくハキハキしておりエネルギーであるだけでなく、言葉にはしっかりとした自信と安定感も感じられる。

全般的にスコアが高くバランスが取れており、様々な場面において能力を発揮し、また将来的にはリーダー的資質も発揮出来る人材であると思料する。

特徴・傾向

目標意識が高く、率先してやるべきことに着手し、目標達成のために創意工夫する。困難があっても簡単には諦めず、粘り強く取り組んでいく。自己主張が強く反対意見に気後れすることもなく、主導的にことを進めていく。秀でて見える。リーダー的資質を備えている。



SHaiN

バイタリテイ

課題をやり遂げようと、最後まで自己を投入させていく能力

大学入学してから、未経験でビッグバンド・ジャズサークルに入部しました。完全に未経験だったので、まずは経験者と普通に同じレベルで演奏が出来るようになることを最初の目標にしました。

私には入部するきっかけとなった同じ高校の先輩がいて、そのサークルの発表会に招待してもらったときに先輩が演奏しているのを見て、私もその先輩みたいに上手にかっこよく演奏がしてみたいという気持ちになったのがきっかけで始めました。

私には楽器の演奏の経験がまったくなかったので、とりあえず目標のレベルに到達するには、練習量しかないと思って、練習量だけは誰にも負けないという気持ちでとにかく練習しました。もちろん部のみんなと一緒に練習だけでは絶対に経験者の人には追いつけないと思っていたので、部の練習が終わった後も毎日3時間くらい自主練習をして、それを2年間続けました。夜遅くまで練習をしたりしたので、ご飯を食べるのを忘れて練習をしていたことも結構ありました。そうして練習を続けていって、2年目になったときには技術的にはほぼ他の部員に追いつくことができて、自分の最初の目標にしていたレベルまで到達することができました。

そのときに、入部したときに目標にしていた先輩から練習に対する姿勢とか練習量とかを褒められて、さらに上を目指そうと思って、先輩にも相談して、次の目標としてコンサートマスターを目指すことにしました。

私は絶対音感がなかったんですが、それはコンサートマスターになるには結構大きなハードルなのですが、3年目には、そのハンディを乗り越えて先輩にもサポートしてもらって、コンサートマスターになることが出来ました。そして、がんばりを見てくれていた部員全員から推薦されて、部長も務めることになりました。

大学時代に、期末試験の前に交通事故で2週間ほど入院するような怪我をしてしまいました。学校の授業にも出席できなくて、右手も骨折してしまっていたので、ほとんど勉強も出来ないという状況だったので、精神的にも肉体的にもとても厳しい状況でした。

でも期末試験を受けないと留年してしまうので、もちろんそれを避けなければいけないと思って、病院の担当の先生と両親に相談しまして、無理を言って、なんとか特別に試験の4日前に退院させてもらいました。

それでもかなり時間が足りなかった感じだったのですが、退院して家に戻ってから遅れた分をなんとか取り戻そうとしました。病院で入院している間に、苦手なところとか、自分があまり理解できていないなという範囲がどこかをわかるようにチェックしていたので、その範囲を中心に計画を立てて、4日間はほぼ徹夜で勉強をしまして、完全ではなかったのですが、なんとか試験の範囲はすべて勉強を終わらせました。

結果は、無事に試験を受けて、体調はかなり辛かったのですが、試験の点数も目標としていたところを超えて無事に単位も取得することができました。

その経験があったおかげで、やっぱり日々の勉強が大事だと思ったので、その後の講義は集中して受けるようになって、勉強の密度がとても高まったと思います。



SHaiN

イニシアティブ より高い目標に向けて、自ら進んでなすべきことを考え出し、他に先んじて行動を開始する能力

大学1年の後半から、アパレルの販売アルバイトをやっていました。その仕事では、特にお店からノルマとかがあったわけではないんですが、アルバイトの中で売上トップを目指そうと思って、それを目標にしました。

トップを取ると言っても、アルバイトは出勤日数がみんなバラバラですし単純に売上を比較できないので、自分の売上目標を具体的に決めようと思いました。目標の売上をいくりにするか色々考えて、最終的に社員さんと同じレベルの売上を達成しよう決めました。店長に社員さんの平均の売上を教えてもらって、それから一日あたりの売上を出して、私は平均で週に2日入っていたので、4週間で8日として計算して自分の売上目標にしました。

販売のアルバイトは初めてだったので、やっぱり最初はなかなか買ってもらえなくて、お客さんにどうやったら上手に話を聞いてもらって買ってもらえるかが苦労しました。

ファッションは高校の時からすごく好きだったので、まずは商品の良さとか、特徴とか商品知識をつけようと思って、仕事が終わったあととかに店長にお客さんがネットとかで調べてもわからないような商品の情報とかを教えてもらって、それをトークに使ったりしました。

知識がついてそこそこ売れるようになってきたんですが、でも目標は達成できてなかったので、もう少しスキルをつけたくて、別のお店ですごく売れているって噂になっている社員の人がいたので、その人に電話してどうやって売っているのかとかを教えてもらったりして、自分の売り方を工夫しました。

結果は、アルバイトをやり始めて半年くらいしたら、目標にしていた売上は達成できました。1年くらい経ったときには、お店のアルバイト社員でトップの売上を上げて、そのあとはほとんどその位置をキープすることができまして、去年、会社からアルバイトの優秀販売員賞をいただくことができました。

ビッグバンドサークルのことなんですが、先ほどもお伝えしましたが、まったくの未経験で入部したので、経験者に追いつくのに、練習量だけでは足りなくて、練習の方法を工夫しなければいけませんでした。長時間練習していてもダラダラやっても効果はないと経験でわかっていたので、どうやったら効果的に練習できるかをいつも考えていました。

練習は続けていくことが大事ですし、そのためにはメリハリをつけてやるのが大事だと思ったので、自主練習は、音階やシンプルなフレーズの繰り返しとリズム練習だけの基礎の練習を1時間やって、次の1時間は実際の自分のパートの練習をして、という感じで気持ちを切り替えながらやるようにしていました。

それと、イメージトレーニングもやってまして、プロとか他の人のいい演奏をたくさん聴くのはもちろんなんですが、自主練習のときに、プロが演奏している動画を常に流してそれを見ながら練習をしていました。自分をそのプロの映像に重ねて上手く演奏しているイメージを持ちながら弾いているとすごくモチベーションが上がるので、自分の中でも結構ポイントだったと思います。自分の演奏している様子もスマートフォンで撮影して、先輩にアドバイスをもらったりもしました。

結果は、1年くらいで経験者と同じくらいに演奏できるようになって、他の部員からも実力を認められるようになって、自分の中の最初の目標を達成できました。



SHaiN

対人影響力

個人や集団に対して働きかけ、目標達成の方向にまとめていく能力

最後の年にビッグバンドサークルの部長を務めていたんですが、やっぱり部員同士でも活動に対して温度差が結構あって、練習にあまり来ない部員がいたので、その人たちに対してどうやって前向きに練習に参加してもらうかということに苦労しました。

自分と同じく初心者の子はやっぱりなかなか上達できなくてモチベーションが下がって練習になくなってしまったりとか、そういうのが結構あったんですが、経験者とか先輩部員とかがあまり積極的に関わってくれなかったして、自分一人で面倒を見るのも限界があったので、自分もいっぱいいっぱいになってしまっていました。モチベーションが下がっているのは明らかだったので、まずは練習時間以外のときに、個別に話す時間を作って、一人ひとりとじっくり向き合ってからコミュニケーションを取るようになりました。

そのとき気をつけたのは、なんでモチベーションが下がってるのかとか、なんで練習に来ないのかとかそういうことではなくて、まず最初に、なんでビッグバンドをやりたいって思ったのか、ビッグバンドのどんなところに魅力を感じて入部しようと思ったのかとかを聞くことです。あんまり問い詰めるとかそういう感じの雰囲気になると何も話してくれないかなと思ったので、最初のモチベーションを思い出してもらって、その気持ちを実現したいのであれば、やっぱり練習するしかないよ、ということを実際に本人に気づいてもらうことが一番大事だと思ったので、説得するのではなくて、各自が練習したいと思ってもらえるような形でコミュニケーションを取り続けました。

自分自身も、一時期、練習してもぜんぜん上達しなくて悩んだことがあったので、そういう経験とかも話したりして、部員との距離も縮まって、結果的にサークル内も一体感が高まって、ほとんどの部員が練習に来るようになりました。

ビッグバンドサークルの合宿を企画していたときに、幹部メンバーで集まって合宿の場所をどこにするかというミーティングでした。

最初は自分が積極的に意見を出していたのですが、周りがあんまり発言しない雰囲気だったので、途中からスタンスを変えて、みんなに意見を出してもらうために進行役に回って、話を振りながらみんなの意見を聞き出すようにしました。

合宿の場所を決めるための要素としては、単純に山か海かどっちにするってということだけではなくて、練習するための音響の良い場所があるとか、色んな要素があるので、話をしているうちに、すごくたくさんの意見が出てしまってまとまらなくなってしまったので、結論を絞っていけるように話を整理しながら進めるように気をつけました。

みんなそれぞれ自分の思いがありますし、もちろん合宿を成功させたいという思いもあるので、それを出来る限り尊重してあげて、部長としてまとめたいと思ったからです。希望場所のメリットとデメリットとか、それぞれの意見のポイントを整理して書き出してもらって、私がそれをホワイトボードに書き出して全員にわかりやすいようにまとめて、スムーズに結論まで進行しました。

結果は、最終的に長野の合宿所に決まって、メンバーの全員が納得するベストな結論を出すことができました。合宿もみんながすごく満足して、合宿の成果も出たということもあって、次の年の合宿もその同じ場所になりました。



SHaiN

柔軟性

状況に応じて自分の行動やアプローチを修正・適応していく能力

アパレルの販売アルバイトをしていたときの話なのですが、足を怪我をしてしまって立ち仕事が出来ない状態になってしまって、半月くらいアルバイトを休んでしまったときに、自分の目標を修正しなければいけませんでした。

自分が立てた目標なので、できるだけ変えたくなかったんですが、残り1週間で目標を達成しようと思ったら一週間で5日とかシフトを入れなければいけなくなってしまって、学校とサークル活動に影響が出てしまうので、どうしても目標を達成することは難しい状況でした。

そのまま目標も諦めてなんとなくその月を終えるっていうことはしたくなかったので、目標の金額を修正してその目標を達成しようと思って、その金額はどうか考えて、自分の過去の一番低い実績だけは上回ろうと思って、目標をその金額に修正しました。

その目標を達成するためには、シフトを入れる日を1日増やさないと絶対に無理だったので、学校とサークルの予定を見ながら、店長に頼んでなんとかシフトをもう一日入れてもらいました。怪我をしたのは完全に自分の不注意だったんですけど、それでもやっぱり自分が気をつけていれば防げたので日頃から注意するようになりました。結果は、何とか修正した目標を達成することができました。

3年生の時に、ビッグバンドの地区予選で、会場まで移動しているときに事故の影響で電車が止まってしまって、しばらく駅で動けないっていう状況がありました。基本的には各自それぞれが現地に集合するという感じだったのですが、私と同じ学年のメンバーで仲のいい子の4人で一緒に待ち合わせして会場まで向かっていたので、みんなが足止めを受けてしまいました。

集合時間はかなり早めに設定してたので演奏に間に合わないということにはなかったんですが、私が部長だったので早く着いていなければいけないのは当然で、リハもしなければいけないですし、みんなに声を掛けたりリラックスさせる役目もありますし、バタバタした空気になってしまうのは一番避けたかったので絶対に遅れるわけにはいかなくて、しかも自分だけでなく4人だったので、ものすごく焦りました。

どうやって間に合わせるかっていう考え方を改めて、予選会の運営委員に事情を説明して、演奏の順番を変えてもらえないかダメ元で申し入れをしてみたんですが、やっぱりダメだったので、結局、現地に着いているみんなとスマホで連絡を取り合って運行状況を調べたり、別なルートがないかとか、色んなパターンをシミュレーションしました。

どうがんばっても30分くらい遅れることがわかったので、現地に到着していた副部長が配慮してくれて、無事到着してくれればいからと言ってくれたので、部長としてやってもらうことを整理して彼女に伝えて、私の代わりに動いてもらうようお願いしました。

私達が遅れて着いて、それからリハをしたとしても、少ない時間でバタバタしてしまって本来のリハの目的じゃなくなってしまいますし、みんなが焦るような雰囲気にしてしまったら、今まで練習した成果も発揮できないと思ったのでそういう対応をしました。

無事到着して、副部長がしっかりと私の代わりに動いてくれていたので私もほっとして、みんないい雰囲気で本番に臨むことができました。結果は、普段通りに演奏もできて本来の力も出せて、過去最高の地区予選2位で終わりました。その後は電車が遅延しても間に合うように、集合時間の1時間前には現地に着くようにしました。



SHaiN

感受性

個人や集団の感情や欲求を感じ取り、それに適切に反応する能力

アルバイトの同僚の女性から別の同僚との人間関係について相談されました。取っつきにくい人でなかなかうまくやってくれないので、どうしたらいいかわからず困っているという相談でした。同じポジションなので、シフトもよく重なってしまうので、うまく付き合おうとしているのですが、話しかけても無視されたり、自分だけが小さなミスをきつく指摘されているような気がする、すっかり落ち込んでいました。

話を聞いてみて、誤解もあるんじゃないかなあと考えたのですが、今それを言っても彼女はどうしようもないだろうし、本人はすごくつらいのにただ励まして何にもならないだろうと困ってしまいました。彼女はアパレルの勉強をしているので、すごくやりたかったアルバイトなのに、これが続いたらもう辞めたいとまで言っていたので、何とかしてあげたいと思いました。お互い避け合っても仕方がないし、やっぱり話し合いが一番いいですが、急に「1対1で話し合っただけ」と言っても難しいと思ったので、アルバイトのメンバー何人かに食事に行こうと声をかけ、その中で自分と彼女とその同僚の3人で自然に話せる状況になるように持っていきました。食事中、自分は仲人役のような役割を努めようと思って、彼女の話をさりげなく持ち上げつつ、同僚にもいい印象を持たせるように一生懸命場を盛り上げました。だいぶ雰囲気がよくなったので、同僚の前で彼女自身の本音も引き出したら、やはり彼女の考え過ぎというか、初めに嫌だなあと感じてしまったことで印象が悪くて、誤解みたいなことが起きていました。彼女もさんざん悩んでいたのに、えーって感じで、帰る時点では二人が笑って話せるような状況にまで打ち解けていました。彼女から、その日をきっかけに、同僚だけでなくほかのスタッフとも人間関係がつかれて、仕事がしやすく楽しくなったとすごく感謝されました。

アパレル販売のアルバイト先で、服が大好きなのでアルバイトを始めたという後輩がいました。実際すごくセンスがいいし、おしゃれなので商品を着ていると、それを欲しいと声をかけるようなお客さんも結構いたりして、いいなあ、このアルバイトが向いているんだなあと思っていました。でも、その割にはあまり販売の成績が伸びなくて、本人はプライドもあって、すごく悩んでいるようでした。

仕事中に後輩の接客を見ていると、シーズンの新商品とか、その子の目で見えてお客さんに似合うものとか、確かにいいんだけど、きっとお客さんの好みじゃないんだろうなあという商品をちょっと押し気味ですすめている感じでした。

そこで上から目線で指導するというのではなく、さりげなく「セールストークをこうしたら売れたよ」とか「その人が好きな服と似合う服って違ったりするよね」というように経験をシェアするような言い方で、本人の気持ちを尊重し傷つけないよう配慮しながら指導しました。

すると後輩の接客がちょっと販売成績が徐々によくなってきました。感謝してもらえて、それからは自分からときどき相談もしてくれるようになり、今ではプライベートでも遊びに行くほど仲がよくなりました。



SHaiN

自主独立性

周囲の意見や反応に惑わされず、自分の信念に基づき職務を遂行する能力

ビッグバンド部の部長になったときに、練習方法を見直そうと提案しました。具体的には個別練習より全体練習の割合を高くしようということです。

これは部活をしている中でずっと気になっていたんですけど、練習時間って限られているんですね。それだけじゃなくて、みんな学業とか、アルバイトとか、それぞれに別のこともいろいろあって、それでも部活をやりたいなということで集まっているわけです。その中でうまくなりたいとか、いい演奏をしたいとか、いろいろなことを目指して頑張っています。だからこそ、みんなが顔を合わせる練習のときに、個別練習に時間を割くのはもったいないなあと考えていて、せっかくだからできるだけ全体で合わせたいと思っていました。

個別練習で個人の技術が上がらなければ全体練習をしても意味がないというのが、他のメンバーの意見でした。確かにそれは正しいんですが、でも正しくないところもあって、楽器というのは、毎日毎日地味に練習を重ねて、ちょっとずつ上達していくもので、それはすごく個人的というか、自主的なことだと思うんですね。わざわざみんなが集まってやらなくてもいいし、ある程度は自分でやろうよって。もちろん初心者にはつきっきりでやる時期が必要だし、相談し合いながらとか、個別が全部いらんわけじゃないんですけど、たくさん時間を割かなくてもいいんじゃないかと思っていました。ゼロの状態で部活に来るのではなくて、準備を済ませて緊張感をもって参加すれば、それだけ全体練習の時間をきっちり取ることができ、メリットが大きいからです。

個別練習は全員が集まるとき以外に自主的にやるものだと言い切ったとき、厳しすぎるという反発や反対意見も多かったのですが、曲げずに最後まで貫き通して説得しました。うまくなりたいという気持ちはみんなもっているんで、結果的に全体練習の比率を大きく増やすことができました。

全体練習は週3回と決め、全体練習までに自主練習やパートごとに集まって練習する形ができてきました。結果、メンバーの意識が高くなったこと、少人数のほうが融通が利いて集まりやすいことで、全員の練習量が増えてレベルが上がり、最終的にコンクールでの東京地区大会2位という結果を出すことができました。

ビッグバンド部でコンサートマスターを決める際に、何を一番の基準にして決めるかということで意見が分かれました。

演奏技術や人間性、どの楽器パートの人にするかなど、色々意見が出たのですが、私はずっと目標にしていた先輩のコンサートマスターが、人間的にすごく尊敬できて素晴らしい方だったので、技術や楽器パートよりも人間性を一番優先すべきだという意見をもっていました。コンサートマスターはみんなについていきたいと思わせる人であってほしいという気持ちがあって、それによってバンドの雰囲気とかも変わってくると思っていたので、そういう人間性を優先をすることのメリットを伝えました。話していると、だんだん理解して、賛成してくれる部員が増えて、あなたに任せたいと言ってくれる人が出てきて、結果的に演奏技術はトップレベルではないんですが、私が選ばれ、部長とコンサートマスターを兼任することになりました。せっかく選んでもらったので、尊敬する先輩に近づきたい、またビッグバンド部をもっと良い部にしていこうという気持ちが強くなりました。



SHaiN

計画力

目標達成に向けて、与えられた経営資源を、効果的に計画・組織立てる能力

大学受験で志望校を決めるとき、当時尊敬していた部活の先輩が入学した〇〇大学に、どうしても入学したいということで少し高望みだったんですが、第一志望に決めました。受験勉強を開始した当時は、模試を受けても受けてもC判定ばかりで、ちょっと下のレベルの大学も考えたほうがいいとすすめられるくらいだったのですが、どうしても〇〇大学に行きたい気持ちが強かったので、受験勉強を見直して、過去問一本に絞り、10年分の過去問を受験までに2周するという計画を立てました。

1日にできるページ数をリスト化し、チェック項目と間違えた問題番号を記入する欄を作成して、間違えた問題を繰り返し練習できるようにしました。毎日勉強をスタートするときに、やるべきことがパッとわかるし、やり終えたものはっきりするので達成感があってよかったです。この方法で苦手意識をもっていた問題がかなり楽に解けるようになって、ひとつずつ克服することで2周目の間違いをすごく減らすことができました。2周を達成した結果、成績は受験直前でA判定となり、第一志望の大学に入学することができました。

語学習得と異文化に触れたかったので、大学3回生でオーストラリアに短期留学を希望していました。でも、費用を親に出してとは言いづらいし、やはりせっかくなら自分の力で頑張っていきたいという気持ちがあって、どのように捻出するのか計画を立てました。

まず短期留学にかかる費用を調べて12か月で割り、1月の金額を出して、自分が毎月どれくらい貯めなきゃいけないのか計算しました。

授業とテスト、サークルの予定を全て確認して、アルバイトをスケジュールリングしました。例えばテストがある月、夏休みや冬休みなど長期の休みがある月など、月によって稼げる月と稼げない月があるので、うまく配分しトータルして目標の金額を貯められるようにしました。

また、お正月やお盆は単発の時給が高いアルバイトの求人があるので、チャンスだと思い、かけもちして働きました。

長期計画なので、だらだらしてしまうとつらいなあとあって、目標金額と稼いだ金額をグラフにして、ちょこちょこ見てはモチベーションを保ちました。

思いがけない急な出費があっても焦ったりもしましたが、なんとか支払い期限までに目標の金額を貯め留学ができました。短期なので完璧ではないですが、語学はかなり上達して、普通に暮らすのには不自由しないレベルになれたし、異文化の中で暮らした体験は予想以上に自分のためになったと思います。オーストラリアでの生活は贅沢はできなくても、あちこちに旅行したりとかする程度の余裕はあって、頑張ったよかったですと思いました。



インパクト

自信ある態度や親しみやすい雰囲気、他から注目を引き、自分の存在を強く印象づける能力

- 清潔感 : 服装や髪型も整っており、清潔感がある。
- 態度 : リラックスしており落ち着いた態度で面接に臨んでいる。
- 好感度 : 視線もしっかりと一点を見て話すなど、非常に安定した印象で好感度は高い。

理解力

会話や文章の中から、その要点を正しく早く理解する能力

- 頭の回転 : 質問に対するレスポンスも良く、スムーズに回答している。
- 正確性 : 回答内容も的確で、概ね質問の意図は正確に理解していたが、時折、深掘り質問に対し、少しずれた回答をする場面があった。

表現力

自分の考えや情報を、会話や発表場面で明確・効果的に表現する能力

- 明瞭性 : 声量も大きく語尾まではっきりと話している。
相手に伝えようという意志も感じられ、平均以上の表現力である。
- 簡潔性 : 回答内容が簡潔で理解しやすい。
- 伝達力 : 話す内容が整理されている。
情景描写にも長けていて状況がとても理解しやすい表現をしていた。

ストレス耐性

諸々の圧力や抵抗の中でも、安定して課題をやり遂げる能力

- 落ち着き : 面接開始時は若干早口で焦る話し方だったが、後半は落ち着いて回答していた。
- 平常心 : 最初緊張が伝わってきたが直ぐに慣れ、自分のペースで回答していた。
- 克服力 : 緊張はするも、環境に対する回復力が早い。