

section

1 「志望動機」を極めて面接官のココロを揺らせ！

★★★★☆

1 ぶっちゃけ「安定」を求めて公務員を目指してるそのあなたへ

私はぶっちゃけ「地元で働きたい」「安定した暮らしがしたい」「ホワイトな職場で働きたい」と『安定』した暮らしを求めて公務員になりましたよ！

いきなりですが、皆さんに1つ質問したいと思います！

『**どうして公務員になろうと思ったんですか？**』

... どうして公務員になろうと思ったんだろう... 実は私も練習の時にこの質問をされて頭が真っ白になったことがあります。「安定が...」「福利厚生が...」「民間で働きたくなくて...」「親にすすめられて...」などと、このような回答は当然NGなのですが、**ぶっちゃけ皆さんも結構私みたいな薄い志望動機だったりしませんか？**

正直者が馬鹿を見るって言いますが、面接試験にもこれは当てはまります。思っていることをそのまま正直に伝えてしまうとOUTなわけですね！このままではいけないので、公務員の面接試験の『核』の部分を勉強していきましょうか！そのために『**面接官のココロにささる志望動機**』の作り方を紹介していこうと思います！

まず、「ココロにささる」ってなんだと思いますか？面接官の「ココロを揺らしたい」「ココロに響く」ということですが、どうやったらココロにささる志望動機が言えるようになるのでしょうか... まあいきなり聞かれてもわけわかりませんよね！**公務員の面接では愛の告白**みたいにストレートに気持ちを伝えても伝わらないわけです。

「公務員になりたいです！」

・・・薄っぺらい！→不合格！

当然こういう落ちになってしまいますよね！皆さんの想いを届けるためにもう少し面接官のココロを探っていきましょうよ！

★★★★☆

2 面接官はあなたの「本音」を知っている！

そもそも、面接官も受験生の皆さんが『安定』を求めて公務員になろうと思っていることを知っているんですね！なぜかって？ほとんどの面接官も安定を求めて公務員になったからです(笑)「親に公務員になれと言われた」「とりあえず公務員になろう」などと、動機が『安定』だった職員は山ほどいるでしょう。今働いている公務員で「やりがい」を感じて仕事をしている人は少数派です。(一応補足しておきますが、公務員は非常にやりがいのある仕事ですよ)

本音を知っていて面接で志望動機聞くんだから嫌になっちゃいますよね、ホント。「本音」と「建前」ってあり得ないくらいめんどくさいと思います。まあ公務員となる以上これらから逃げることはできないでしょう。勝手に建前と決めつけてますが、本当にやりたことがある方はもちろんそれを軸に志望動機を作っていきましょうね！

とりあえず実際はこのような状況なので、この「志望動機(建前)をしゃべる儀式」を行わなければいけません。儀式といっても当然、「熱意」や「やる気」、「意欲」をアピールして、志望度の強さを伝えていくことは可能です！他の受験生がつまらない志望動機を話している中、ココロを揺らす志望動機が言えたらそれは評価も高くなりますからね！

ここで大事なのが「面接官を納得させる回答を用意する」ということです。要は面接官が納得してくれれば、それでOKなわけですから、面接官に「オリジナリティある素晴らしい動機だ」「この子は本当に公務員として活躍していきたいと思ってるんだな」「こいつは話の筋が通ってる(一貫性がある)な」などと思わせられるような志望動機(回答)を作っていくことが大切というわけですね！

では、どうすれば納得してもらえるのでしょうか。また、面接官のココロを動かすにはどうすればいいのでしょうか。これから伝えるポイントをおさえて説得力のある志望動機を作っていきましょう！

3 『営業活動』の基礎を極めよう！

結局のところ、面接は『コイツと一緒に働きたい』と思わせるための『営業活動』です。客観的にみて自分という商品を面接官に売り込めばいいわけですね！これからこの本では、自分という商品を『ミニ自分』と呼ぶことにします。皆さん、まずは自分を客観的に見ることからスタートですよ！たくさんいる受験生の中で『ミニ自分』を選んでもらわなきゃいけません...さてどうするか。

本気で売り込もうと思ったら、絶対に「公務員になりたいです」なんて薄っぺらい言葉は選びませんよね！だって商品のカレーを「これ美味しいカレーなんですよ」って売り込む営業マンはいないでしょう？いたとしてもナンセンスすぎます(笑)ということで、ここでちょっと『営業マンの基礎』で大切なことを紹介しようと思います。

営業マンの基礎

- ニーズに合った商品を推す
- 商品の売り(強み)を把握する
- 印象を大事にする



他にもいろいろあるとは思いますが今回はこの3つ。これらが理解できているのと理解できていないのとでは明らかに志望動機の伝わり方が違います！自分を1つの商品だと思って、営業活動をするというイメージで面接の対策をしていきましょう！

では次に、『営業マンの基礎』について、それぞれ詳しく解説していきたいと思います！

★★★★★ 4 志望動機のコツ1：ニーズを把握しよう！

さて、ミニ自分の売り込み開始に備えて、まずは市場のチェックです！まさか市場のチェックも行わずに売り込むわけではないですよね？できる営業マンは買い手（採用）側のチェックも怠らないものですよ！

なんせ『ニーズの把握』が一番大事ですからね！なぜかというところ、これがズレてたら、どれだけアピールしても買ってくれる人がいないからです！でも、この『ニーズ』というものがわかってない人が非常に多い。これがどれくらいやばいかって...？そりゃガリガリのおじいさんにダイエット商品を一生懸命PRしてるくらいやばいですよ！まあこの本でニーズについて覚えれば良いだけの話ですから、皆さん安心してくださいね。

では、ここで皆さんに1つ質問したいと思います。

『あなたの受験先がどんな人材を求めているかご存じですか？』

...はい！これは受験先によって違います。「協調性」であったり、「チャレンジ精神」であったりするわけですね。

例えば、あなたが、「私の長所は真面目にコツコツ取り組むことができるところで、短所は臆病なところですよ」とアピールしたとします。でも、チャレンジ精神旺盛な方を求めている買い手（採用側）の目線から見ると、「私たちの求めている人材じゃない！チャレンジ精神旺盛な他の受験生を採用しよう」と、当然こうなりますよね！

このように採用側の立場に立ってみて、どんな人を求めているのか考えてみることも大切です！検索すれば自治体のHPにはだいたい「求める人物像・理想の職員像等」が載っているとしますので、絶対に調べておきましょうね！

また、ニーズといってもいろいろあります。自治体が抱える問題点

ってありますよね！「問題がある＝困っている」ということですから、これも1つの重要なニーズということになります。実際に自分の肌で感じた問題点というのが話せると、オリジナリティも説得力もあって非常に良いと思います。



なんとなく『ニーズ』についてわかったかな？
自治体研究や施策・計画等の勉強は必須ってことだよ！
相手のことを知らないまま売り込んでも中々売れないと思うよ～！



わかった！これはせんせいの言うとおりだわ！
確かに友達もみんな自治体研究は大事だって言ってた！
まずは『受験先についての勉強』からスタートってことだね！

① そもそも『面接官』ってどんな人？面接官のキモ千を知ろう！

ニーズを把握するためには面接官についても把握しておく必要がありますよね！面接官ってどんな人だと思いますか？受験生の皆さんとお話をしていると、面接官を神様扱いしている方が非常に多いと感じます。世界のトップスターと話すかのように面接官に緊張感を持ってしまう方も意外に多いんですね。確かに面接官になる方と言うのは優秀な人間が多いですが、言ってしまえば、ただのおじちゃんおばちゃんです。リラックスしすぎも良くないですが、できるだけ肩の力を抜いて面接試験に挑んで下さいね。

また、国家公務員の人事院面接というのは、面接官が3人で行われますが、これは真ん中が人事院の職員、両隣が各省庁の採用担当者となっている場合が多いです。私も初めは全員人事院の方なのかと思っていたのですが、実際に私も総合職の人事面接を受けた際、とある省庁の説明会で私に業務内容を教えてくれた方が面接官でした。

このように国家公務員の人事面接では、説明会で説明してくれた方が面接官だったなんて話もよくあるので、説明会で第一志望をアピールしていたのに、人事院の面接では面接カードの志望官庁欄に違う省庁を書いていたので、説明会の時に嘘ついていたことがバレた...なん

てドンマイなパターンもあります。逆に私みたいに第一志望の省庁の方が人事院面接の面接官だった場合は、気持ちも楽ですし、やる気も伝わりやすいですよ！これらの巡りあわせは、もう『運』としか言いようがありません。とはいっても、人事院の面接は人事院の面接として個別に採点してくれるので、気にしすぎる必要はありません！

じゃあ、地方公務員の場合はどうなのかというと、面接官が誰かというのは自治体ごとに異なります。面接の回数も違えば、市長や副市長込みの面接だったり、技術職となると担当部局のお偉いさん（部課長等）＋人事課の職員だったりします。また、県庁などで個別面接が2回あるパターン、これは片方が人事委員会の人、もう片方が自治体の職員（人事課等）となっていたりもします。

はい、そんな面接官ですが、受験生を疑っている部分があります。営業マンの話でも同じですよ！商品を守る人（受験生）とその商品の説明を受けている人（採用側）がいたとすると、説明を受けている人は、心の中で「どうせ～なんでしょ？」「私たちが騙そうとしてない？」と疑っています。ということで面接官のココロの中を覗いていきますよ～！

志望動機への疑問

- きっかけは何？
- なんで国(地方)じゃなくて地方(国)なの？
- なんで民間じゃなくて公務員なの？
- ちゃんと仕事内容・役割わかってるの？
- どんな仕事がしてみたいの？
- いつから目指そうと思ったの？
- あなたのどこが公務員に向いているの？
- ホントに第一志望なの？



公務員の面接官の場合、「どうせ『安定』を求めて公務員を受けるんでしょ？」「公務員ならどこでもいいんでしょ？」なんて疑われていますが、前ページの図のように面接官というのはめんどくさい生き物で、志望動機1つでこんなにたくさんの疑問を抱えているんですね。はぁ～もう本当にめんどくさい。

でも、恋愛と同じようなもので、相手が納得する回答を用意できないとフラれて（不合格）しまいます。これは営業の話でも言えることで、買い手側が納得してくれないと「ハイ、さよなら～」で終わってしまいますよね！

もし彼女（彼氏）に「どうして私を選んでくれたの？」と聞かれたとして、ココロのこもっていないありきたりなセリフを並べただけでは彼女（彼氏）も納得してくれないですよ！志望動機ってそういうものなんです...（汗）すみません、ちょっと話がそれてしまいましたね！

さて、もう少しニーズについて勉強していきましょうか。

② 採用基準は受験先ごとに違う！

先ほども少し触れましたが、採用側が求める職員像というのも自治体や職種ごとに異なるんですね！公務員といっても一般行政職や技術職、専門職、警察や消防など、職種ごとに仕事内容も役割も全然違いますから、当然、適性や性格など、面接での評価基準も違ってきます！例えば、一般行政職なら協調性の高いゼネラリスト（広い範囲の知識や能力を持つ人）が求められますが、労働基準監督官なら正義感、消防官なら協調性や心身強さなど、受験先や受験区分、職種ごとに求められているものが違います！

特にこの求める人物像は、年度によって変わったりもするんですね。例えば、チャレンジ精神旺盛な方を今年募集したとします。来年も同じタイプの方ばかり採っていたら組織として成り立たなくなっ

しまいますよね。まあその年に同じタイプばかりを採用するわけではないですが、一応、**採用側が求める人物像を把握しておく**というのは非常に大事なことなので、チェックするのは忘れないように！

また、自治体によっては、**面接官の中で配点に差を設ける場合**もあります。例えば、人事課の職員は1人50点満点だけど、市長は100点満点〜とか、こんなイメージです。意識する必要はありませんが、基本的には上の人間に気に入られれば気に入られるほど、合格できる可能性も高くなるということですね！



せんせい！
俺は一般行政職を受けるんだけど、『**面接の評価基準**』についてもう少し詳しく教えてくれ！



それは超重要だから第3章(80ページ)で力説するよ！
とりあえず志望先の自治体(省庁)が求める人物像はチェックしておこう！HPや受験案内、パンフレット等に掲載していることがあるからね！

※載っていないこともありますけど、とりあえずチェックしましょう！

★★★★★ 5 志望動機のコツ2：自分の出来ることはなにか！

次にやることは「**商品の開発・把握**」です！相手の求めているニーズを満たす商品をアピールしていかなければいけません！ココでは先ほど「志望動機のコツ1」で話した自治体研究や仕事内容等、「ニーズ」の把握が終わっている体で話を進めますね！

① **あなたがやりたいことは相手が求めていること？**

公務員といっても仕事内容は**多種多様**です。仕事内容や施策について調べてみたことで、まずは自分が**興味がある仕事・部署等**をいくつかピックアップすることが出来たのではないのでしょうか。今回は私が一般行政職志望で、「産業政策」や「観光」関係の部署に興味があったとします。この自分がやりたいと思っている仕事、本当にニーズを満たせていますかね。

私が言いたいことはコレです。

『「自分がやりたいこと＝相手が求めていること」だと勘違いしてませんか？大丈夫ですか。』

ただ単に「企業誘致がしたい」「観光関係の部署に興味がある」...等、こんな志望動機じゃ薄すぎますよね！「あなたがやりたいこと＝相手が求めていること」これは間違いですよ！観光関係の仕事がしたい！→じゃあ観光業で働けば？・・・OUT！当然、こういうオチになってしまいます。これでは先ほど話した「公務員になりたいです」と同レベルですよ～！

『このまちには～な現状がある。その現状を打開するために行政の観光課の～を通して～する取り組みに興味がある。私の○○を～で貢献していきたい！』などと、最低でもこれくらいは作らないと志望度の強さはちっとも伝わりませんし、面接官も納得してくれません！

公務員という職業がありますが、公務員には『役割』というものが存在します。この『役割』というものをきちんと理解しているかしていないかと言うのは志望動機を作る上で非常に重要になってきます。実際に私も受験生とやり取りをさせていただく機会が多いですが、『公務員の役割』というものが理解できていない受験生がめちゃくちゃ多いです！普段の仕事なんて地味なものですよ。予算も規模も考えないで自分のやりたいことをぺらぺらぺらぺら話されても、これはただの痛いヤツで終わりですからね！

『公務員という職業を通して～という未来を実現させたい！（抽象的な主張）そのための手段として観光関係の仕事に注目している～』と、役割の部分を意識することが大切で、これが良い志望動機作成のコツです。自分の夢や希望を語るのもいいですが、それが現実的に実現可能かどうかというところもきちんと考えていきましょう。

1つ注意点ですが、公務員はゼネラリストなので、1つの仕事に執着しすぎるのは良くないです。公務員には『バランス力』も大事！

② さあ次は自社商品の開発・研究だ！

自治体研究も終わった、自分が興味がある仕事もわかった、ニーズや公務員の役割も把握できた。これでようやく自社商品の開発・研究スタートです！『ミニ自分』をとある自治体（省庁）へ売り込むためには、その商品（自分）の強みや活かし方をきちんと把握しておかなければいけませんよね。ここがきちんとできていないと、説得力に欠けてしまいます！

ここで商品PRの例を2パターン紹介したいと思います。

『パターン1』

面接官：その商品のPR点はどこでしょうか？

私：（うーん）協調性とチャレンジ精神、それに企画力があるところですかね。

面接官：そうですか。それはこういった場面で活かすことができるのでしょうか？

私：（・・・）どうでしょうね。

当然、自分の商品の良さ・活かし方を理解していない、こんな舐めた営業マン（私）の商品は誰も買ってくれませんよね！例えば、ヨーグルト1つ売るにしても、カルシウムが...乳酸菌が...とか、このような部分はどうだっていいわけですよ。これを食べることによって**実際にどう影響があるのかという部分が知りたい**んですね。「このヨーグルトを～というタイミングで、～という風に食べると、整腸作用が働いたり、ダイエットになったり...健康にいいんだ」と、このように具体的にPRしてくれないと、消費者も中々買ってくれません！このポイントを踏まえてもう1つのパターンを紹介しますね！

『パターン2』

面接官：その商品のPR点はどこでしょうか？

私：一番の強みは「リーダーシップ力」ですね。
過去に～（エピソード）～こういう経験があり、今後も～という場面で活かせると思います。

面接官：なるほど！では1つ買わせていただきます。