就活面接の解答フレームワーク：STARメソッド

STARメソッドとは、質問を解答する際のテクニックの一つで、状況、務め、アクション、結果と言う４部構成で質問に回答すると言う方法です。

「学生時代に出した成果は何ですか？」「学生時代に最も頑張った事は何ですか？」「成功体験、失敗体験は何ですか？」のような質問に対して、課題などを踏まえた状況を説明し、あなたはどんな役職、立場であって、それに対してどんな行動をし、どんな結果が出て、さらに付け加えるとしたら、どんな事を学んだか？と言うように説明すると話がごちゃごちゃにならず、理路整然と質問へ解答が出来るでしょう。

例えば「学生時代に最も頑張った事は何ですか？」と言う質問に対して、私でしたら

状況：

私が学生時代に最も頑張った事は友人２人と起業をした事です。私が日本に一時帰国をしていた際に友人の一人に声を掛けられて、日本の伝統工芸品を海外に売るビジネスを一緒にやらないか？と誘われました。

友人と一緒に起業するチャンスはそうは無いと思い、休学して一緒にビジネスをする事にしました。

務め：

私は英語が出来て、プレゼンと営業が上手いと言う事もあり、海外へのマーケティングと伝統工芸品の職人さんへ話を聞きに行く役割を担いました。と言うのも、伝統工芸品を海外に売ると言う漠然としてビジネスアイデアはあったものの、現状の伝統工芸品産業の実態を確かめるために、作品の作り手へ聞き込みをし、意見を頂く事にしました。

行動：

３か月間で地方から都内、アポを取ったり、展示会等への飛び込みを経て約７０名の職人さんとお話しをしながら、ソーシャルメディアを通して、伝統工芸品の需要を確かめるべく、写真などを掲載して反応を確かめました。

結果：

海外の需要を確かめる事が出来ず、投資家にも掛け合いましたが、特に伝統工芸品を売る事に対して思い入れも無かった私たちはリーダーの就職する事の選択を機に解散しました。

学んだ事：

需要が無い所に需要を無理やり作り出すのは難しく、ビジネスに何しら思い入れや情熱が無いと壁に当たった時に乗り越える気が起きないと言う事が学んだ事として、最も強く残っています。

こんな感じで実話を元に適当に作りましたが、この枠組みを活用すれば、宛ても無く樹海を彷徨う事が無くなるでしょう。もし、迷いそうになったら、星が散乱する夜空を見上げて、このSTARメソッドを思い出して下さい。