

か自分の仕事を理解していないと判断できます。話した事に曖昧な点があれば、そこを掘り下げる質問をこちらから投げて納得がいくまで訊きましょう。他人の仕事を自分のやったことのように吹聴する人もいますので、本当にその人がやった仕事なのかを判断するために具体的な例を上げて説明してもらいます。

Closed question は open question の間に挟むと効果的です。答えるのに時間がかかるようだと言っているのかもしれない。たとえばこんな質問はどうでしょう。

Have you programmed anything in C++ or Java?

Did you use a relational database in your work?

答えが Yes なら更にどのようなプログラムを書いたのか、どんな目的でリレーショナル・データベースを使ったのかなどの open question に移ります。信頼できる人間かどうかはこの種の質疑応答でほぼ分かります。

最後に相手に自分への質問をさせるのもよくやる手です。的確な質問ができる人は仕事も要所を的確にとらえて実行できます。これは自分を売り込む良い機会なので、相手が好印象を持つような質問をします。間違っても「この会社について

あまり知らないので、何をしている会社か教えて下さい」という質問をしてはいけません。例えばこんな質問をすると評価が上がります。

What is a typical work day for you?

What do you like about this company?

What would you like to improve in the next year?

次に面接を受ける立場になってみましょう。上記のような open と closed の質問にうまく答えるには練習が必要です。答える時は相手の目を見て視線をそらさないようにします。視線をそらすと「目が泳ぐ」状態になり、嘘を付いているかまたは言葉に自信がないと疑われます。日本人は相手の目を見て話すのが苦手なので、ここは気をつけましょう。分かりやすい単語で自信を持って答えます。知らない事は知らないと自信を持って答えます。知らないのに知っているかのように誤摩化すとすぐ見破られます。IT業界では知らない事は知らないと正直にいう人間のほうが信用されます。訊かれた事に直接答えない人も面接では印象が悪くなりますので、質問に関係のない返事もやめましょう。難しい単語を並べて人を煙にまく事も逆効果です。人は理解したいし理解されたい動