

今から準備

リモート時代の

# 就職転職対策

2021.10.27 Tokyo, Shinjyuku



TRICKED BY >>>>

TAC PROFESSION BANK

# Contents



## 1 就転職対策の準備

1 業界の現状 (求職者側)



2 業界の現状 (求人側)

3 コロナ禍での変化

4 リモート選考の状況



## 2 書類作成のポイント

1 最重要POINT

2 履歴書作成のPOINT

3 職務経歴書作成のPOINT



## 3 面接のポイント

1 最重要POINT

2 対面形式のPOINT



3 リモート形式のPOINT

4 面接のテクニック



**STEP 1**



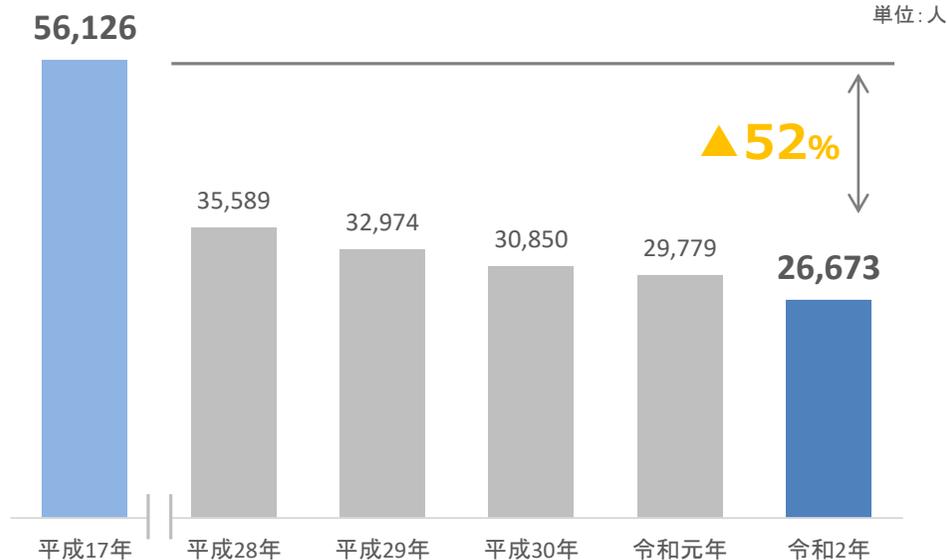
**STEP 2**



**STEP 3**

# 就転職対策の準備

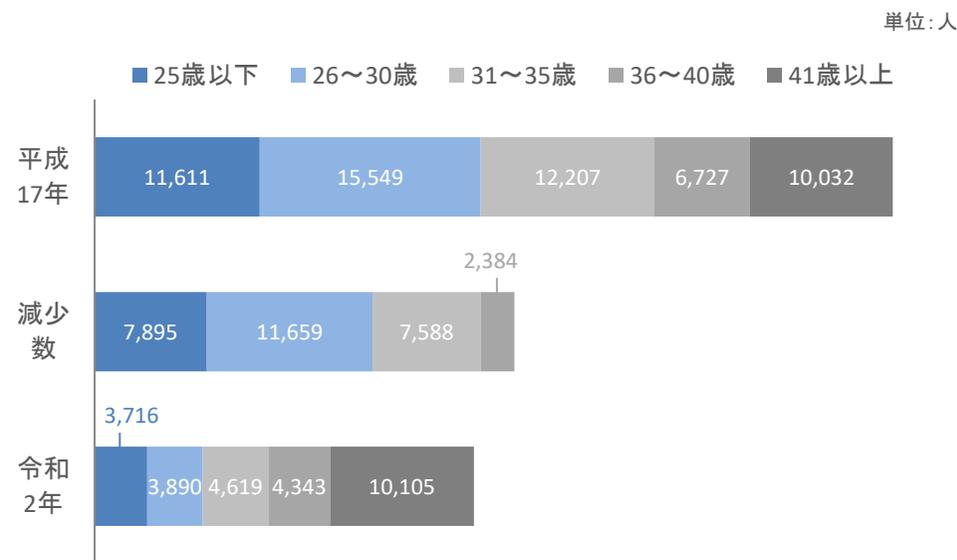
## 1 税理士試験 (受験者総数推移)



### 受験者減少に歯止めかからず

- ① 平成17年 (受験者最多年) から**52%減**
- ② 令和元年で大台の**30,000人割れ**
- ③ 減少スピードは加速し、底が見えない状況

## 2 税理士試験 (受験者年齢別推移)



### 40歳未満の層が大幅減

- ① 30歳以下の層は、15年間で**約72%の減少**
- ② 40歳未満全体では**約60%の減少**
- ③ 25歳以下での合格はわずか**43名** (令和2年)



若年層を中心に受験者数の減少が著しい。年齢を問わずチャンスがある業界

# # 就転職対策の準備

業界の現状  
求職者側

業界の現状  
採用側

コロナ禍での変化

リモート選考の  
現状

## 1 夏の就職説明会 (税理士試験直後)

全体の88%の求人が低ハードル

2020年	出展数	応募資格				
		資格不問	簿記3級	簿記2級	税理士1科目	税理士2科目~
東京	30	9	3	7	5	6
名古屋	11	6	0	3	2	0
大阪	18	6	1	6	4	1
合計	59	21	4	16	11	7

全体の90%の求人が低ハードル

2021年	出展数	応募資格					
		税理士受験経験あり	資格不問	簿記3級	簿記2級	税理士1科目	税理士2科目以上
東京	32	20	12	3	5	10	2
名古屋	10	7	4	1	2	3	0
大阪	21	12	5	2	5	5	4
合計	63	39	21	6	12	18	6

## 2 冬の就職説明会 (合格発表直後)

全体の86%の求人が低ハードル

2020年	出展数	応募資格				
		資格不問	簿記3級	簿記2級	税理士1科目	税理士2科目~
東京	26	9	4	3	6	4
名古屋	7	5	0	1	1	0
大阪	11	4	1	3	1	2
合計	44	18	5	7	8	6

2021年 (最新)

2021年 (最新)	出展数	応募資格				
		資格不問	簿記3級	簿記2級	税理士1科目	税理士2科目~
東京	27					
名古屋	6					
大阪	14					
合計	47					

現在分析中



出展数減少も、BIG4でも「未経験可」など、求人ハードルは依然低水準。

## 応募条件の変化



人材の採用について、事務所の現状をお聞かせください。

既読 3



国際的税理士法人

国際的税理士法人です。

- ・選考ハードルは若干上昇
- ・昨年以前で多くの未経験者を採用
- ・今後は科目合格者で経験者が欲しい
- ・ポテンシャル人材採用は継続

10:27



大手税理士法人

大手税理士法人です。

- ・人材不足は引き続き続いている
- ・採用意欲は高いが、コロナ対応で採用活動まで手が回らない法人もある

10:28



中堅税理士法人

中堅税理士法人です。

- ・人材不足が深刻な法人も多数
- ・採用意欲は高いが、コロナ対応で採用活動まで手が回らない法人多数

10:29

## 就業環境の変化



No.1

### 在宅勤務・リモートワーク導入

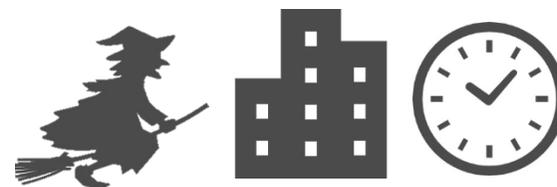


Big4はほぼすべての部署でリモートワーク導入。大規模法人だけでなく、中小法人も積極的に採用。求職者が重視する志望先選定基準の1つとなってきている。

既読  
10:31

No.2

### 柔軟な就業時間

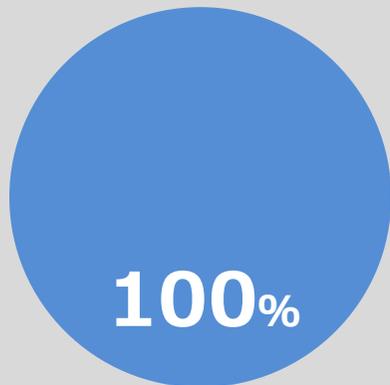


「時差出勤制」や「フレックスタイム制」の導入が加速。従業員を感染症から守るというスタンスが、企業のコンプライアンスの一つとして定着しつつある。

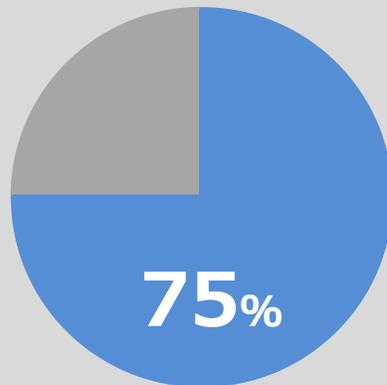
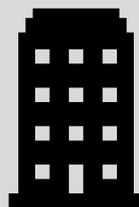
既読  
10:31

現状 ▶ 会計業界全体では、**約半数** の法人がリモート選考を導入

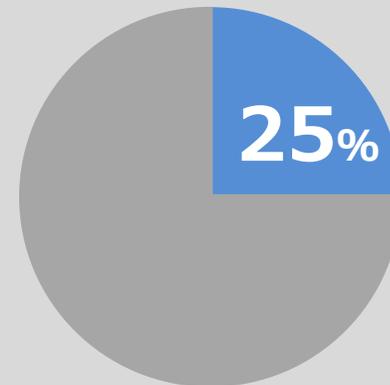
BIG4



大手税理士法人



中小税理士法人



- ✓ **BIG4は100%**。会計業界全体を通じてコロナ禍の1年でかなり浸透してきている。
- ✓ リモート選考ブームの中で、**対面形式の面接の重要性**も上昇（「最終面接は対面形式」など）。
- ✓ 法人規模によらず、リモートと対面の**双方の面接形式に対応するための準備**が重要。

**STEP 1**



**STEP 2**



**STEP 3**

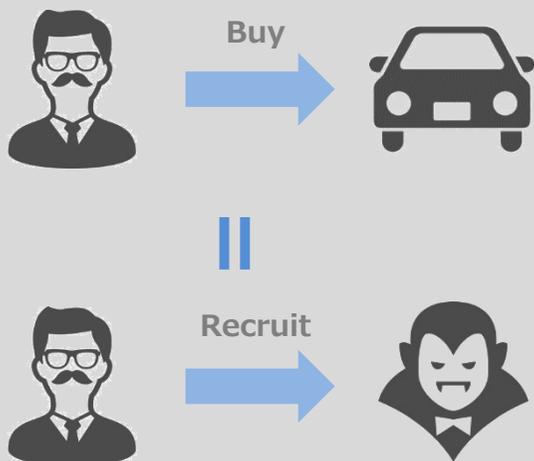
# 書類作成のポイント

## POINT

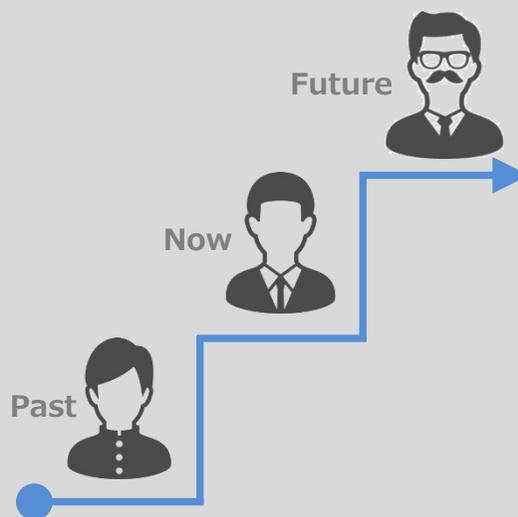
## 「会ってみたい」と思わせる！



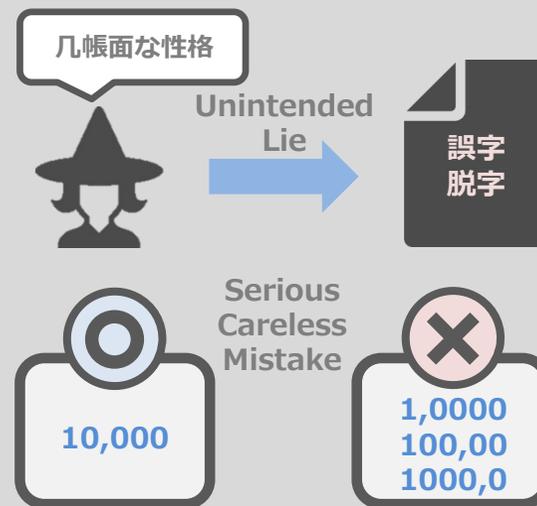
### プレゼン資料の意識



### 首尾一貫性



### 嘘・ミスは厳禁



自動車を購入するとき、ディーラーの担当者が懇切丁寧に説明してくれるのはなぜでしょうか。自動車の購入と人の採用で共通することはどんなことでしょうか。

志望動機を考えるときなどは、自分の「過去・現在・未来（将来像）」を考えることが重要です。現在を軸に、自分の過去と未来をリンクさせて考えてみてください。

嘘には2種類あります。「意図した嘘」と「意図しない嘘」です。もちろん選考において意図的に嘘をつくことは論外です。注意しなければいけないのは、「意図しない嘘」です。

## 「プレゼン資料」にするためには??

### 「“再現性”を意識する」

👉 演劇部で部長を経験。先代と比べ、部員数を**120%増やす**ことに成功。

👉 演劇部に所属。大学周辺の**企業や商店**を訪問し、講演会の**スポンサー10社**獲得。

POINT

### 「終わりはいつもポジティブ」

👉 合格はできませんでした。

👉 合格はできませんでした**が**、計画的に物事を遂行する**ノウハウ**が身につきました。

POINT

### 「具体的にイメージさせる」

#### Case 1

👉 法人税模試で**上位**の成績。

👉 法人税模試で**25位**の成績。

👉 法人税模試で**1100人中25位**の成績。

POINT

#### Case 2

👉 前年度の**JASSO成績評価係数2.5**。

👉 大学での成績は**GPA平均4.5**。

👉 学部**1200人中、12位**の成績。

POINT

## 「首尾一貫性」を持たせるためには??

次の文章を読んで、どう感じますか？

- ☑ 業務内容が転々とするケースの場合に注意
- ☑ 本人は「十分説明した」と満足してしまう

入社後、総務部に配属。その後社内キャリアプラン制度を使い営業部に異動。今後は日商簿記検定試験2級合格の会計知識をベースに、会計分野での就業を希望。

### Point

第三者が **「なぜ？」** と思う部分を **筋道立てて** 説明する！

一貫性（筋道立てて説明）を持たせた具体例です。

- ☑ 本質的でない細かい部分の説明は避ける
- ☑ 一文は短めに（最大80文字程度）まとめる

入社後、総務部に配属。クライアントとの折衝において、営業力の必要性を痛感。そこで社内キャリアプラン制度を使い営業部へ異動。徐々に担当先から**会計的なアドバイスを求められる機会が増加し**、知識的裏付けを得るため日商簿記2級を取得。**仕事をするなかで会計の奥深さと魅力に触れた**。今後は簿記の知識を活かし、より専門性を高めるため、**経理部での就業を希望**。

# #書類作成のポイント

最重要POINT

履歴書作成の  
POINT

職務経歴書作成の  
POINT

履歴書

1

2



フリガナ 氏名		20XX年XX月XX日現在 カシダ ミサキ		印
氏名		神田 三崎		
生年月日	19〇〇年〇月〇〇日生 (満〇〇歳)	男( )女( )	フリガナ トウキョウトチヨダクマルノウチ〇-〇-〇 電話	
フリガナ 現住所	〒100-0000	東京都千代田区丸の内〇-〇-〇		(03) 5276-0000
フリガナ 携帯番号	090-0000-0000	Email	4 info@0000.000.jp	
フリガナ 連絡先	(現住所以外に連絡を希望する場合のみ記入)			

年	月	学歴・職歴
学 歴		
20XX	3	千代田区立丸の内中学校卒業
20XX	4	東京都立丸の内高等学校入学
20XX	3	東京都立丸の内高等学校卒業
20XX	4	丸の内大学経済学部経済学科入学
20XX	3	丸の内大学経済学部経済学科卒業
職 歴		
20XX	4	〇〇〇〇株式会社入社 管理本部経理部勤務 売掛金と入金の照合、銀行振込、小切手/手形発券などの 売掛金支払業務および請求書・領収書の発行業務を担当する
20XX	4	〇〇〇〇株式会社退社
20XX	12	税理士法人〇〇〇〇入社
		現在に至る
賞 罰		
		なし
		以上

3

年	月	免許・資格
20XX	7	普通自動車運転免許証
20XX	7	日商簿記検定試験1級合格
20XX	12	税理士試験簿記論合格
20XX	8	税理士試験財務諸表論受験
その他特記すべき事項		
税理士をめざした理由		
志望の動機		
自己PR		
性 格		
本人希望記入欄 (特に給料・職種・勤務時間・勤務地その他について希望があれば記入)		
通勤時間	最寄り駅	扶養家族 (配偶者を除く)
約1時間15分	各線 東京駅	0人 ※有( )無( )
		配偶者
		※有( )無( )
		配偶者の扶養義務
		※有( )無( )

5

6

7

8

1 手書きかデータか

手書きを指定されていない場合は、デジタルで問題なし。訂正印はNG。

2 写真

唯一のカラーで目立つ。スピード写真は控えたほうが良い。

3 免許・資格

基本的には直接関連のない資格も記入。関連性の高いものから記入。

4 メールアドレス

「第二の名前」。就職活動に適さないアドレスは予め変更しておく。

5 その他特記すべき事項

「法人税公開模試△△人中●●位」など、セールスポイントを書く。

6 税理士を目指した理由

面接でも必ず聞かれる事項。事前にしっかりとまとめることが重要。

7 志望の動機

「会計事務所だから」ではなく、「なぜその法人なのか」が重要。

8 自己PR

コミュニケーション力や協調性、仕事や勉強に対する姿勢などを書く。

# #書類作成のポイント

最重要POINT

履歴書作成の  
POINT

職務経歴書作成の  
POINT



ネガティブな内容になることは避け、  
ポジティブな内容で書くことに注力する。

20XX年3月3日

## 職務経歴書

山田 太郎 (ヤマダ タロウ)  
〒101-0061 東京都千代田区三崎町3-2-14  
自宅電話: xx-xxxx-xxxx 携帯電話: 090-xxxx-xxxx  
E-mail: △△△@△△△.△△△.△△△

1

2

希望職種  
税務会計業務

3

略 歴

20XX年に大学を卒業し、不動産会社に入社。約3年、不動産の有効活用の企画営業に従事。20XX年には最優秀営業賞を受賞。企業の資金調達方法や財務諸表に触れる機会があり、税理士の業務に興味を持つ。20XX年より税理士試験勉強を開始し、簿記論、財務諸表論、法人税法に合格。20XX年に税理士法人に転職し、個人事業主から上場企業まで、税務申告ならびに経営相談業務に幅広く従事、現在に至る。

4

職 歴

税理士法人TAC (20XX年9月～現在)  
東京都千代田区、従業員数: 28人 (うち会計士3名、税理士5名)

### 1. 職務内容

#### ① 日常業務

- クライアント法人での月次データの確認及び経理処理指導、各種経営相談
- 請求書、領収書からの伝票起票及び会計ソフト入力業務
- 月次決算、年次決算業務
- キャッシュフロー計算書、資金繰り表作成
- 法人の税務申告書 (法人税、消費税、事業税、都道府県民税、市町村民税) 作成
- 個人の税務申告書 (所得税、消費税、贈与税) 作成
- 社会保険業務 (給与計算、労働保険申告、算定基礎届、月額変更届等)
- 税務調査立会等

#### ② 特殊業務

- 経営計画の策定および銀行との折衝業務  
過去の財務諸表や経営者の考えをもとに、5年分の経営計画、損益計算書、貸借対照表、キャッシュフロー計算書を作成し、銀行からの融資を獲得した
- 相続税業務 2件  
資料収集から各種財産評価、遺産分割協議書の作成まで一通り経験

担当。(個人で10社、チームで5社) 代表的な顧客は以下の通り (一部) 資本金: 5億円 売上高: 180億円 従業員数: 420人 (JASDAQ) 資本金: 1億円 売上高: 150億円 従業員数380人 資本金: 5,000万円 売上高: 4億円 従業員数: 10人 不動産所得、事業所得、譲渡所得等

年4月～20XX年6月) 東京都千代田区  
、仲介、売買 従業員数: 420人 支店数: 6店舗  
営業チーム所属

の企画営業を担当。顧客は、上場企業から資産家まで幅広い能力ならびにプレゼンテーション能力を磨くことができた。

月に約150件の新規営業  
提案、見積書作成、クロージング  
賞受賞 (12件の売買成約)

5

資格・免許・PCスキル  
(20XX年簿記論、財務諸表論、20XX年法人税法)

point

6

自己PR

まで、幅広く決算・税務申告書作成業務に携わりました。前職の営業力やコンサルティング力を養うことができました。これらの経験より、即戦力として貢献したいと考えております。貴社の優良の判断材料を提供するよう努力しました。そのため、場合によっては提案するなど、税額を優先しすぎないよう意識しました。採りうるオプション投資のリスクなどを総合的に経営者の方々に伝え、最善の判断を引き出すことにしました。この気持ちをこれからも大切にして頑張ります。

7

学 歴

学部 経済学部 経済学科 卒業 20XX年3月

その他

生年月日: 19XX年3月1日 (28歳)  
家族: 妻、1児  
趣味: 水泳、ドライブ、音楽鑑賞

## 1 氏名・住所・連絡先

履歴書と離れても誰のものかわかるようにするために記入する。

## 2 希望職種

希望する業種、職種、職位などを記入。志望の理由を付すのもあり。

## 3 略歴

採用側が最初に目を通すところ。以降読まれるかが決まる。5行～8行。

## 4 職歴

会社は嫌と略さない。配属部署も記入。派遣等の経験も積極的に記入。

## 5 資格・免許・PCスキル

応募する職種に関連性の高いものから順に記入する。取得年号も記入。

## 6 自己PR

略歴で十分にアピールできているなら省略しても差し支えなし。

## 7 学歴

基本的に最終学歴を記入。複数学位保有者はすべて記入する。

### 職歴がない場合は？

自己履歴書を作成してもよい。「税理士を目指す理由」「アルバイト等で得たこと」などを書いてみては？

売上高・従業員数・担当顧客数など、  
具体的な数字を盛り込むとアピール効果大。

**STEP 1**



**STEP 2**



**STEP 3**

# 面接のポイント

## POINT

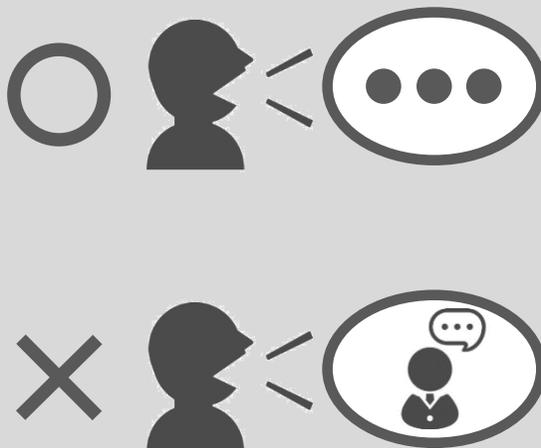
## 「一緒に働きたい」と思わせる！



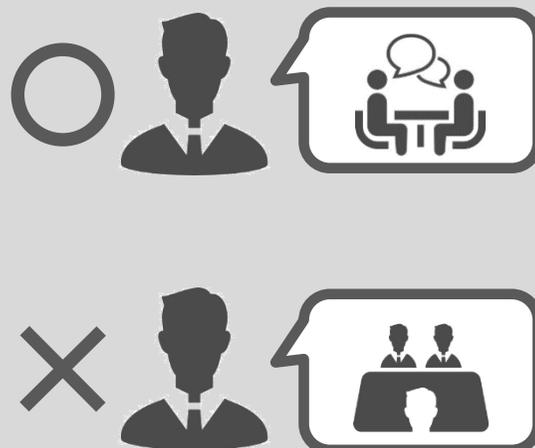
### 好感を持ってもらう



### 自分の言葉で話す



### 「会話」をする



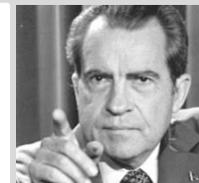
皆さんは「何を考えているかわからない人」や「得体のしれない人」と一緒に働きたいですか？面接全体を通じて、自分に対して好感を抱いてもらえるかどうか勝負です。

いかにもどこから引用してきたような単語を無理やり使わないようにしましょう。表現は拙くても、伝えようとする気持ちが相手に響けば大丈夫です。むしろ好感が沸きます。

「面接をする」と考えてしまうと、緊張してしまい、思いを伝えにくくなります。ここでは「会話をするんだ」と、発想を変えてみましょう。だいぶ気が楽になると思います。

対面？リモート？関係ない！

「第一印象♪ 何より重要♪」



ここからは、背筋が凍るお話を、



お楽しみください……

8:19 / 20:21

Horror PB Tube

1

運命の

2

効果

## 第一印象向上のためのポイント

- 1 挨拶・笑顔**
  - ハキハキと元気に挨拶する。口角を上げ、笑顔を意識。
- 2 分離礼**
  - 「挨拶」と「お辞儀」を分離しスマートな印象を与える。
- 3 姿勢（座り方 etc）**
  - 面接中は背筋を伸ばす。猫背気味の方は特に注意！
- 4 身だしなみ（髪型・爪・服装・靴・靴 etc）**
  - 清潔感を出す。乱れ、汚れ、しわがないように注意。



## 相手に「好感」を与える自分を演出 「セルフ・プロデュース」



### スマートな印象を与える

- 1** 「はい、…」 & 「…以上です」
- ✓ 質問に回答する際は、最初に「はい、…」
  - ✓ 回答の最後は「…以上です。」で締める

- 2** 30秒目安で回答（冗長厳禁）
- ✓ 回答は30秒を目安にする
  - ✓ 短い文章で話すように練習すると効果的

- 3** 「間つなぎ言葉」を減らす
- ✓ 間つなぎ言葉 = 「えー」「えっと…」
  - ✓ 多用すると聞きづらく、伝わらない

### 相手との距離を縮める

- 1** 質問を復唱（緊張緩和）
- ✓ 「趣味は？」 → 「はい、私の趣味は…」
  - ✓ 緊張緩和の効果も期待できる

- 2** 「質問聞き上手」になる
- ✓ 相槌はしっかりと、はっきりと打つ
  - ✓ 「はいはい」、「うん」に注意！

- 3** ミラーリング（声量・話すスピード）
- ✓ 人は自分と同じタイプの人に親近感抱く
  - ✓ 声量や話すスピードを面接官に合わせる

# # 面接のポイント

最重要POINT

対面形式の  
POINT

リモート形式の  
POINT

面接のテクニック

## Point 1

### 「リモート形式」以上に第一印象が重要！

- ✔ 「身だしなみ」「立ち居振る舞い」「礼儀作法」等、プラスの点もマイナスの点も目立つ。
- ✔ 対面の分、緊張感も高いが、先方の空気感を掴みやすいため、リモート形式よりやりやすい面もある。
- ✔ マスクは無難に「不織布製で白色」を選ぶ。←意外に盲点！



## Point 2

### 「相手の土俵」で勝負する

- ✔ 面接会場をセッティングする権限は先方にある（先方優位）。
- ✔ 時間や準備に余裕を持たせる（「会場までの経路を事前確認」「30分前に現地着（会場確認）」）。
- ✔ 緊張は悪くないが、過度な緊張状態にならないよう、メンタル対策がとても重要。



Caution

## Point 3

### 「いつから始まり、いつ終わる」？

- ✔ 意外なタイミングですでに面接は始まっている。
- ✔ 「面接終了」のホイッスルが鳴るのはいつ？
- ✔ 「どこで誰が見ているか分からない」という意識がとても大切。



Attention

## Point 1

### 事前準備がとても重要！

- ✓ PC等の機材やWEB環境の調整等、**事前準備**をしっかりとする（デモンストレーションも有用）。
- ✓ 自宅での実施が難しいようであれば、**ホテル等を借りる**ことも検討する。
- ✓ 「**カンニングペーパー**」の利用方法



Preparation

## Point 2

### 「自分の土俵」で勝負できる

- ✓ 面接会場をセッティングする権限はこちらにある（**双方平等**）。
- ✓ 自宅等**慣れた環境**での面接のため、対面形式に比べて比較的落ち着いて臨める。
- ✓ **思わぬトラブル**が発生する危険がある（家族の乱入、突発的な騒音等）。



Equality

## Point 3

### とにかく、慌てない！

- ✓ 先方の**緊急連絡先**を事前に伝えてもらう（不測の事態の際のフローを事前に確認しておく）。
- ✓ 予期せぬ**トラブル**が発生する可能性があることを常に頭の片隅に置いておく。（**精神的準備**）
- ✓ 「**先方の声が聞こえない／聞こえづらい場合**」の対処法



Calm  
Down

Calm  
Down

# # 面接のポイント

最重要POINT

対面形式の  
POINT

リモート形式の  
POINT

面接のテクニック

## リモート面接に臨むにあたって



### 事前準備

#### 1 端末

チェック

PCかタブレットが基本。携帯は回線環境の影響を受けやすい。

#### 2 ネット環境・騒音対策

チェック

Wi-Fiなどのネット環境の安定性確認。周囲の騒音が入りにくい場所選択。

#### 3 背景

チェック

無地の背景がベター。仮想背景は通信負担が大きいため避けた方が無難。

#### 4 緊急連絡先

チェック

万が一の事態に備え、先方の緊急連絡先をすぐ見える場所に掲出しておく。

### 開始直前の準備

#### 1 端末位置

チェック

「見下した感じ」・「見上げる感じ」にならないよう注意。

#### 2 映像確認

チェック

自分の映る映像を確認。光の当たり具合や距離感、部屋の明暗を調節する。

#### 3 充電確認

チェック

端末の充電状況を確認。不十分の場合は、充電器につないで面接に臨む。

#### 4 服装

チェック

上下ともスーツで統一。法人によっては全身姿を確認するところもある。

### 面接中

#### 1 第一印象重要

最初の挨拶が重要。しっかりと相手に聞こえるように笑顔で挨拶をする。

#### 2 視線はWEBカメラへ

視線はWEBカメラ。慣れないと画面ばかり見てしまうので注意。

#### 3 声は少し大きめに

「音が大きい」と感じたら、調節してくれるので、気にする必要はなし。

#### 4 最後まで気を抜かない

終わったと思っても先方からはまだ見えていることも。油断は禁物。

1

## 一般的な質問

### 今までで一番●●したことを教えてください

- に入る語句の代表例は「努力」。
- ネガティブなことを話すときは、必ず最後はポジティブな終わり方なるように注意する。

### 最近●●した出来事はなんですか。

- に入る語句の代表例は「感動」や「気になる」。

### 長所&短所を教えてください。

- 短所はネガティブな話。最後は「短所の克服法」など、ポジティブな終わり方になるよう留意。

### 趣味&特技を教えてください。

- 具体的に話す。「いつ・どこで・誰と」するのか等。

### 最後に質問はありますか。

- 「お礼」「疑問」「自己PR」の3つが基本。
- 調べれば分かることに関する質問は避ける。
- 「本日は貴重なお時間をありがとうございました。」

2

## 会計業界特有の質問

### 資格取得を目指した理由はなんですか。

- 応募書類に書いてあることを自分の言葉で述べる。

### 学習進捗状況を教えてください。

- 具体的に話す。「公開模試で●●人中▲▲番の成績」「公開模試でA判定」等。

### 志望動機はなんですか。

- 最も重要な質問。「なぜその法人なのか」について話す必要がある。事前に情報を集めて準備する。

### どんな仕事がしたいですか。

- 志望先の業務と自分の将来像をリンクさせて答える。
- その仕事をしたい理由についてもはっきり述べる。

### この業界で働く人に必要なことはなんですか。

- 自由意見型の質問。変化球の質問にも柔軟に対応する心構えが必要。
- まず自分の考えを述べて、理由を付け加える。

Sigmund  
Freud

Carl Gustav  
Jung

# SPECIAL SEMINAR

RAPTURE

ANGER

DO

怒

KI

喜

## 印象向上作戦

SORROW

HAPPY

RAKU

楽

AI

哀

### あなたを助ける 心理テクニック4選

01

02

03

04

ハロー効果

FIRST TECHNIQUE

後光佩帯  
AUREOLA

返報性の  
原理

SECOND TECHNIQUE

関心伝達  
INTEREST

アンチ  
クライマックス法

THIRD TECHNIQUE

結論最初  
CONCLUSION FIRST

ピークエンド法

FOURTH TECHNIQUE

末尾積極  
POSITIVE ENDING

## 01 ハロー効果(後光効果)

**意味** その人の持つ一部分が際立って優れていると、全体もよいと錯覚して思い込む心理効果。

### 具体例

- 学歴が高い人(出身大学/専攻分野/博士課程 etc)
- 外見が良い人(背が高い/顔立ちが良い etc)
- 身なりが清潔な人(髪型/洋服に皺がない/靴が綺麗 etc)
- 明るく爽やかな人(挨拶/立ち居振る舞い etc)

## 02 返報性の原理

**意味** 人は自分に対して好意を示してくれた相手に対して好意的な感情を無意識に持つという心理効果。

### 具体例

- 「御社のHPを拝見いたしました…」
- 「●月▲日の御社主催のセミナーに参加いたしました…」
- 「御社の●●様が執筆された記事を拝見いたしました…」
- 「御社に入社できた後の仕事を自分なりにイメージして…」

## 03 アンチクライマックス法

**意味** 結論を最初に述べ、理由をあとから付け足す話しかた。短時間で相手を説得したいとき(面接時)などに有効。

### 具体例

- 「御社を志望した理由は●●だからです。御社では…」
- 「私の考えは●●です。なぜなら…」
- 「私の長所は●●なところですが、具体的には…」
- 「理由は3つあります。1つ目は…」

## 04 ピークエンド法

**意味** 人は相手の話の印象を、話の最終局面(エンド)の度合いで判断しているという心理法則。

### 具体例

- ネガティブな話の最後は、ポジティブな形で終わるようにする。
  - 「短所は●●。でもそれを改善すべく▲▲している。」
  - 「失敗をした。でもそこから●●であることを学んだ。」
  - 「悔しい経験をした。でも努力し、最終的に達成した。」

# TPB

## TAC PROFESSION BANK

人材紹介

人材派遣※

求人広告

各種イベント

※人材派遣は現在東京オフィスのみのサービスです

東京オフィス

〒101-0051

東京都千代田区神田神保町1-103

東京パークタワー2F

☎ 03-3518-6775

梅田オフィス

〒530-0013

大阪府大阪市北区茶屋町6-20

吉田茶屋町ビル5F

☎ 06-6371-5851

名古屋登録会場

〒450-0002

愛知県名古屋市中村区名駅1-2-4

名鉄バスターミナルビル10F

☎ 0120-757-655

