

## 松本祐子さんの ここを評価しました

●フージャースコーポレーション  
管理部 総務課 課長代理  
竹島美紀子さん



### 働く意思の強さと 受け答えの姿勢が 採用の決め手でした

会ってすぐ「この人ならやれる」と思いましたね。マンション販売は楽な仕事ではないだけに、「私にできるかしら」と思っている人では務まりません。今はアマチュアでも、それを乗り越えてプロになってみせる、そんな強い意思が不可欠なんです。その点、彼女は再出発したいという非常に強い意志がありました。そこを評価したんです。

マンションの販売は、理想とする暮らしの提案でもあります。家の購入という、人生の重大な決断をサポートしていく過程には、資金調達や生活スタイルを含めお客様のプライベートな面にまで関わっていかなくてはなりません。ですから、引き出しとしての人生経験や高いコミュニケーション能力が必要なんです。面接では、結婚や離婚といった松本さんのプライバシーにまで突っ込んだ質問もしましたが、そんなやり取りの最中にも、彼女のコミュニケーション能力の高さには驚かされました。相手が聞きたいことは何かを的確に掴み、相手にわかるように内容を伝えられる。自分が相手の立場だったら、ということを考えて受け答えする姿勢はまさに評価に値するものでした。

まだ入社して半年ですが、お客様に勉強させていただくという謙虚さも持ち合わせている人なので、今後の活躍に期待しています。

広告代理店・  
営業事務

リビングアドバイザー

●フージャース・ハート リビングアドバイザー  
松本祐子さん (36歳)



### 今の私だから理解できる 買い手の気持ちが 強みだと思いました

転職のきっかけは、離婚なんです。一人で再出発することになり、以前働いていた広告業界へ戻ることも考えました。が、「今のこの思いを仕事に活かしたい」と、思い直したんです。というのも、実は私自身、マンションを買うことを決め、契約までしたにもかかわらず、離婚によってキャンセルしたという苦い経験がありまして…。

一生の中で最も大きな買い物の一つであるマンション。だからこそ、購入を決断するまでには多くの迷いがあることを体験として知っています。また、大切なのは購入することではなく、その結果得られるだろう「幸せな暮らし」を実現していくことだということも、私はよく知っています。面接では苦い経験をした私だからこそ、親身になって接客ができるとお話しました。また、広告代理店時代や、その後携わっていた日本語教師のボランティア時代、自分の気持ちや考えをいかに正確に相手に伝えるかに心を配ってきた経験も、この仕事に活かせると評価していただいたと感じています。

採用の決め手は？ 答えは次頁へ