



Grow Stronger Together
Một cầu nối - Ngàn cơ hội

Các câu trả lời phỏng vấn thực tế - Phân tích cùng Senpai VPJ

MỤC LỤC

Giới thiệu	2
Tình huống số 1: Công ty Nintendo	2
Nội dung tình huống	2
Nhận xét từ Senpai VPJ	2
Tình huống số 2: Công ty Dentsu	3
Nội dung tình huống	3
Nhận xét từ Senpai VPJ	4
Tình huống số 3: Công ty Rakuten	4
Nội dung tình huống	4
Nhận xét từ Senpai VPJ	5
Tình huống số 4: Công ty JR East Marketing & Communications	5
Nội dung tình huống	5
Nhận xét từ Senpai VPJ	6
Tình huống số 5: Công ty ANA Airport Services	6
Nội dung tình huống	6
Nhận xét từ Senpai VPJ	7

Giới thiệu

Tài liệu này do Vietnamese Professionals in Japan (VPJ) tổng hợp và biên soạn dựa trên những tình huống phỏng vấn thực tế được chia sẻ bởi các ứng viên tìm việc trên các trang web như Shukatsukaigi, One Career, v.v.

Những nhận xét, nhận định về các câu trả lời của những ứng viên bên dưới được thực hiện độc lập bởi thành viên của VPJ có kinh nghiệm làm việc, phụ trách tuyển dụng lâu năm tại các công ty thuần Nhật/ công ty đa quốc gia tại Nhật.

Những nhận xét trong tài liệu này chỉ mang tính chất tham khảo và cung cấp góc nhìn khách quan cho các bạn sinh viên khi đi phỏng vấn tìm việc tại Nhật, không phải là lời khuyên hay khuyến nghị tuyệt đối chính xác.

Tình huống số 1: Công ty Nintendo

- Công ty: 任天堂株式会社
 - Vòng phỏng vấn: 1次面接
-

Nội dung tình huống

質問：団体を運営する上で、もし君の意見に反対するひとがいたらどうしましたか？

回答：「まず団体の全員を集めた上で意見を聞き、その意見の意義をはっきりさせた上でしっかりと話し合う」と答えました。私の意見が正しいという保証も自身もないので、他の人の意見を聞く姿勢を持っているということについて、はっきりと言及しました。また、自分とその相手だけだと対立する形になってしまいかねないため、団体の全員に聞いてもらい、団体として良い方向に向かうという大きな目的を見失わないようにしたい、という旨のことを述べました。

Nhận xét từ Senpai VPJ

- Điểm tốt:
 - Câu trả lời nêu được ý chú ý lắng nghe ý kiến người khác, không độc đoán với ý kiến của bản thân.
 - Thể hiện được tinh thần tập thể, thống nhất của người Nhật khi giải quyết vấn đề bằng cách thảo luận và tìm sự đồng thuận ý kiến từ tập thể.
※ Cách giải quyết này thường chỉ đúng với công ty rất thuần Nhật.
- Điểm cần cải thiện:
 - Việc thống nhất ý kiến của cả tập thể sẽ khiến quá trình đưa ra quyết định (decision making) chậm lại và lãng phí thời gian đối với những người không liên quan. Nếu ứng viên lựa chọn phương án chỉ trao đổi với thống nhất ý kiến chỉ đối với những người có liên quan thì sẽ tốt hơn.

- Đối với cách thảo luận trước toàn bộ tập thể, trong một số hoàn cảnh, phương pháp này có thể gây tác dụng ngược khiến người đối lập hiểu nhầm là bản thân muốn dùng số đông để áp đảo người nêu ý kiến.
- Lưu ý từ Senpai:
 - Đối với những câu hỏi có nội dung như thế này, ứng viên nên chú ý tới văn hóa, phong cách của công ty (company culture). Nội dung câu trả lời trên là rất thuần Nhật nên tùy vào mức độ mở, quan điểm của của công ty, ứng viên sẽ nhận được đánh giá khác nhau. Đối với những công ty chú trọng việc giao quyền, giảm thời gian đưa ra quyết định (decision making), câu trả lời này của ứng viên có thể sẽ không đánh giá cao.
 - Nếu ứng viên đưa ra một câu chuyện thực tế trong trải nghiệm của bản thân trong tình huống này thì câu trả lời sẽ thuyết phục hơn. Ví dụ: Thực tế trong thời gian intern tại công ty A, vị trí X tôi đã bị phản đối khi đưa ra ý kiến trong cuộc họp. Tôi được giao phụ trách..., tôi đã đầu tư nhiều thời gian nghiên cứu và lập nên kế hoạch... Tuy nhiên khi thảo luận tôi gặp nhiều phản bác về... Việc đầu tiên, tôi bình tĩnh ghi chép lại từng ý kiến của người tham gia, đặt câu hỏi “Why” 3 lần, thảo luận các luận điểm trọng tâm và đưa ra kết luận dựa trên sự đồng thuận. Kết quả nhờ sự lắng nghe và trao đổi ý kiến cởi mở, tôi đã hoàn thiện hơn kế hoạch của mình. Qua đó, tôi học hỏi thêm nhiều sáng kiến và kinh nghiệm từ đồng nghiệp, đồng thời luyện tập khả năng phản biện.

Tình huống số 2: Công ty Dentsu

- Công ty : 電通グループ
 - Vòng phỏng vấn: 1次面接
-

Nội dung tình huống

質問：仕事する中で、対立する人がいたらどう対処する？

回答：まずは、はっきりと自分の思いや意見を相手にストレートにぶつけます。それに加えて、相手にも率直に意見を言ってほしいと伝えます。お互いどの部分に引っ掻かり納得していないのかを共通認識として確認した後、お互いの妥協点を探ります。ここでも、わだかまりや気持ち悪いところが残らないよう可能な限り時間をかけてじっくり話し合います。自分に嘘をつかないことが特に大事なことで実際に、私が海外の大学生活で経験したディスカッションなどから学びました。ただ、なかなか話し合う時間が取れないようなケースにおいては、プライベートなど仕事とから離れた場面を活用して相手と積極的にコミュニケーションを取り、対立の解消に向けて努力をします。

Nhận xét từ Senpai VPJ

- Điểm tốt:
 - Câu trả lời nêu lên được chính kiến, thể hiện được tính tích cực trong giải quyết mâu thuẫn trong khi sinh viên Nhật thường yếu ở điểm này, ngại mâu thuẫn trong tập thể, trong làm việc nhóm.
 - Nêu ra phương pháp giải quyết đề cao tính đối thoại, tranh luận.
 - Cách trả lời đi thẳng vào vấn đề, nêu rõ các bước giải quyết vấn đề.
- Điểm cần cải thiện:
 - Cách giải quyết qua phương pháp "đối đầu trực tiếp" mang tính chất tương đối "cứng", đặc biệt trong môi trường công ty thuần Nhật và với tư cách nhân viên mới (新人).
 - ※ Đối với senpai trong công ty thuần Nhật, ở một số tình huống, ứng viên có thể bị coi là thất lễ.
 - Nếu ứng viên nêu ra cách đặt mình vào vị trí của người khác, suy xét kỹ lý luận của đối phương trước khi vào cuộc đối thoại thì sẽ có thể đưa ra cách giải quyết mềm mỏng hơn.
 - ※ Đặc biệt với vị thế nhân viên mới vào công ty (新人), thông thường ứng viên có thể còn thiếu kinh nghiệm, chưa suy xét đủ các góc cạnh của vấn đề dẫn đến việc đưa đến kết luận khác với senpai.
- Lưu ý từ Senpai
 - Khác với tình huống số 1, câu trả lời ở tình huống số 2 này thể hiện rõ tính "đối đầu trực tiếp" khi tranh luận. Hơn nữa, ứng viên còn nêu ra đây là kinh nghiệm học được từ khi du học, nên tùy vào văn hoá công ty có thể câu trả lời này sẽ không được đánh giá cao, đặc biệt với những công ty rất thuần Nhật.
 - Ứng viên khi lựa chọn cách trả lời mang màu sắc cá tính mạnh mẽ nên thêm tính hài hoà, 思いやり vào câu trả lời, điều này sẽ giúp ứng viên có một câu trả lời an toàn nhưng vẫn bảo vệ được chính kiến, cá tính của bản thân.

Tình huống số 3: Công ty Rakuten

- Công ty: 楽天グループ
 - Vòng phỏng vấn: 2次面接
-

Nội dung tình huống

質問：入社後に取り組みたい事業は？

回答：コマースカンパニーに所属して、EC コンサルタントの業務に従事したいと考えております。そして、その経験を積んだ後、コマースカンパニーの中のマーケティング側に領域を移して、楽天市場の企画側に回って楽天経済圏全体を盛り上げていくことができるような企画を生み出し続けたいと考えております。一なぜそのように考えるようになったのですか？ きっかけは、御社の冬期インターンシップに参加したことです。

実際にお客様の売上を向上させるための施策を様々な選択肢の中から考えて、実行するフローに大きな興味を持ちました。また、課題に対しての最善の道筋を考えることが得意である自分の長所を発揮する機会も存分にあるというふうに考えております。

Nhận xét từ Senpai VPJ

- Điểm tốt:
 - Câu trả lời đã nêu được công việc muốn làm, kế hoạch tương đối rõ ràng.
- Điểm cần cải thiện
 - Chưa nêu được logic tại sao phải làm EC Consultant rồi mới chuyển sang marketing.
 - Phần câu trả lời bổ sung thiếu tính thuyết phục. Ứng viên chỉ nêu lý do muốn làm việc rất chung chung, 「興味を持ちました」. Phần mô tả về quá trình suy nghĩ cách giải quyết vấn đề được ứng viên nêu ra không chỉ được áp dụng trong nghiệp vụ marketing, mà có thể ứng dụng vào bất cứ ngành nghề nào. Do đó, đây là lý do chưa đủ thuyết phục để nói rằng ứng viên có kỹ năng phù hợp với bộ phận marketing.
- Lưu ý từ Senpai:
 - Với dạng câu hỏi này, ứng viên cần chuẩn bị thật kỹ lý do, background mang tính "cá nhân", "original" và phải đảm bảo tính logic “nếu không vào ngành này, công ty này thì em sẽ không thể phát huy được thế mạnh bản thân”. Ứng viên có thể tham khảo ví dụ về quá trình tự đặt câu hỏi cho mình để tăng tính logic cho câu trả lời.
Ví dụ:
 - Tôi muốn làm marketing <=> Tại sao phải là marketing?
 - Tôi hứng thú với việc tìm hiểu thị trường, suy nghĩ sản phẩm mới <=> Tại sao lại hứng thú?
 - Khi sử dụng sản phẩm gì, tôi luôn nghĩ làm sao cải thiện để sản phẩm đó tốt hơn. Hoặc từ lúc còn là sinh viên, tôi đã hứng thú với việc lên ý tưởng sản phẩm nhằm đem lại hạnh phúc cho khách hàng, cho cộng đồng.

Tình huống số 4: Công ty JR East Marketing & Communications

- Công ty: 株式会社ジェイアール東日本企画
 - Vòng phỏng vấn: 最終面接
-

Nội dung tình huống

質問：広告業界はどんどん変化しているけど、なぜ広告って仕事に魅力を感じたの？また、Q コロナ禍で広告業界も落ち込む中で今後成長してくためにすべきことは？

回答：色々なことに工夫をプラスしたいと思っていてそれができるのが広告だと考えるからです。少し前の事例になるのですが、御社の山手線を一車両貸し切って脱出ゲームを行ったドライリッキー新発売プロモーション事例がとても印象に残っています。あれ

も、ただドライリッキー新発売！っていう風に CM を打っただけでは実際に買おうと思う方が少ないと思うのですが、実際に謎が解けた人は秘密のバーで新商品を試飲していただくことでただ教えるだけではなくて実際体験していただくところまでデザインできる広告ってすばらしいなと思い、広告業界で働きたいなと思っています。また広告業界には工夫をプラスする力が求められるようになると思います。広告業界全体が広告を出すことだけでなく事業相談を請け負うなど「なんでも屋」のような立ち位置になっているというお話を OB 訪問でお伺いしました。そこから広告の特徴である工夫をプラスする点に磨きかけられると考えています。

Nhận xét từ Senpai VPJ

- Điểm tốt:
 - Nội dung câu trả lời mang tính đặc trưng của bản thân (original), thể hiện được việc ứng viên có tìm hiểu kỹ lưỡng về công ty đang ứng tuyển.
 - Ứng viên đưa ra được từ khoá và khả năng rất cao những từ khoá này sẽ gây ấn tượng với nhà tuyển dụng.
- Điểm cần cải thiện:
 - Nội dung câu trả lời khá dài dòng, thiếu tính ngắn gọn, súc tích (簡約). Những câu trả lời dài dòng thường khiến giám khảo khó hiểu và khó nắm bắt được ý chính mà ứng viên muốn truyền đạt.
 - Kết luận còn thiếu tính thuyết phục. “色々なことに工夫をプラス” : ứng viên muốn nhấn mạnh đến tính sáng tạo, tuy nhiên ngành nào cũng cần tính sáng tạo không riêng gì quảng cáo.
 - Câu trả lời chỉ đúng với ý thứ nhất của câu hỏi, chưa trả lời được ý thứ 2 “成長するためにすべき”.

Tình huống số 5: Công ty ANA Airport Services

- Công ty: ANA エアポートサービス株式会社
 - Vòng phỏng vấn: 最終面接
-

Nội dung tình huống

質問：企業研究はどのようにしているか

回答：私は、航空業界での企業研究は実際に空港に足を運ぶことが大切なのではないかと考え何度も空港を訪れるようしていました。毎回違う発見ができることに加え、働いている方々の様子を観察していました。お客様は、決まったサービスを求めているわけではないということが一番観察していくなかで気づいたことでした。それぞれのお客様にあったサービスを提供してこそグランドスタッフのあるべき姿であり、ANA を代表

してサービスをしているのだと実際に自分の目で見て感じる事が出来ました。また、貴社の2名のOGの方にお話しを聞き、説明会では聞けないお話であったり、働いてから気づくことなど働く視点側からのお話を聞くことで、理解を深めていました。

Nhận xét từ Senpai VPJ

- Điểm tốt:
 - Nội dung có tính cá nhân (original) cao, thể hiện được nhiệt huyết với nghề và vị trí mà ứng viên đang ứng tuyển.
 - Thể hiện được khả năng quan sát, suy luận logic, tinh thần “khách hàng là thượng đế” (customer-first mindset) - điểm rất quan trọng trong ngành dịch vụ.
 - Ứng viên khéo PR được việc cố gắng tìm hiểu về công ty thông qua OG.
- Điểm cần cải thiện:
 - Nếu ứng viên nêu được ấn tượng cụ thể sau khi nghe giải thích về công ty từ OG sẽ tạo được ấn tượng tốt hơn rất nhiều đối với người tuyển dụng.
- Lưu ý từ Senpai:
 - Khả năng quan sát, rút ra kết luận là rất tốt nhưng kết luận đó nên phù hợp với văn hóa, chính sách và đường hướng phát triển của công ty. Tránh trường hợp ứng viên nêu kết luận không phù hợp với định hướng phát triển của công ty đang ứng tuyển.
 - Ví dụ: Ứng viên nộp hồ sơ và phỏng vấn tại Toyota cho biết mình có hứng thú với xe EV (xe điện) thông qua các triển lãm xe hơi và đây là xu hướng chung của thế giới. Tuy nhiên, câu trả lời này không phù hợp với định hướng hiện tại của Toyota vì ưu tiên phát triển xe hybrid chứ không phải xe điện.

(Tham khảo:

<https://www.japantimes.co.jp/news/2022/06/24/business/corporate-business/toyota-hybrid-lobbying/>

<https://europe.autonews.com/automakers/toyota-pushes-back-against-criticism-about-pace-electric-vehicle-transition>)

HẾT