

プレゼン修行拾遺録【第5回】

四十四の手習い

轟 眞市

物質・材料研究機構 光材料センター\*

*Shin-ichi TODOROKI*

14年ぶりにプレゼンテーションセミナー(職場内開催)を受講してきた。週3日を2回、のべ34時間を費やし、英語のみの環境で、プレゼンの構成法から質疑応答対策まで、実技中心の充実したセミナーだった。米国人男性と日本人女性の講師がペアとなって、テキストを用いずに、受講生の理解度に合わせてその場で組み立てていくカリキュラムは、無駄無く達成感が得られる素晴らしいものだった。この機会から筆者が感じたこと、学びとったことから3つほど紹介したい。

### 道具は変わっても原則は変わらない

以前に受講したにも関わらず、なぜ今回貴重な時間を費やすことに踏み切ったのか?それは、必ず更に何か得られるものがあるはず、と信じていたからであるし、事実得ることができた。

前回の最大の収穫は、わかりやすい上映資料の構成方法だった。当時、口頭発表と言えばOHP(overhead projector)を使うのが当然だったし、カラープリンタも研究所に1台しか備えられていなかった。また、一度作成したOHPフィルムは使い回すのが当たり前だった。フィルム代やコピー代が高価だった時代の習慣が残っていたのである。

そんな中、講演ごとに、話の流れを目に見える形で埋め込んだ上映資料を作り直すことを勧める方法論<sup>†</sup>に接したのは、目から鱗が落ちた、と言うしかない経験だった。話を聞く立場で考えれば、その方が断然分かりやすいからである。

\*〒305-0044 茨城県つくば市並木 1-1

fax 029-854-9060

URL: [http://www.geocities.jp/tokyo\\_1406/](http://www.geocities.jp/tokyo_1406/)

<sup>†</sup>このノウハウを筆者流にまとめ直したものを、「論理構造の視覚化」と名づけて発表している [1]。

ちなみに、この方法論は今でも活きている。プレゼンテーションソフトが普及し、講演ごとにファイルを作るようにはなったが、話の流れを埋め込んである上映資料を目にする機会はそう多くない。専用の道具を使っても、それが即良い上映資料の作成に繋がるわけではない。執筆者があるべき上映資料の姿を認識しない限り、どんな道具を使っても凡庸なものしかできてこない。

### 非言語表現の大切さ

これが今回の収穫の一つである。前回でも学んではいた事柄だが、今回は実技をみっちり仕込まれた。非言語表現と聞いて、何を思い浮かべられるだろうか?アイコンタクト、ジェスチャー、あるいはボディ・ランゲージ。これらを行う意味は、メッセージに分かり易さを付加するためだけではない。再び目から鱗が落ちたのだが、非言語表現を併用すると、話すスピードが適度に抑えられ、その分抑揚が付くので、自動的に聞きやすい話し方になるのだ。すると、聴衆の側にも、聞いた内容を咀嚼するだけの余裕が生じる。

翻って思い起こすに、言葉だけに頼ったプレゼンテーションが如何に多いことか。英語の発表に不慣れな新人は、覚えてきた文章を間違えまいとひたすらしゃべり続ける。手慣れた演者は、時間内にできるだけ多くの内容を伝えようと喋りまくる。筆者にとっても耳の痛い話だ。

言語表現は講演者にとって大きな落とし穴だ。話したことや、上映資料に書き込んだことは、すべて伝わっている、と思っではいけない。口頭発表の場では、言葉を尽くした説明よりも、本質を切り取っ

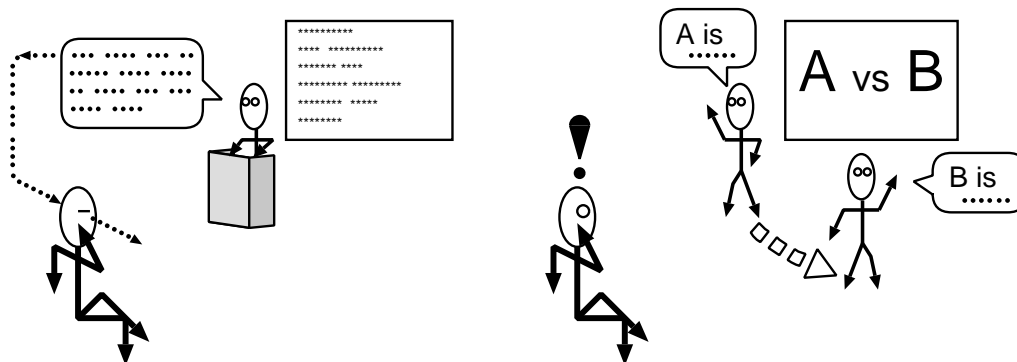


図 1: 言語表現だけに頼ったプレゼンテーションと、非言語表現を併用したプレゼンテーション。

たフレーズや一枚の絵の方が伝わり易いし、聴衆もそれを望んでいる (図 1)。

理想的な発表とは、簡潔な上映資料に、落ち着いた話し方が調和したものであろう。ここでも、あるべき口頭発表の姿を認識することが重要で、それに向かって練習や場数を重ねていくしかない。

## 研究者プロトコル

これは「研究者の間でしか通じない語彙や表現」のことを指す、皮肉が込められた表現である。セミナーの最中に筆者がこれを意識したのは、発表の構成の説明を受けている時だった。

発表は、序論、本論、結論の3部からなり、序論の構成は以下の様になる。

挨拶 Who am I?

題目 What am I going to talk about?

意義 Why should the audience listen to me?

概要 How will I give the information?

この時、受講生から質問が出た。「一般的な研究発表では、背景と称してこれまでの研究のあらましを述べるのだが、それが入っていない。」その場で少し議論した結果、「背景」を一般化したものが「意義」となることで落ち着いた。つまり、「意義」とは聴衆によって変わるべきものなのである。研究者に向かって話をするなら、講演者の研究のオリジナリティを明確にするために、背景を説明するのが暗黙のルールである。しかし、例えば投機資本家を相手にそん

な話をして、鼻であしらわれるだけだ。その研究成果で世界がどう動くかを描くことが先決である。

講師の側も、この認識は新鮮だった様だ。普段身を置く世界から離れてプレゼンテーションを行う時には、特に注意すべきポイントだろう。聴衆に取っての講演者の価値は何か、を常に自問しなければならない。

## 学ぶに遅すぎるということはない

人間、学んだモノが身につくのは、強い動機があった時だけ、と言えるだろう。ならば、プレゼンテーション技術を向上させたい、という動機さえ芽生えれば、年齢は関係ない。本稿あるいは本連載が読者の方々の肩を押すことに繋がれば幸いである。

最後に、刺激的な体験を与えてくださった Gary E. Vierheller 氏と Sachiyo Vierheller 氏、またこの企画を進めて頂いた関係者の方々に感謝申し上げます。

### [参考文献]

- [1] 轟 眞市:“セレンディピティを高めるプレゼンテーション技術(連載全6回)”, 工業材料, 55, 8~翌3月号(2007~2008).