

12回連載 ショートレクチャー

論文作成・プレゼンに役立つ

技術文章の書き方

塚本真也（岡山大学教授）

第9講「プレゼン成功の原則」



本講では、学会発表がまだ不慣れな学生と若手技術者などの初心者を対象にして、プレゼン成功の原則を紹介する。

1. プレゼン成功の第1原則

図1にプレゼン成功の第1原則を示す。説得力のあるプレゼンを実施するためには、アイコンタクトが不可欠であることに、異議を唱える者はいないだろう。

特に、図2のように1対1で面談する場合、相手への適切なアイコンタクトが重要であるのは一目瞭然だ。それと全く同じで、学会発表でも会場の聴講者に向かって、適切にアイコンタクトすることで、説得力のあるプレゼンが実行できる。

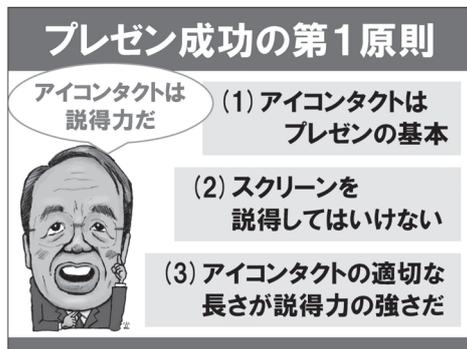


図1 アイコンタクトは説得力だ

つかもと・しんや
岡山大学大学院自然科学研究科教授
〒700-8530 岡山市北区津島中3-1-1
tukamoto@mech.okayama-u.ac.jp



図2 アイコンタクトの重要性

ところが、初心者は往々にして、図3のように、聴講者へ背を向け、スクリーンだけをひたすら説得してしまう。いわゆる、「スクリーン見合いプレゼン」である。特に、図面データをスクリーンに投影したとき、このプレゼン状況に陥りやすい。

この「スクリーン見合いプレゼン」を是正するために、「聴講者をしっかり見ながら発表せよ！」と注意しても、首だけを会場に向けた奇妙なプレゼンになってしまう。



図3 スクリーンの説得



図4 見合い防止法

図4で、完璧な是正方法の「見合い防止の背中合わせ法」を解説しよう。まず、写真のように、背中をぴったりとスクリーンに合わせ、この状態でプレゼンを練習させる。スクリーンの図面データを指し示すときは顔だけがスクリーンへ向かうけれど、それ以外のときにスクリーンを見つめながらのプレゼンは物理的に不可能となる。

スクリーン見合いプレゼンが是正できた段階で、次は適切なアイコンタクト方法を練習させる必要がある。なぜなら、初心者はアイコンタクトの仕方を知らないからだ。

例えば、就職面接で熱意を伝えるために面接官を凝視する者がいるが、アイコンタクトは10秒以上続くと、熱意ではなく、敵意を伝えてしまうのを学生は知らない。

図5に、対面における適切なアイコンタクト軌跡を示す。まず、相手の目を2～3秒見つめ、その後、視線を口元へ移動させ、しばらく留めたのちに、視線を目に戻す。この視線の繰り返しが、アイコンタクトの基本となる。

学会発表では、この対面アイコンタクトを応用して、講演時には聴講者への適切なアイコンタクトの実行が求められる。

ところが、初心者だと、講演会場でアイコンタクトが虚空を漂ったり、特定の上司や指導教員だけへアイコンタクトを集中さ



図5 対面のアイコンタクト軌跡

せたプレゼンが頻発している。だが、これらのプレゼンでは説得力は発揮できない。

図6に示すように、講演時のアイコンタクトのスタート点は当然、座長に置くべきだ。その後、アイコンタクト軌跡を右回りか左回りで巡回させる。

講演時のアイコンタクト時間は、対面よりも短くなる。ただし、座長へのアイコンタクトが一瞥（べつ）のように短いと失礼であり、さらに、会場に研究分野の大御所が聴講されているときは、適切かつ長めのアイコンタクトが不可欠である。

講演会場におけるアイコンタクトの最大の目的は、聴講者の理解度を把握するためだ。このアイコンタクト方法に習熟すると、聴講者が発表を理解していないとき、彼らの頭の上にクエスチョンマーク(?)が立ち上がるのを見て取れるようになる。

すると、即座に、聴講者の理解度が低下

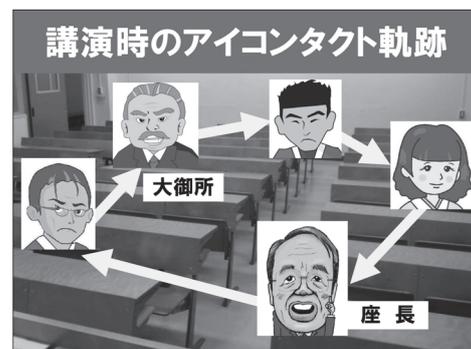


図6 講演時のアイコンタクト軌跡

した箇所を分かりやすく、繰り返し説明し直すことも、臨機応変に可能となる。

2. プレゼン成功の第2原則

図7に、プレゼン成功の第2原則を示す。手振りと身振りを駆使した高度なジェスチャーが繰り返せるようになれば、プレゼン力は3倍に増強できる。

もっとも、初心者が高度なジェスチャーを現段階で体得するのは不可能だろう。本講で解説の基本的なプレゼンが実現できた時点で、初心者は是非、拙著¹⁾「学生のためのプレゼン上達の方法」でジェスチャーの高度技術を訓練いただきたい。

さて、話を戻そう。図7に記載しているように、最も重要なジェスチャーが、スクリーン指示であるのは間違いない。

このスクリーン指示で間違ったジェスチャーの典型例が、図8の指示棒の逆手動

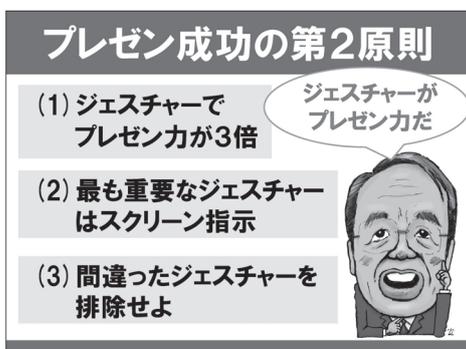


図7 ジェスチャーがプレゼン力だ



図8 指示棒の逆手

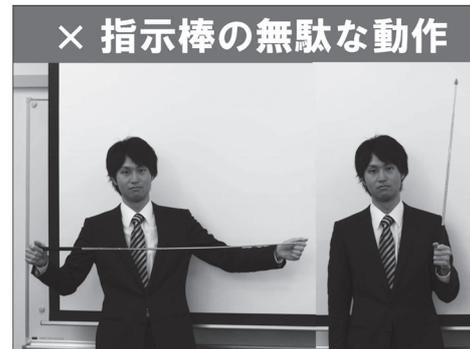


図9 指示棒で遊ぶな

作である。これは、図4の「見合い防止の背中合わせ法」を励行すれば、絶対に起こりえないジェスチャーである。

さらに、図9のように、無意識ではあるものの、発表者の幾人かはプレゼン中に指示棒で遊んでしまう。指示棒を伸縮させる動作、また聖火を掲げる動作は恥をかくので、厳に慎むべきだ。

最近では、図10のレーザーポインター講演が当たり前になっているが、私は推奨しない。その理由は明確で、レーザーポインターだと指示箇所が固定されずにふらふらと揺れ動いてしまうためである。

特に、写真のように、手に届く距離にもかかわらず、レーザーポインターを用いるのは滑稽なプレゼンだと自覚すべきだろう。

推奨する指示方法は、初心者には無理だが、図11のハンドフィンガー講演¹⁾である。最高の指示棒は、腕と指なのだ。興味



図10 レーザーポインターの欠点



図 1.1 ハンドフィンガー講演



図 1.3 パソコンのぞき込み

ある読者は是非一度、試していただきたい。

3. プレゼン成功の第3原則

図 1.2 に、プレゼン成功の第3原則を示す。プレゼンの最終的な真価は質疑応答で決まるのだが、初心者は質疑応答に入ったとたん、回答に窮してしまい、しどろもどろ状態を呈することも多い。落ち着くことが先決だ。そこで、対策を3つ紹介しよう。

まず、質問が終わるまで、質問者へ正対すべきである。ほとんどの場合、図 1.3 のように質問中に回答用のスライドを探し始めてしまう。これは質問者に対して大変失礼な態度となる。正対することで、質問を冷静に拝聴し、質問内容の理解度が深まる。

次に重要なことは、質問では必ずメモを取ることだ。質問を一字一句、記載する必要はなく、質問のポイントを単語でメモ書きするのである。特に、1人の質問者が2

つ質問するとき、メモを取らないかぎり、片方の質問を忘れることは必定だろう。

質疑応答の最後の対策は、図 1.4 のように、自信のない回答ほど、笑顔で力強く答えることだ。初心者は難しい質問に答えるとき、声量が物理的に小さくなってしまふ。

それに比べ、写真のように笑顔で自信満々に回答すると、たとえ回答が間違っていたとしても、プレゼンとしては大成功である。



図 1.4 質問への的確な回答法

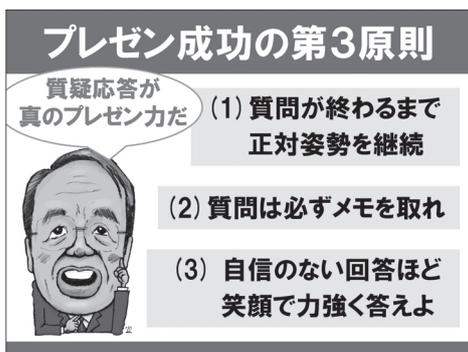


図 1.2 質疑応答が真のプレゼン力だ

◎ 笑顔で力強く回答

4. 参考文献と Web サイトの紹介

本講は、下記の1)の拙著を初心者向けに解説したものである。

また、この拙著掲載の図表を個人訓練用のパワーポイントとして、2)の Web サイトから無償でダウンロードできるので、興味ある読者は活用いただきたい。

- 1) 塚本真也：学生のためのプレゼン上達の方法～トレーニングとビジュアル化～，朝倉書店，(2012)。
- 2) <http://www.asakura.co.jp/download.html>