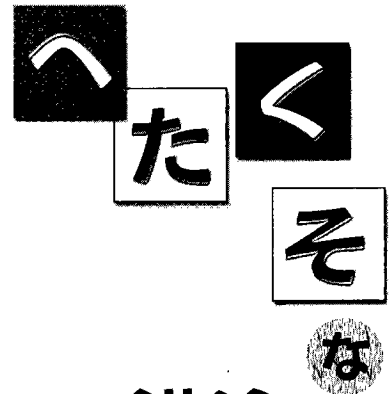




## 《ヘタクソな講演のための7カ条》

- (1) しゃべりすぎ (Saying too much)
- (2) 聴衆のニーズに非合致 (Not meeting the needs of the audience)
- (3) 明確な目的の欠如 (Not having a clear purpose)
- (4) 明確な構成の欠如 (Lacking clear organization)
- (5) 単調な声での発話 (Speaking with a monotonous voice)
- (6) 講演の棒読み (Reading the talk)
- (7) 不必要または不明瞭な視覚資料の使用  
(Using unnecessary or unclear visual aids)



# 講演 のしかた

## How to give a bad talk

Deborah St James/Bayer Corp.

翻訳：稲吉 宏明/電総研

数年来、私は数百もの学術講演を聴講し、卓越した科学者による講演もたびたびあった。忘れがたい講演は少数で、多くはつまらなかった。残念なことに、ある分野の専門家であるということが講演能力を保証するわけではない。しかし嬉しいことに、講演技術を学習することは、卓越した科学[技術]者になることよりもおそらく容易であろう。そして講演技能が冴えているだけではトップになれないけれども、講演技能は確実に役に立つ。

良い講演者になるためには、いくらかの時間、動機、そして訓練を要するが、ロケットに乗るほど大変ではない。あなたが聴いた中で、最悪の講演者らを思い浮かべてみれば、彼らはおそらく、下記の過ちを1つ（またはそれ以上）犯していたであろう：

### 1 しゃべりすぎ

ボルテール (Voltaire) [仏の哲学者] はこの問題を指摘して、「退屈させることの秘訣は、すべてを語ることである」と述べた。もしある講演が印象を残さなかったとしたら、たいてい演者が十分に語らなかつたためではなく、彼/彼女が講演時間内で多くを語ろうとすぎたためである。聴衆は、あなたがどれほど賢いかを聴きにくるのではない：彼らは有益な知見を求めてくるのだ。実行はたやすすくないが、少ない方が多い (less is more) ことを念頭において、伝える主要アイデアの数を制限しよう。

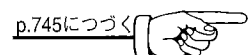
### 2 聴衆のニーズに非合致

成功する講演の本当の秘訣が1つだけある：準備である。そして最も重要な準備は、あなたの聴衆を知ることである。聴者たちの教育、専門、そして職務、加えて、彼らから出そうな質問、これらを知れば知るほど、彼らのニーズへの合致により近づくのである。聴衆は講演ごとに異なるので、録画した講演はダメである。時折、毎度同じ講演をして飽きないかと尋ねられる。返答は「同じ講演を2度したことないわ、だって同じ聴衆に2度会ったことないもの。」

### 3 明確な目的の欠如

講演の前に自問しよう：私はこの情報を聴衆にどう処置してほしいのか？ 私の目標は何か？ 私が知らせる、教える、刺激する、説得する、動機づける、または駆り立てる必要があるのか？ もしあなたが、自分の講演で何を言いたいのか把握していないのならば、聴衆も同様に把握しないであろう。各講演に対して、目標をきちんと文書化するくらいまでやろう、そして次の問いに答えられるようにしよう：この講演で持ち帰ってほしいメッセージは何か？

[訳者注] 本小文は、Current Biology, Vol.9, No.13, 1999, pp.R465 (1999.7/1号) の "My word" という (巻頭言のような) 欄に掲載された記事を elsevier 社から許可を得て翻訳したものである。内容は、「よい講演のしかた」の指針を与えるものであり、同雑誌そのものは生物系の読者が対象だが、同記事は情報系読者が読んでも、得るところがかなりあると思われるので、ここに紹介する。なお、本文中で [] 内の記述は、訳者が補足/付加したものである。



#### 4 明確な構成の欠如

取り留めのないことを話せば、聴衆はすぐに耳を傾けなくなる。講演の初期に、聴衆に主要ポイントのリストまたは地図を与えよう。そしてそれから逸れないようにしましょう。「始めに」、「次に」、そして「最後に」などの遷移語を使おう。地図上の道路標識のように、これらの語は聴衆の案内に役立ち、講演の任意の時点で、聴衆が今どこにいるか、どこにいたか、そしてどこに行くか、を知らせるであろう。時々寄り道をしても構わないが、いつも主要路に戻ることは確実にしよう。

#### 5 単調な声での発話

ある人が熱中しているテーマについて、その熱中している本人が語っている時、声に活気がなく退屈に聞こえた経験があるだろうか？ 聴衆は、活気のある熱心な講演者を楽しむ。自分を一番の視覚資料 (visual aid) にしよう。科学というより、政治的に聞こえるかもしれないが、もし真剣にあなたのメッセージを伝えたいならば、声の抑揚、間の取り方、アイコンタクト (目線接触)、そして適切なボディランゲージ (身体言語) と顔の表情を工夫する価値はある。声が小さいならば、マイクを使おう。苦痛かもしれないが、ビデオ撮影して自分自身を批評するのは、講演者として上達するための、私の知る最善の方法である。

#### 6 講演の棒読み

緊張する場合は特に、あらかじめ講演原稿を準備することに誘惑されるが、しかし逐語的に読まれていない方が、ほとんどいつも、より良い講演となるであろう。読まざるを得ないならば、何度も練習しよう。練習すれば声が、自信、信頼性、活気、熱心さ—良い講演に重要な4要素—を運ぶようになる。

#### 7 不必要または不明瞭な視覚資料の使用

「このスライド [OHP] は良くて、見えない人がいるかもしれないけど...」と演者が言うのを幾度聴きましたか？ スライドの不出来を詫びるくらいならば、それを削除または作り直そう。すべてのスライドには目的があるべきで、さらに、あなただけでなく部屋内の全員にとって、明瞭かつ判読可能であるべきである。最後に学術的講演では、簡潔が最善 (simple is best) である—スライド1枚に1つのアイデアにしよう。スライド作成時には、装飾用の効果や色は避けよう：それらを使えることが、使うべきであることを意味するわけではない。

よく構成された、シャレた講演ができるようなら、もうしめたものだ。さらに上を求めるのならば、聴衆を楽しませる講演をしよう。ユーモアを学術講演に取り入れるコツを心得る人は少ないが、焚き火回りでの [古代の] 原初的コミュニケーション以来、人類は良い物語を愛してきた。もし講演を正しくできるのならば、メッセージを忘れがたくする効果的な方法は、物語を語ることである。もちろん、本物の偉大な科学 [or 技術] [つまり、講演内容そのもの] で聴衆を引き付けられるのであれば、講演を忘れがたくさせるための手練手管は不要であろう—これ [講演内容そのもののレベルアップ] が本当に難しい部分である。

