

「ひとつ下のプレゼン。」 発表用原稿

文：角南 北斗

こんにちは。このセッションを担当します、角南（すなみ）と申します。

本日はお集まりいただき、本当にありがとうございます。私は大阪から来たんですが、この場には地元の北海道の方や、関東や関西の方、あるいは私よりも遠い場所から来られた方もいるかと思えます。せっかくこうして1つの場所で時間を共有しているのですから、セッションを少しでも有意義な時間にしたいと思いますので、よろしくお願いします。

最初に簡単に自己紹介をしておきます。私は、教育・IT・日本語、の3つの領域に関わる仕事を主にしています。仕事の内容で言うと、Webデザイン、日本語教育、教材開発、ITコーディネーター、Webディレクター、みたいなことをフリーランスとしてやっています。

さて、私のセッションのテーマは「プレゼン」です。なぜプレゼンかと言うと、私自身が「プレゼンが上手になりたいなあ」と思っているからでして、結論としても「プレゼンについて本気出して考えてみた」ので、「みなさんもプレゼンについて考えていただけたら」という内容です。

このセッションでは、前半は、なぜ「プレゼンについて考える」のか？という話をします。後半では、プレゼンを学校の文脈で考えると「発表の授業」になるのではないかと、思いましたので、プレゼンを考える＝発表の授業を考える、として3つの切り口を紹介したいと思います。

まず「プレゼンの定義」ですが「相手に伝え、相手を動かすためのもの」だと私は考えています。

この考え方ですと、結構いろんなものがプレゼンになってくるんですね。「自分のことを伝えて理解してもらおう、好きになってもらう」という意味では、自己紹介も愛の告白もプレゼン、誰かに仕事を頼む時に状況を説明して理解を得ようとするのもプレゼン、出欠確認の際の返事も、不在でなく元気であるということ伝えて認識してもらおうためのプレゼンです。

そう考えると、プレゼンは日常のあちこちにあるといえます。「人生はプレゼンの連続だ」と言った方がいるのですが、いい言葉だと思いませんか。プレゼンは身近なものであることをうまく言い表していると感じます。

そしてもう1つ私が好きな言葉に「プレゼンは一期一会」というものがあります。誰かに何かを伝えて、それで誰かが動いてくれるっていうのは、ありがたいことです。人との出会いは限られていますから、とても貴重なものです。全く同じ相手に全く同じ状況でプレゼンする、ということもありません。やり直しが効かないこともあるでしょう。一瞬一瞬を大切にするという気持ちは、忘れてはいけないことだと思っています。

で、「聴いて良かったなあ」とか「ちょっとじーんと来た」というプレゼンは、みんなをハッピーにさせると思えます。プレゼンターは相手を動かすという目的が達成されてハッピーです。聴いたほうも、理解が進んだり、勇気づけられたり、頑張るぞーって思えたり、やっぱりハッピーな気持ちになれます。

今回のPCカンファレンスでも、分科会でハッピーな気持ちになったセッションがいくつかあったのですが、そういう経験をすると参加して良かったって思いますよね。また来年も行こうかなって思う。逆に、そういうハッピーなプレゼンに全然出会わなかったら、損したとか、もう行くのやめようって思うわけで、そうなるとう業界全体としては損失ですよね。他人の意見が聴けなくなりますし、

勇気づけてもらったりすることもなくなる。業界が成長するプレゼンの場自体が、成立しなくなってしまうわけですから。

一期一会のプレゼンがハッピーになれば人生も少し豊かになる、そう考えると、プレゼンって結構大切なことだと思えてきませんか。だから、本気出して考えてみよう、ということなのです。

ここから後半のお話です。でも、そうは言ってもプレゼンって難しい、とも思います。勉強してみても、なかなかうまくいかない。

このセッションのタイトルは、実は真木準さんの「ひとつ上のプレゼン。」という本をもじっているのですが、この本はいわゆる提案稼業、広告業界のクリエイターのプレゼン論が書かれています。とても面白いのですが、すごく人間論的で、抽象度が高いんですね。これを読んだだけでは、具体的に自分のプレゼンをどうしていったらいいか、ピンと来ないわけです。

逆に、成功するプレゼン 10 箇条みたいなタイトルの本は、いわゆる汎用性のあるテクニック集ですけど、これもそのままマネしてもうまくいかない感じです。自分のプレゼンに昇華していくためには、何かが必要だと感じます。それを私は、より基本的な要素ということで、「ひとつ下のプレゼン。」と呼んでいます。この「ひとつ下」の実態は「自分なりに考えること」です。

では、具体的に何を「自分なりに考える」のか、です。先にプレゼンの定義を「相手に伝え、相手を動かす」と言いました。これは私なりのアプローチですが、プレゼンは普通に適当にやったら「相手に伝わらず、相手を動かさない」ものだと思います。そこで、いっそ「伝わらない、動かさない」を出発点に、今まで前提と考えていたものを「それで本当に OK?」と疑うということを意識してやっています。

今回は、聴衆の方々は教育関係者が多いと思いますので、プレゼンは学校文脈でいう「発表の授業」じゃない? ということで、発表の授業に焦点を当てていきます。だって、発表の授業って小学校からずっとやってきていますよね。なのに就活の面接で途方に暮れたり、学会発表で叩かれたりするわけです。すごくもったいない、なんで? と思います。そこで、発表の授業に潜む前提を、あえて疑うことをしてみようというわけです。

ポイントは3つ。プレゼンの評価の構図、パワポという道具、日本語べったり、です。

まず評価の構図ですが、この図を見てください。発表者がクラスメートにプレゼンしているわけですが、恐らく発表者の大半の意識は、目の前の聞き手ではなく、教師に向けられているのではないのでしょうか。だって教師が授業評価をするわけで、極端な話「先生が褒めてくれるプレゼン」がいいわけですね。聞き手だって、自分たちに向けられていないプレゼンを、黙って聴いているわけじゃないですね。

大学院時代に他文化共生（他文化の中で共に生きる）の授業の TA をしていたんですが、発表+ディスカッションという形式で、日本人学生と留学生が意見を交換して理解を深めるというのがありました。そこで、とある学生が発表後に「先生、さっきの僕の発表は「優」大丈夫ですか? 質問がいくつか来たのはどれくらい減点ですか?」って聞くわけです。

こんなことが起こる原因は複数あると思いますが、発表者にとって教師の評価がものすごく大きい、何のためにプレゼンをやっているのか考えきれていない、という要素があると思います。これは極端な例かもしれませんが、「誰に何を伝えるためのプレゼンかをまず考える」というプロセスが、小学校からの発表の授業で学習者の中に根付いていないのではないかと、思うわけです。

2つ目は、PowerPoint = パワポという道具についてです。最初に言っておきますが、私はパワポは嫌いではありません。他の Office ツールより柔軟性もありますし、よくできているなと思います。

でも、あまりに「パワポ+標準テンプレ+工夫なし」といったプレゼンって多い気がして、そこが引っかかるんですね。目的も状況も聞き手も話しても様々なのに、スタイルはそれ1つというのは、本当に考え抜いた上での結論なのか、それがつまらないプレゼンにつながっていないか、と思うわけです。

小学校4～6年生の発表の授業を見学したことがありまして、そこではパワポがもう使われていました。ある程度発表の授業を経験した上級生は、本当に賢いですよね。小奇麗に、オトナそっくりのパワポを作るんです。でもそれは単にスタイルのコピーという感じで、プレゼン自体は紋切り型で、聴いていて心に響かないわけです。なんだかつまらない。むしろ、経験の浅い子どもの方が、のびのびと、時に奇抜な手法でプレゼンをします。自分の思うやり方でやろうというところに、私は魅力や可能性を感じました。

担当教師は「特にパワポを強制しているわけではない」と話されていたんですが、みんなパワポを使って同じようなプレゼンをしていたら、それを見続けた人にとっては「パワポのスタイル=プレゼン」だという刷り込みが起こる気がします。それでは、つまらないプレゼンの再生産にしかならないと思うんですね。パワポも道具の1つ、状況に応じて選べばいいということ伝えるには、パワポという影響力の強い標準ツールをあえて避けて、他の手法を意識的に見せていく必要があると思います。

3つ目は、日本語に対する過信です。言葉が通じるかどうかという心配をしなくてもいい世界に、多くの方は生きておられると思います。それゆえ、言葉を過信するというか、しゃべれば伝わると思いがちではないでしょうか。

私は大学生の頃、ほんの3週間だけ海外の英語学校に通ったことがあります。元々英語が大の苦手なで、着いた最初の3日間は全く聴けない話せない、石のような状態でした。最初はみんなフレンドリーに話しかけてくれるんですけど、あまりにレスポンスがないので、無口で人と関わりたくないタイプ、と誤解されかかってしまったんですね。で、これはヤバいと思ったのですが、急に英語が話せるわけでもないのに、表情とか、身振り手振り、うなずきとか、とにかく非言語的な要素をすごく意識して実践しました。結果的にそれで誤解は解けたんですが、自分が日頃いかに日本語に頼って自己表現しているかを痛感したわけです。制約が気付きを生んだということです。

日本社会もいずれ多言語化するでしょうし、日本語でも世代間、地域間、専門領域によって通じなかったり、誤解を招くことはあるかと思っています。本当にこの言葉、表現で良いのかという意識は必要ではないでしょうか。

ですので、あえて言葉に制約を設けるようなやり方もまた、ステップアップのためのヒントを見つけることになるのではないかと思います。

以上、発表の授業に潜む前提ということで、私の切り口として3点挙げました。発表の授業をテーマにすることも、こうした3つの「前提を疑う」という切り口も、私なりの考えです。みなさんは、自分にとってのプレゼンを自分なりに、自分のことに引き寄せて考えてみてください。そうすれば、プレゼンに対する自分の考えみたいなものが生まれるのではないかと思います。

そして、個々人が自分なりのプレゼン観を持つことで、プレゼンがより豊かになり、業界として素晴らしいプレゼンに出会う確率が上がり、毎日がハッピーになっていくのではないかと思います。このセッションが少しでもそのきっかけになるのなら、とても嬉しいです。

どうも、ご静聴ありがとうございました。