

本サービスにおける著作権および一切の権利はアイティメディア株式会社またはその情報提供者に帰属します。また、本サービスの出力結果を無断で複写・複製・転載・転用・頒布等を行うことは、法律で認められた場合を除き禁じます。

「英語に愛されないエンジニア」のための新行動論(17):

## 非核三原則に学ぶ、英語プレゼンのポイント

<http://eetimes.jp/ee/articles/1304/23/news007.html>

海外でのミーティングに備えてどれほど準備を前倒しようとも、当日はやはり、英語でプレゼンテーションをしなくてはなりません。ただし、プレゼンにも、われわれ「英語に愛されないエンジニア」が知っておくべきコツがあります。そのコツとは、ずばり、英語での議論が必要になる話題を「持たない」「作らない」「持ち込ませない」こと。つまり、非核三原則と同じように考えればいいのです。

2013年04月23日 11時00分 更新

[江端智一, EE Times Japan]

われわれエンジニアは、エンジニアである以上、どのような形であれ、いずれ国外に追い出される……。いかに立ち向かうか?→『[英語に愛されないエンジニア](#)』のための新行動論」連載一覧

交通量がすっかり少なくなった深夜の道路を暴走する1台のタクシー。運転手は、一言も口をきかず、厳しい表情のまま激しい勢いでハンドルをさばっています。私はタクシーの中で左右に振り動かされながら、後ろの席でおびえていました。

ベルリンの壁が崩壊して数年が経過していましたが、ライトアップされて不気味に立っているブランデンブルグ門をくぐり、旧東ドイツ側に入ると、さらに交通量は減り、街全体が一層暗く感じられるようになりました。

もう、すっかり気分は『東側のスパイに拉致されて鉄のカーテンの向こうへ送り込まれるネットワーク技術者』。

ああ、これから私は、西側要人の電話を盗聴したり、銀行やストックマーケットのネットワークをハッキングしたりして西側の経済システムを破壊する、クラッカーとして暗躍させられるんだ……という妄想にうなされながら、暴走するタクシーの取っ手にしがみついていた。

しかし、今になって思うと、私がこのような妄執に取りつかれていたのは、私の方にも後ろめたさがあったからだと思います。この出張に関して、私には、あらかじめ仕掛けておいた「計略」がありました。名付けて、

――英語に愛されないエンジニアによる、「人のふんどしで相撲を取る作戦」



写真はイメージです

作戦の成否は、この出張にかかっている、私はそのことで頭がいっぱいだったのです。

## プレゼンテーション、“表向きの”テクニック

---

こんにちは、江端智一です。

今回から「プレゼンテーション編」を前後半の2回に分けて説明します。前半では、プレゼンテーションのテクニック、戦略などの、分かりやすい「表向き」の戦略をお話します。

そして、次回の後半では、単なるエンジニアという役割を越えて、会社の利益を担うあなたが、外交的なセンスによって看破しなければならない「裏向き」の――空気を読む戦略(KY戦略)――について説明する予定です。

さて、今回の話に入る前に、これまでの連載の流れを復習してみましょう。

まず、[第10回](#)では、プレゼンテーション資料作成の留意点として、(a) 言語を極力使わない、(b) 絵を描き倒す、(c) ページを減らす、(d) 簡単に書く、(e) 資料にプレゼンテーションのセリフを埋め込んでおく、ということをお話しました。

また[第11回](#)では、誰か他の人が作ってくれた英語の文章をマネして構わないとする「コピペ戦略」を、さらに、[第15回](#)、[第16回](#)では、海外出張先で、ミーティングを単なる“内容確認の場”としてしまう「未来完了戦略」を紹介しました。

そして、今回のプレゼンテーション(表向き)編においては、まず、われわれ英語に愛されないエンジニアのプレゼンテーションの問題点とその解決方法について触れます。

その後、[第5回](#)において説明した通り、プレゼンテーションのポイントを、我が国の「非核3原則」と同様の位置付けで説明します。つまり、英語に愛されないわれわれによる英語のプレゼンテーションにおいては、議論が必要になるような話題を「持たない」、「作らない」、「持ち込ませない」ということです。

## プレゼンは“不完全”でいい

---

最初にお断りしますが、プレゼンテーション資料の構成、発表方法、フィードバックなど、他の文献から手に入る情報についてはばっさり割愛します。そのような本は、世の中に山ほどあるからです。

ここでは「英語に愛されないエンジニア」のプレゼンテーションに特化した事項に限定してお話します。



[第10回](#)でも述べましたが、私が見ている限り、ほとんどの日本人のプレゼンテーションは、英語であるか否かにかかわらず、絶望的なほどひ



写真はイメージです

どい。プレゼンテーションには「求愛行動」という意味もありますが、どの生物界に、手元の原稿を見ながら異性にプロポーズする生き物がいるでしょうか。私は日本人のプレゼンテーションを見るたびに、「日本人のプレゼンテーションは動物以下か」、とため息が出そうになります。

元をただせば、日本人は人前で発表する時のメンタルが弱いとか、学校においてディベートの教育が行われていないとか、企業においてプレゼンを行う機会が少なく、プレゼンが重視されていないとか、色々なことが言われていますが、私はちょっと違うと思っています。

私は、「完璧な情報を、100%正確に伝えるプレゼンテーションをしようとするからだ」と思っているのです。

## プレゼンとは“ドラマ”である

IETF (Internet Engineering Task Force) のミーティングに参加した時に特に痛感したことなのですが、プレゼンターは多くは「情報を正しく伝えること」に努力しているようには見えませんでした。むしろ、「でたらめでもいいから、大ざっぱな情報を、聴衆の『脳みそ』に確実に焼きつけること」に力が注がれていたように思います。

彼らは、プレゼンテーションの主張点をきっちり「3つ」に絞ってきます。そして、その「3つ」を、聴衆に記憶させるためなら——これは本当の話ですが——彼らは「踊る」こともいとわないのです。「踊るプレゼンター」です。

聴衆を目の前にしながら、スライドが表示されたスクリーンの前をカニのように横歩きし、何度も往復しながら、両手を広げ、腰をくねらせ(時々小指が立っていたりする)、怒りや悲しみ、哀れみ、そして喜びといった全ての表情を駆使して、聴衆に訴えかける——これを、一言で表現するのであれば、「ドラマ」です。

「[プレゼンテーション資料はラブレターである](#)」なら、当然、プレゼンテーションはドラマの中の「愛の告白シーン」でなければなりません。



プレゼンテーションが「愛の告白シーン」であるなら、手元の原稿を見ながらプレゼンテーションすることの異様さが理解できるはず。「ああ、ロミオ。あなたは どうしてロミオなの?」という芝居のクライマックスを、役者が台本に目を落としつつ棒読みで台詞を読み上げたら、そりゃ興ざめること甚だしいです。観客は怒り出すかもしれません。

英語に愛されていないエンジニア、もとい、われわれ日本人に決定的に欠けている資質を挙げると言われれば、私は「演技力」であると断言できます。

プレゼンターがプレゼンテーションを「愛の告白」として捉えていることを示す証拠があります。彼らのプレゼンテーション後の質疑応答において、「なんであんな自信たっぷりに、的外れの回答ができるのだろう？」という場面に頻繁に巡り合います。質問者が表現を変えて、同じ内容の質問を試みますが、胸を張って威風堂々と、さらに変てこりんな回答を返すのです。

なぜこのようなことになるのか？理由は明快です。「愛」です。

彼らは、自分の技術を心の底から愛しているのです。そして、あまりにも愛しすぎているので、他人の意見（忠告や批判を含む）を聞き入れる余地がなく、第三者の視点から客観的に眺められないのです。エンジニアとしてどうかとは思いますが、彼らは「愛」だけで国際会議のプレゼンテーションに挑んでくるのです。あのメンタルだけは心底すごいと思います。

私は、あなたのプレゼンテーションに、このようなパラノイアな偏愛を求めるわけではありません。ただ、ドラマの俳優または女優のような気持ちになって、「愛の告白」の芝居をしてほしいと申し上げているだけです。

## 海外出張に行くあなたは、“たった一人の劇団”である

---

まとめます。

「プレゼンテーションはドラマである」→「ドラマである以上、我々はプレゼンテーションにおいてプレゼンターという俳優または女優として、『愛を告白する』主役を演じなければならない」→「主役を演じる以上は、観客を感動させなければならない」→「感動させるためには、感動させるポイントを3つに絞らなければならない」→「そのポイントを完全に覚えて帰ってもらうためには、『踊るエンジニア』になることすら、躊躇（ちゅうちょ）してはならない」

言うまでもなく、あなたの顔は、手元の原稿でもスクリーンでもなく、聴衆の方を向いていなければなりません。必要なら苦渋にまみれた表情をし、そして時々ジョークを入れることが望ましいです。大丈夫です。英語に愛されないエンジニアの英語のジョークは「滑りません」。そんな必死の異国人に冷たくできる程、どの国の人間も冷酷ではありません。皆、暖かな目で見てくれますので、好感度アップを保証します。

われわれは異国の地において、「たった一人の軍隊」であると同時に「たった一人の劇団」であることまでも要求されるのです。

## 非核三原則に学ぶ、プレゼンのポイント

---

では続きまして、英語による議論が必要になるような話題を「持たない」、「作らない」、「持ち込ませない」とする、非核三原則に学ぶプレゼンテーションのポイントを説明します。

第一の原則：英語での議論が必要となるような話題を「持たない」

ここでいう“話題”とは、前々回にお話した「電子メール戦」で議論した内容以外の話題ということになります。準備もしていないような話題を議論にされたら、ミーティングを“ただの確認の場”にすべくこれまで頑張った、「未来完了戦略」の意味がなくなってしまいます。

このような話題を「持たない」ために有効な方法は、事前に、あなたがそのミーティングの「事務局」になってしまうのが一番手っ取り早いのです。一見、海外のミーティングの事務局になるなど、恐ろしく面倒で大変のようにも思えますが、もしあなたが「事務局」になれば、当然、打ち合わせに必要な資料を、事前に全部読み込んでおくことも可能です。それは、試験前に試験問題を、あらかじめ入手できることと同じ意味になります。



写真はイメージです

あなたは、他の人間に質問する隙を与えず、自分が聞きたい質問だけで質疑応答をタイムアップに導き、「他の人間が英語で質問する機会をつぶす」ことが可能となるのです。

そして最大のメリットは、あなたがアジェンダを作成できるということです。

アジェンダとは、ここではミーティングの発表の順番や内容を記載したタイムテーブルを指します。あなたはアジェンダによって、議論の内容を確定し、議論が発展する可能性を事前に握りつぶします。

まとめますと、あなたは、このミーティングにおいて、その内容を検閲し、削除し、必要なら弾圧も辞さない、戦前の特別高等警察(特高)のような存在として、このミーティングを、完璧な「出来レース」と化し、前回の「未来完了戦略」を完遂することになるわけです。

第二の原則:英語での議論が必要となるような話題を「作らない」

言うまでもありませんが、ミーティングの場で新しい議論のネタを作る(創成する)のは、論外です。英語での議論を回避するためですが、それ以上に知的財産権(知財)の関係で大問題となるからです。

そのミーティングで創成されたアイデアは、どのようなものであれ「発明」になり得ます。そして、その場所で「発明が完成した」と認定される状況であれば、当然、その発明はミーティングにいる全員が発明者(共同発明)になります。

他社(海外なら言うまでもなく)との共同発明は、知財部が最も嫌うものです。共同で出願すると、一般的にはその国と日本の両方で出願することになります。その上、特許権になるまでの対応を行い、権利の持分比率について交渉し、権利化後の特許発明の実施についてその利益配分でゴネる、という、最低最悪のルートをとることになるからです。その海外の会社と「

けんか別れ」になるというケースもあり得ます。

原則、そのミーティングで発明になりそうと思われる事項は、何であれ、事前に国内特許出願をしておく(海外の出願はパリ条約の優先権を使い1年以内に可能)、というのが、企業の常識ですが、全ての発明を予想して出願しておくなど、しょせんは無茶な話です。

とすれば、新しい発明ネタが出てきそうな雰囲気になったら、話題を変えてしまうことも必要です。

繰り返しますが、ミーティングは、事前にメールなどで行ってきた議論の内容の、単なる確認の場にすぎないことを肝に銘じてください。

第三の原則: 英語での議論が必要となるような話題を「持ち込ませない」

ミーティングが、あなたと、あなたとメールで議論した技術者だけであるならよいのですが、多くの場合、頼みもしないのに、その技術者の上司(課長クラス)、部長、下手をすれば幹部が出席することもあります。気まずいこと、この上もありません。

「なんで、そんな『偉いさん』が、しゃしゃり出てくるんだよ～」と泣きたくなるかもしれません。しかし、あなたがただのエンジニアであったとしても、その時のあなたは、あなたの会社を代表する全権大使(のように見える立場)なのです。



写真はイメージです

この人たちが「持ち込む」話題は、技術とはちょっとばかりレベルが違います。

「新サービスのマーケティング」「協業の態様」「ジョイントベンチャーの資本金出資比率」などなど。エンジニアにすぎないあなたにとって、このような話は次元を超えます。もちろん、あなたにこのような話をまとめ切る器量があれば、あなたの出世は確実、会社での権限は爆発的に大きくなるでしょう。

ですが、この手の話には絶対に触れてはなりません。「触れてはならない」とは、話を聞いてもならない、という意味です。もし、あなたが「この話を持ち帰る」と返事をしてしまえば、あなたの会社はそのオファーに対する回答の義務が生じることになります。

その結果、あなたは、会社の幹部にとっては「最悪のお土産」を持参して帰国するハメになるでしょう。しかも、その「最悪のお土産」の中身は、われわれ英語に愛されないエンジニアの英語力によって、全く別の物質に変化している可能性もあるのです(つまり、全く異なる内容として報告してしまうということ)。私が幹部なら、あなたの勤務評価を下げることにためらいはありません。

ここは、どのような話であれ「自分の裁量では返事もできないし、この話を正確に我が社に伝

える能力もない。ビジネスに関する話は、弊社窓口を經由して正当ルートで交渉いただきたい」と、キツパリ伝えましょう。

まあ、「ビジネス」の話であれば、断われればよいから簡単なのですが、「技術」を持ち込まれると、正直ちょっと困ります。

これは多分、あなたが「電子メール戦」で行ってきた担当者とは違う技術者、おそらく、その技術者の上司くらいから振られることが多いと思います。先ほどの「発明」の件もありますが、英語を自由に使えないにしても、技術の話をもったくできない技術者だと思われてしまうと、今後の仕事にも影響が出かねません。

## “非核三原則”の落とし穴

---

実は、上記で説明した「非核三原則」戦略において、「持たない」に問題はないのですが、「作らない」、「持ち込ませない」の戦略には重大な瑕疵(かし)があるのです。それは、あなたは、ミーティングの内容をコントロールできても、ミーティングの出席者までをもコントロールすることはできない、ということです。

先ほども述べたように、多くの場合、頼みもしないのに、その技術者の上司、部長、下手すれば幹部が出席してきます。これらの人は、「電子メール戦」においては完全な部外者であり、そのメールの内容を1通たりとも読んでいないはずで

これらの人に、あなたが数十から数百通にも及ぶ電子メールの概要を説明することは、無理、というか無茶です。もちろん、われわれが「英語に愛されている」のであれば、これはそれほど深刻な問題ではないのかもしれませんが。ですが、われわれにはその膨大なメールの背景を明らかにし、その課題と目的を明確に説明する能力がないのです。

つまり、私の提案してきた「未来完了戦略」は、ここで破綻をきたし、ガラガラと音を立てて崩壊することになるのです。

## “内通者”を作る

---

実は、私は「未来完了戦略」において、一つだけお話をしていないことがありました。それが、この破綻を回避する唯一の方法となるのです。

### ――敵側に内通者(エージェント)を作る

簡単に言うと、交渉相手側に、自分(=あなた)の意図を、現地で説明できるエージェントを配置しておけばよいのです。そのエージェントに、本来であれば私たちが説明すべき事項を、口頭で、上司、部長、幹部に説明してもらえばいいわけです。可能であればわれわれの会社の状況や立場も含めて説明できる程度にまで、完全なエージェントとして仕立て上げることが望まれます。

しかし、現実にはそのようなことができるのか疑問があります。会社に交渉して諜報活動の資金を請求するという手もありますが、認可される可能性は絶望的に低いでしょう(だいたい、違法行為です)。「そんな金をせびるくらいなら、ちゃんと英語の勉強をしろ」と、『無駄なこと』を言うに決まっています(課長、部長、幹部は「英語に愛されている人」が多いのです。彼らはわれわれの敵です)。

では現実的に、私たちはどのように対応すべきであるか。

「電子メール戦」でやり取りした相手を、我が方のエージェントに仕立て上げるのです。数十から数百のメールをやり取りする理由は、単に技術的な理解の共有だけが目的ではありません。その相手を、自分の考えに賛同する信奉者となる「シンパ」にしてしまうのです。

あなたは「電子メール戦」における全てのメールにおいても、最高の役者魂を発揮し、あなたの会社において誰もが一度も目にしたことがない(そして、あなた自身すらも見たことがない)ような、リリしく、理知的で、決断力に富み、寛容な心と冷静な判断力にあふれた、ヴァーチャルな自分を演出しなければなりません。

そして、その中で、「自分が英語に愛されていないこと」を切々と語り、それでも闘わなければならない現実を説明し、自分のことだけではなく、自分の会社の背景や目的を本音レベルで語り、文面の最後には、「あなただけには打ち明ける」「誰にも内緒にしてほしい」というフレーズをつけて、必要なら自分の悩みまでも打ち明けることにも躊躇してはならないのです。ミーティングにおいて自分が英語で上手く説明できないであろうこと、そして、「私が困った時には助けてほしい」と、何度もお願いする文章を切々と続けることが必要です。

そして、ここが大切ですが、上記を「心底から誠実に本気で行う」ことが必要です。偽りの演技では、かならず化けの皮がはがれます。「本気の演技」こそが、人の心を動かすのです。

これだけ長い文章を書きましたが、一言で言えば、本気の「泣き落とし」をやれ、と申し上げております。

あなたは、既に「未来完了戦略」においても、役者であることを自覚しなければなりません。あなたの演技力が、ミーティングの成否を決定するといっても過言ではないからです。

## 必ず「地上戦」に持ち込んで、図解する

---

さて、前回では、ミーティングとは「未来完了戦略」の完了時であり、実際には議論を行わないと申し上げましたが、それでもミーティングでの質疑応答には対応しなければなりません。あなたは、上記の“内通者”の支援も得ながら、その質問に答える必要があります。これは、今までの連載で既にお話してきたことですが、以下の2つに留意してください。

### (1) 議論の「空中戦」を行ってはならない

要するに、会話に対して会話で応答してはならない、ということです。日本語であったとしても、オブジェクト(対象)を誤認したままで、技術の議論が進み、とんでもない誤解をして、場合によ



っては、取り返しのつかない事態になっていることもあり得るのは、皆さんご存知の通りです。

## (2) 必ず「地上戦」に引きずり落とす

持ってきた資料のフレーズまたは図面などを使って、ペンで書き込む、または自分の指で指さして、議論の対象を明確にします。そして、ホワイトボードや自分のノートを使って、“□(四角)”や“→”、簡単なイラスト(制御装置なら箱の絵、ネットワークなら雲の絵など)を書いて、「自分の理解」を示します。英語など使う必要はありませんし、むしろ、使わない方がいいかもしれません。



写真はイメージです

この方法の優れている点は、このような図が描かれた以上、相手も、その図に訂正を入れてくるはずだからです。なぜなら、間違っている内容を看過することができるエンジニアはいませんし、なにより、その絵が、後で「双方共通の認識に達したことの証拠」にもなるからです。

言語での相互理解には限界があり、そのような限界のある手段を用いたエンジニアリングが不完全となるのは当然のことです。

これに対して、図面を共通理解の基盤としようという方法が提案され、採用され、色々な分野で効果を上げています(例えば、UML(Unified Modeling Language)など)。私たち「英語に愛されないエンジニア」が、このような便利なコミュニケーション手段を用いないことは、大変もったいない話だと思います。

□

さて、今回の内容をまとめます。

1. プレゼンテーションはドラマであり、プレゼンターあなたは、その「愛の告白」を演じるたった一人の俳優または女優である
2. 英語での議論の鉄則は、非核三原則と同様、英語での議論が必要となるような話題を「持たない」「作らない」「持ち込ませない」
3. しかし、上記の三原則が実施されない場合に備えて、相手側に自分のシンパとなってくれる内通者(エージェント)を作っておく
4. どうしても議論しなければならない時は、英語に対して英語で応酬する「空中戦」を回避して、オブジェクトを図面で明確にする「地上戦」に持ち込む

□

次回は、今回のプレゼンテーションの技術や策略のような「表向き」の話から、プレゼンテーションという活動の裏に潜む会社や個人の思惑や陰謀といった「裏向き」のドロドロのお話をしたいと思っています。

お楽しみに。

## (付録1) 人のふんどしで相撲を取るエンジニア

---

冒頭の「人のふんどしで相撲を取る作戦」について、お話を続けたいと思います。

当時、私の会社は、ドイツの研究機関と共同研究プロジェクトを実施しており、私はメンバーの一員として参画していました。私は、そのプロジェクトの実施項目の中に、自分が携わっていた「標準化活動」という項目を付け加えてもらいました。

ほとんど火事場泥棒のように、ドサクサにまぎれて、と言う感が否めませんが。まあ、そのかきもありまして、私はまんまとドイツの研究機関の有能なスタッフの協力を得て、標準化の提案書の作成にこじつけました。

この「標準化活動」とは、国からの依頼研究の一つで、私としては、提案書の提出をもって、「任務完了」の形とするつもりでした。ですが、念のために、この標準案をインターネットの標準化団体IETFのミーティングで発表し、私の任務について、誰からも文句を言わせないような状態にしておきたいと思っておりました。

私のもくろみはただ一つ。

「共同研究者のH博士を説得して(丸め込んで)、今回の標準書の内容をIETFのミーティングで発表してもらおう」ということでした。私は、このように誠に姑息(こそく)な計略をもって、ドイツに乗り込んだのです。

私に英語のプレゼンテーションができないことは、誰よりも私がよく知っていました。ホテルや飛行機のチェックインすらまともにできない男が、英語のノンネイティブに対して配慮のかけられない、あの「IETFミーティング」で、ろくに応答できるわけがないからです。

翌朝、昨夜と打って変わって、秋の終わりを感じさせる深色の紅葉が美しいベルリンの中心街を眺めながら、上司と私はタクシーで研究機関の施設に向かいました。指定された会議室に赴くと、次々とプロジェクトメンバーが入ってきました。この段階では、私はまだ、今回の標準書の作成に関して、並々ならぬ労力を提供して下さった、H博士との面識がありませんでした。

標準書の作成に関しては、社内の同僚や上司、ドイツの研究機関のプロジェクトリーダーの協力があったのはもちろんですが、何より、H博士が、毎日電子メールで議論に根気よく付き合ってくれたからこそ、なんとか標準書の骨格を作り上げることができたのです。

私はめったなことでは、誰かに心から感謝することはないので、このH博士にお会いした時には、小走りで博士に近づき、最大級の感謝の言葉を発しながら、両手で握手させていただきました。

昼休みには、研究所のすぐ傍を流れる川沿いを歩きながら、標準書の内容やドイツでの生活について話をしました。



写真はイメージです

ひらひらと落ち葉が舞い落ちる川沿いの小道を、H博士とゆっくり歩きながら、研究について意見を交換していることに気づいたとき、私は、自分のそのカッコよさに、陶醉してしまいました。

□

こうやって振り返ってみると、「海外研究機関との共同研究」、「国家プロジェクトへの研究報告」、そして「社内への業務報告」、どれを取ってみても、私自身はロクな成果を上げていないような気がします。しかし、それらを取りまとめて、あたかも立派な成果に「見せかけた」という点においては、見事に立ち回ったと確信できます。

「人のふんどしで相撲を取る」という、その一点において、私は当初の目的を完遂したのであると、胸を張って自慢したいのです。

## (付録2) 米国で見た、“演技派”のエンジニアたち

---

私の米国赴任中のお話を少々したいと思います。

### 【その1】

[第15回](#)の付録で登場した、仕事のパートナーであったジョンは、製品開発の打ち上げの余興で、シェークスピアの「ハムレット」(だったと思う)の一人劇を、チームメンバーに披露しました。

膝を床について、両手で顔を覆い、全身で苦悩する演技を、ハムレットの台詞を感情豊かにとうとうと語りながら、約5分間の一人芝居をやり通し、私を含めて開発メンバーの全員を圧倒していました。

### 【その2】

娘の通っていた幼稚園のイベントで、父親たちだけで小動物の踊りをするために、無差別に10人ほどが強制的に選ばれました。

直前まで無愛想のように見えた彼らですが、音楽が鳴り出すと、なんの照れもなく、愉快的(ファニーな)表情を浮かべて、自分の手をウサギの耳の形にして全員が一斉に踊り始めたのです。もちろん、ただの一人の脱落者もなく。

### 【その3】

私のパーティションにあるホワイトボードの前で、ジョンと議論をしていた時のことです。開発チームを統括するジェネラルマネジャーのヘンリーさんがやってきて、笑顔で私たちに語りかけてきました。

「昨日、われわれの開発製品のコードのバグが減少方向に転じたという報告を受けたよ」と話した彼は、「ついに、終わりの始まり(start of the end)だね」と付け加え、「君たちの多大な努力に、心から感謝している。もう一度、ありがとうと言わせてもらえるかな(Let me say "Thank you")」と言いながら、私たちに握手を求めてきたのです。おずおずと差し出した私の手を、ヘンリーさんの大きな暖かい手が包んでくれたのを、覚えています。

パーティションを立ち去るヘンリーさんの後ろ姿を見ながら、私は両手の拳を口のところに持って行って、すんでのところ『ステキ!』と叫んでしまうところでした。

もちろん、私だって、ヘンリーさんの言葉が「リップサービス(お芝居の一形態)」ということは分かっています。でも、開発の最前線でコードに埋もれながら、バグと格闘しているエンジニアには、このような、ほんのちょっとしたフォローが心に染みたりするものなのです。



写真はイメージです

さて、皆さんに質問です。

あなたの仕事仲間や上司に、

- シェイクスピアの一人芝居を披露する人
- 両手でウサギの耳を作って、いきなり人前でピョンピョンと踊り出すことのできる人は、いますか？

そして、あなたは

- 大きな仕事を終えた後、「君たちの多大な努力に、心から感謝している」と言われて、部長から握手を求められたことが、ありますか？

江端さんのひとりごと「[Let me say "Thank you"](#)」より抜粋

---

本連載は、毎月1回公開予定です。[アイティメディアID](#)の登録会員の皆さまは、下記のリンクから、公開時にメールでお知らせする「連載アラート」に登録できます。



## Profile

江端智一(えばたともち) [@Tomoichi\\_Ebata](#)

日本の大手総合電機メーカーの主任研究員。1991年に入社。「サンマとサバ」を2種類のセンサーだけで判別するという電子レンジの食品自動判別アルゴリズムの発明を皮切りに、エンジン制御からネットワーク監視、無線ネットワーク、屋内GPS、鉄道システムまで幅広い分野の研究開発に携わる。

意外な視点から繰り出される特許発明には定評が高く、特許権に関して強いこだわりを持つ。特に熾烈(しれつ)を極めた海外特許庁との戦いにおいて、審査官を交代させるまで戦い抜いて特許査定を奪取した話は、今なお伝説として「本人」が語り継いでいる。共同研究のために赴任した米国での2年間の生活では、会話の1割の単語だけを拾って残りの9割を推測し、相手の言っている内容を理解しないで会話を強行するという希少な能力を獲得し、凱旋帰国。

私生活においては、辛辣(しんらつ)な切り口で語られるエッセイをWebサイト「[江端さんのホームページ](#)」で発表し続け、カルト的なファンから圧倒的な支持を得ている。また週末には、LANを敷設するために自宅の庭に穴を掘り、侵入検知センサーを設置し、24時間体制のホームセキュリティシステムを構築することを趣味としている。このシステムは現在も拡張を続けており、その完成形態は「本人」も知らない。

本連載の内容は、個人の意見および見解であり、所属する組織を代表したものではありません。

## 関連リンク

[筆者の個人Webサイト「江端さんのホームページ」](#)

Copyright© 2016 ITmedia, Inc. All Rights Reserved.

