

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(10):

プレゼンテーション資料はラブレターである

<http://eetimes.jp/ee/articles/1211/12/news010.html>

「プレゼンテーションとは求愛行動である。ゆえに、プレゼン資料とはラブレターである」――。これが、私がプレゼン資料についてたどり着いた結論です。ロンドンのオフィスで印刷トラブルに見舞われ、苦肉の策として作成した手書きのプレゼン資料は、予想に反して大好評でした。その勝因はどこにあったのか。今回は、実践編(資料作成)の前半です。“英語に愛されないエンジニア”のプレゼン資料のTo Be像についてお話します。

2012年11月12日 09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

ロンドンオフィスから見た初冬の空は、雲に手が届きそうなくらいとても低かったのを覚えています。

2011年の冬、私はロンドンオフィスで、プリンタの設定と格闘していました。日本で用意してきた膨大な英語のプレゼンテーション資料が、なぜか1枚も印刷できないのです。PC画面には「印刷完了」の表示が出ているにもかかわらず。オフィスのメンバーにメール経由でファイルを渡して印刷を頼んでも、全く同じ状態になります。こんな印刷トラブルはいまだかつて体験したことがありませんでした。

私は、『プリンタが不調で、結局、何もできませんでした。アッハッハッ』などという報告が許されるような年齢ではないのです。むしろ、そういうふざけた報告をしてくる若手研究員を「どやしつける」立場にいるのです。ロンドンのオフィスで、私は一人、全身の血の気が引いていくのを感じていました。

―― 英語に愛されないエンジニアは、英語に関する全てのツキに見放される運命にあるのだろうか―― と。

□

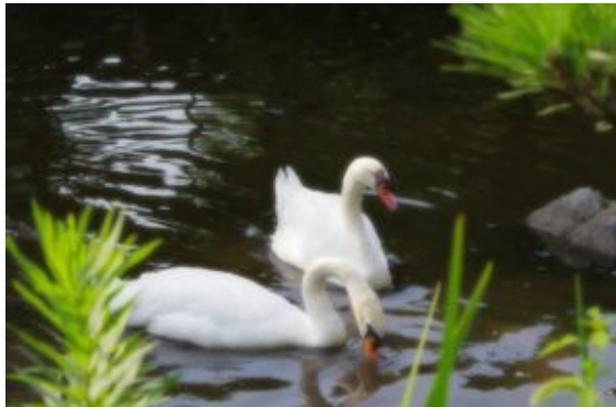
こんにちは。江端智一です。今回から資料作成編に入ります。

ひと口に資料といっても、そりゃもう、めちゃくちゃな種類があります。プレゼンテーション資料に機能要求仕様書、設計仕様書、テスト仕様書、製品仕様書、後は論文、特許明細書も含まれると思います。これをまとめて説明するのは難しいです。

そこで今回は、前半をプレゼンテーション資料、後半をそれ以外の資料と、2回に分けて説明したいと思います。

プレゼンとは、求愛行動である

そもそも「プレゼンテーション(presentation)」とは、紹介、披露、発表、提示などの意味がありますが、「孔雀(くじゃく)のプレゼンテーション(peacock presentation)」というように、「求愛行動」という意味として使われることがあります。今、ざっくり調べただけでも、サル、クジャク、ハト、カメ、ホタル、チョウに至る



写真はイメージです

まで、生きとし生けるもの全てが「求愛行動」のプレゼンテーションを行っております。つまるところ「プレゼンテーション」とは、「私とペアになって下さい」というラブコールなのです。

ということは、「プレゼンテーション」とは単なる発表や提示では足りず、相手に対し、パートナーになる申し出をして、その交換条件として、相手に対して何かのメリットを提示するものでなければならないわけです。

さて、ここで問題が生じます。「英語に愛されないエンジニア」であるわれわれにとっては、「ラブコール」以前に、そもそもまっとうな英文を作成できるのか、という問題です。

もちろん、アルファベットが書ければ英文にはなるでしょう。ですが、仮に書けたとしても、それが意味の通じるものになるか分からないし、意味が通じたとしても「ラブコール」となり得るかは、正直疑問です。

結論から申し上げます。この問題を解決する手段はあります。

要するに、英語を使ったラブコール、つまり英語を使ったプレゼンテーションを行うという発想自体が間違っているのです。われわれは今こそ、サル、クジャク、ハト、カメ、その他の生きとし生ける全ての生命に教を乞うべきなのです。彼らは「英語」など使っていません。というか、そもそも「言語」という面倒くさい通信手段を使っていないのです。われわれもこれに学ばば良いのです。

プレゼン資料とは、ラブレターである

まず、話の大前提として、プレゼンテーション資料について簡単に説明したいと思います。プレゼンテーション資料の作成方法などは、Amazonなどで検索すれば、関連する書籍や参考資料*1)が山ほど見つかりますので、本文では言及しません。

*1)例えば、「[プレゼンがうまい人の「図解思考」の技術\(永田豊志 著\)](#)」

ただ、英語のプレゼンテーション資料作成に関する、基本的な方針について、若干申し上げたいと思います。この連載名には「英語に愛されない」というフレーズが入っていますから、やっぱりそのコンセプトは「愛」で貫きたいと思います。

プレゼンテーションが、「ラブコール」であるなら、プレゼンテーション資料は、当然「ラブレター」となるはずだと私は考えました。そこで「ラブレターの書き方」について調査をしてみたのですが、けしからんことに、どの解説もラブレターの書き方の論理的な説明になっていない。

レトリックの説明はあるのですが、その客観的裏付けが欠けています。例えば、「です、まず調はダメ」などの言及があっても、その理由が説明されていません（ちなみに、私なら「タメ口」のラブレターを読んだら怒ります）。これでは、単なる個人の思い込みにすぎません。この程度の内容では、効果のあるラブレターの作成方法を説明しているとは言えません。

また、ラブレターを作成する「戦略的視点」、つまり「(ライバルを蹴落としてでも)自分が幸せになりたい」という明確なビジョンの記載もありません。

さらに、訴訟とは違い、ラブレターは、一度相手に渡してしまうと後で取り下げることができないものです。相手からラブレターの受け取りを拒否された場合などのダメージ(学生であれば卒業までの気まずさなど)は計り知れませんが、私が調べた限り、いわゆる「ラブレター・リスク」に言及している文献はありませんでした。



「ラブレターの書き方」に関する役に立つマニュアルや参考文献がないなら、「ラブレター本体」からそれを読み解くしかありません。そこで私は、ネット上で公開されているラブレターを片っ端から読みまくりました。

その結果、やはり優れたラブレターというのは、同時に優れたプレゼンテーション資料であるという確信を得ました。

上司の資料よりもラブレターを読み!

私が「うまいなあ」と思えるラブレターは、いずれも、(1)背景→(2)意思表示→(3)提案、が全て明確に記載されていて、さらに、全文で10行を超えない簡潔なものでした。

「素晴らしい。これは究極のテクニカルライティング(技術文章)である」と感嘆しました。新人や研修員の皆さんは、まず上司の資料を読む前に、ぜひ(自分宛か他人宛かはともかく)ラブレターを読み直してもらいたいと思います。

以下は、私が「うまい」と感じた1通のラブレターを要素分解してみたものです。

項目	内容
(1) 背景	「時々、オフィスでお友達と楽しげにお話されているあなたの表情を見ることができた日は、とても幸せな気持ちになります」
(2) 意思表示	「あなたが好きになりました」
(3) 提案	「ゆっくりとお話したいです。一緒にご飯を食べに行きませんか」
その他	自筆で全文7行、薄めのクリーム色の封筒と便箋を使用

言いたいことの全てが、コンパクトにまとめられており、読み手が費やす時間は10秒以内で、100%理解可能。相手に「フラれた」場合のリスクに備えたイクスキューズ(言い訳)のフレーズもなく、正面突破の文面には凜(りん)とした誇りの高さまで感じられます。

プレゼンテーションの資料も、かくあるべきです。つまり、どのようなプレゼンテーションの資料であれ、その構成は、その想いを一点に集中した真摯(しんし)な「ラブレター」のごとくあるべきなのです。

最後の手段

場面はロンドンに戻ります。

ロンドンオフィスの窓から、全天を覆う灰色の雲を見上げつつ、私は考えていました。――私は一体、何のために英国までやって来て、どの面(つら)下げて手ぶらで日本に帰るのか。

そもそも、今回の出張は、初っぱなからツキに見放されていました。到着後、最初のミーティングでは担当エンジニアが欠席しており、その方と会話できる唯一のチャンスは明日の懇親会だけという、誠に切羽詰まった状態にありました。一方、日本では、社内のエンジニアたちが、英国のシステムにおいて我が社の製品が適用できるか否かの判断を待っています。その人たちに「分かりませんでした」と、報告する勇気はありませんでした。

意を決し、私が取り出したのは、青と赤の消せるボールペンとリポート用紙。

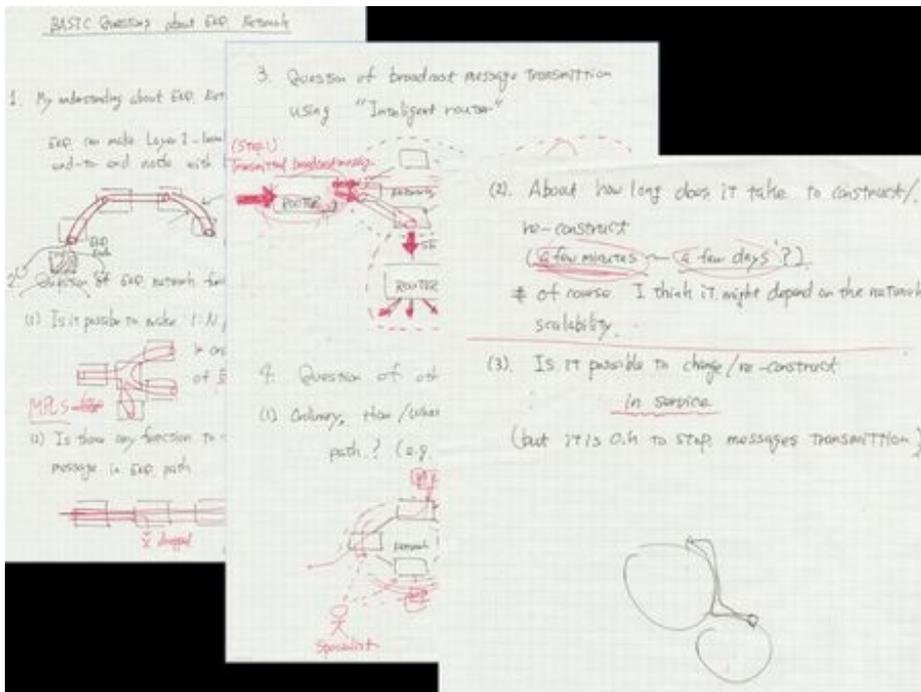
英語のフレーズはもちろん、単語のスペルチェックすらできない状況で、私は、手書きでシステム構成図を書き始めました。複数のパターンが考えられるシステム構成のそれぞれを、英語で説明する自信はありません。



となれば、やることは一つです。全パターンのシステム構成図を、片っ端からフリーハンドで

レポート用紙に書き出しました。赤と青のボールペンで、線図を書いては消し、書いては消しを続けているうちに、レポート用紙が破れそうになってしまいました。

さらに、質問事項は、単なる英単語の羅列のみを、そのシステム構成図の上に太字で直接書き込みました。その質問文は英文センテンスを構成していませんでしたが、もうそんなことを言っている場合ではありません。「困っていること」「知りたいこと」を、端的に、単語の羅列だけで箇条書きしておきました。なにしろ、手書きなのでたくさんは書けないし、そもそも資料としての体を成すだけの時間がなかったのです。



今回、復元してみた当時のプレゼンテーション資料

窮地を救った手書きの資料

日本から持ってきたパワーポイントの資料は20ページ以上もあったかと思いますが、私がフリーハンドで作った資料は3枚。質問もダイレクトに「私はこのように理解をしている。正しいかどうかを、YesかNoだけで答えてくれ」と、汚い字で記載しました。

結果として、この資料を使ったプレゼンテーションがどうなったかと言いますと、

「大好評」。

担当エンジニアの方も、私からボールペンを奪い取って、この資料に書き込み始めるほどで、私の想定を超えるグレートなカウンタープロポーザル(逆提案)を3つももらいました。プリンタに「よくぞ、印刷に失敗してくれた」というような、変な感謝をしてしまったくらいです。

さて、このプレゼンテーション資料の勝因は、どこにあったのか。これを分析していくと、「英語に愛されないエンジニアの『プレゼンテーション資料』」のTo Be像が見えてきます。

私の汚い手書きのプレゼンテーション資料の特長は、以下の5つであったと思います。

1. 言語を極力使わない
2. 絵を描きまくる
3. ページを減らす
4. 簡単に書く
5. 資料にプレゼンテーションのセリフを埋め込んでおく

では、それぞれについて、順番に説明させていただきます。

(1) 言語を極力使わない

使えない言語(英語)を使って資料を書かなければならない私たちは不幸ですが、そのような不幸な環境で生まれた、解読困難な英語を読まなければならない相手もまた不幸です。お互いが不幸にしかならないのなら、最初からやめておけば良いに決まっています。

しかし、英語のセンテンスを一切書かないのでは、プレゼンテーション資料の構成が全然分かりません。プレゼンテーションで使う英語は、“説明の開始場所を示すもの”という程度の位置付けと考えてください。

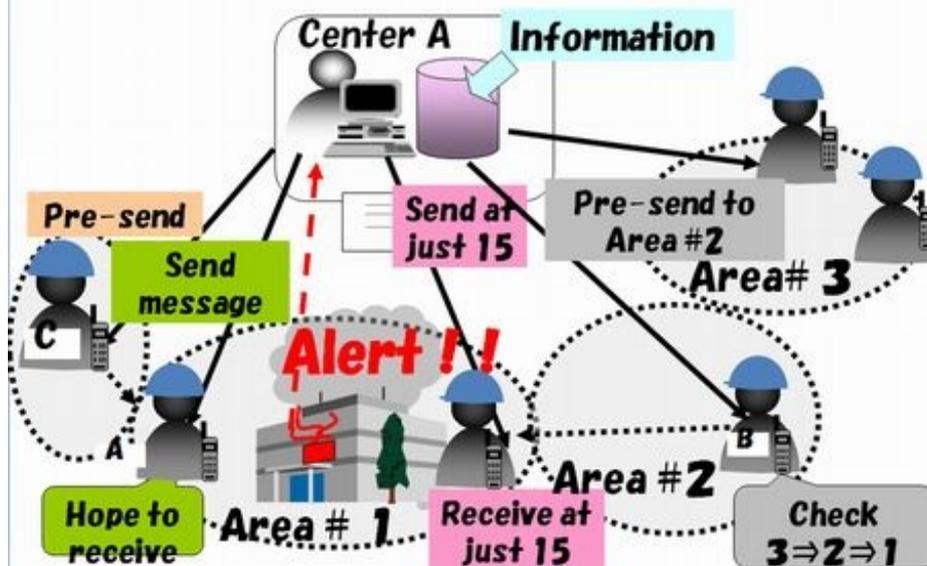
(2) 絵を描きまくる

プレゼンテーション資料において図面が必須であることは、エンジニアの皆さんには、言うまでもなく当然のことだと思います。ですが、私はさらにもう一歩進めて、「プレゼンテーションの内容『全て』を図面として落とし込め」と申し上げたいのです。

例えば、ある製品の操作方法や稼働状態を、あなたは英語で説明できるでしょうか。これは相当に難しいはずですが、しかし、エンジニアのプレゼンテーションにおいては、ここが肝であり、魂であり、全てといっても良いくらいです。これを理解してもらえないなら、そもそもプレゼンテーションを実施する意味はありません。

それなら最初から、製品やサービスの変化の前後の状態を図面で表しておけば良く、製品やサービスの遷移の状態が幾つもあるなら、全ての状態を図面で表現しておけば良いのです。読み手の疑問を最小限にすることにもなります。

Service scenario



文章で記載しないサービス内容の説明図

スケジュール、マイルストーンを示す線表は図面にできますが、私はさらに、背景、目的、課題、その解決手段という、本来文脈でしか説明できないものも図面にすることをお勧めします。究極には、その文脈ですら説明が難しい、製品やプロジェクトの「コンセプト」の図面化にも挑戦していただきたいのです。



本連載『「英語に愛されないエンジニア」のための新行動論』のコンセプト図

このような図面の作成には、とても手がかかると思います。それでも、英語で「コンセプト」を説明するという絶望的な難しさに比べれば、はるかにマシなはずです。

(3) ページを減らす

この理由は明快ですよ。私たちは書けない英語を無理して書くこともなく、相手は読み取れない英語を読まないで済みます。また、記載事項が少なければ、「ツッコミどころ」が少なく済み、英語での議論を減らすことにもなります。

しかし、ページを減らすことの真の意義は、「事前に論点を絞り込むこと」にあります。多過ぎる論点は、無数の検討事項を生み出し、議論を抽象化させ、結論をあいまいなものにします。その結果、製品やサービスの仕様を詰めることができず、現場のエンジニアであるわれわれの、製品化やサービスインまでのスケジュールをズタボロにしてしまいます。

例えば、プレゼンテーション資料を作成する段階で、100個のアイコンのサンプルがあったとしましょう。これを事前に「3つ」に絞り込んでおき、さらには、その3つの優劣を「○」「△」「×」で表にして、最初から結論として用意しておくくらいのつもりでちょうど良いのです。

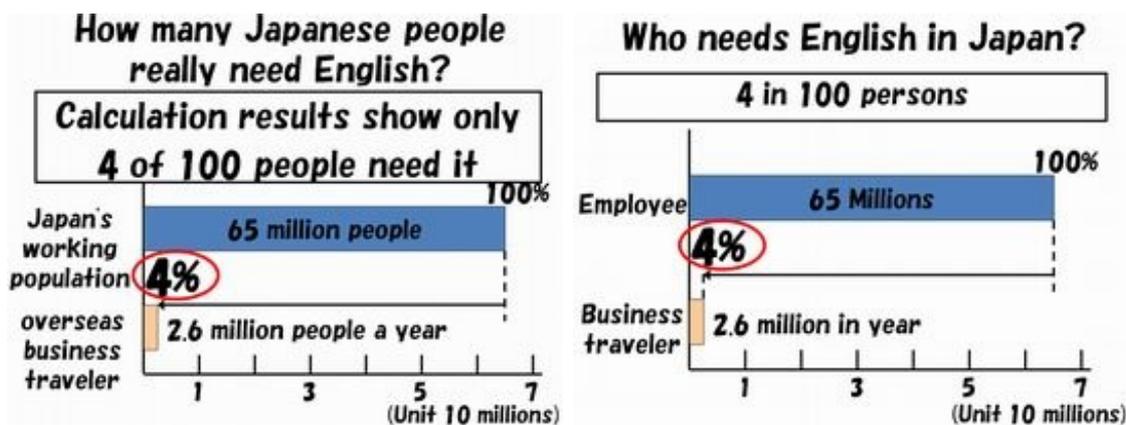
Best Icon of this series ?			
	#1	#2	#3
Picture			
Theme	I don't say "GO"	Our Targets	One-way love
Review	Just circumstance	Not primary issue.	Easy to understand "Loveless"
Conclusion	A+	A-	AAA

「本連載用のアイコンには、どれが最もふさわしいか」を議論する。このように、候補を3つくらいに絞り込んでおく。

なぜなら、この場合、結論がひっくり返る範囲は「3つ」で済むからです。100個のパターンを全部検証するようなプレゼンテーションは不可能です。もちろん、残り97個を葬り去った理由も明確に答えられるようにしておいてください。

(4) 簡単に書く

私たちエンジニアは、外交官でもなければ政治家でもありません。資料が世間に公開されて、嘲笑や失笑を買う心配はないのです。一番大切なのは、「正しく記載する」ことではなく、「正しく理解してもらおう」ということです。難しい言い回しや、見たこともない技術専門用語を使うくらいなら、中学英語の単語だけで記述の方が絶対的に良いです。以下の2つの図を比較してみてください。正確さでいえば左図ですが、見やすさや理解のしやすさからすれば右図の方が圧倒的に優れています。



「簡単」がどれくらい重要かという点、「『簡単』を妨げるくらいなら、正確な用語も、文法も時制も全部踏みにじって構わないくらい」です。

ちょっと話はそれますが、そもそもですね、義務教育や高等教育で「完全なフレーズで英文を作成しなければならない」という、我が国のくだらない英語教育方針は、本当になんとかならないのでしょうか。「ピリオドを忘れたら減点」「三人称単数を忘れたら減点」「前置詞を間違えたら減点」――。

「これは、何かのSMプレイか!」、とツッコミそうになります。

そもそも、日常生活において、われわれは日本語で正確かつ完璧なフレーズを使ってコミュニケーションを行っているのでしょうか。英語であっても、例えば、切符の券売機の前で、外国の人から、「ワタシ、イク、シンジユク、イクラ」と言われたら、誰だってその人の代わりに新宿行きの切符を買ってあげますよね？ つまり、簡単なフレーズでも、いや、簡単なフレーズだからこそ、効果があるのです。

繰り返しますが、「完璧なフレーズ」ではなく、「簡単なフレーズ」が重要です。

「簡単なフレーズ」はプレゼンテーションをする側にとっても、される側にとっても、Win-Winの関係になることを覚えておいてください。

(5) プレゼンテーションのセリフを埋め込んでおく

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、もう絶望的なほどひどい。見てられないほどひどい。プレゼンテーションというのは「ラブコール」であると申し上げてきましたが、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のでしょうか。私は日本人のプレゼンテーションを見る度に、「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（近年、この状況は改善されつつあるようです。が、この話は、今後掲載する予定の「――実践編（プレゼンテーション編）――」まで取っておきたいと思います）。

なぜ、私たち日本人がこのような動物以下のプレゼンテーションをしてしまうかという点、まず十分な練習をしていない、英語の原稿を完全に暗記できていない、そしてそれらが完璧にできていたとしても、どうしても英語が不安で、手元の原稿に頼ってしまうからです。

ならば、プレゼンテーション資料の中に、しゃべるべきセリフをあらかじめ全部書き込んでおけば良いのです。

質問すべきところは、「質問の内容」をそのまま記載して、絶対に妥協できない金額に関しては、「絶対にこの金額の減額はできない」と書いておき、それを読み上げるだけで良いのです。

「資料に記載されている内容と同じことをしゃべることは、なんだか格好悪い」と思っている人がいるかもしれません。しかし、われわれの通じない英語で混乱されるくらいなら、資料の内容を読んで理解してもらった方が、十分に目的を達成できるのです。われわれ「英語に愛されないエンジニア」が、あまりぜいたくなことを目指すべきではありません。

□

今回は、プレゼンテーション資料について説明しました。ここまでをまとめてみたいと思います。

- (1) プレゼンテーション資料とは、求愛行動における「ラブレーター」と同義である
- (2) ラブレターの目的は、「あなたとペアになって、私が幸せになる」ことのアピールであり、これはプレゼンテーション資料の目的と同義である
- (3) 上記(1)、(2)より、英語のプレゼンテーション資料を作成する際は、
 - (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

ことが望ましい

□

次回はプレゼンテーション資料以外の資料の作成方法について、お話したいと思います。それではみなさん、ごきげんよう。

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.

