

より良き英語プレゼン テーションのために



L&P(Leadership & Presentation)
代表 橋場 聖

はじめに

L&P代表の橋場です。

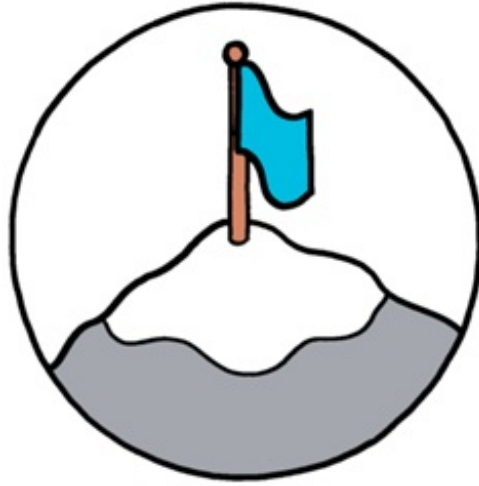
本書の趣旨は 英語プレゼンテーションの作成および実行にあたり気を付けるべき点をまとめることです。

私の英語プレゼン経験を紹介しておきますと、大学時代はESS（英語研究会）に所属してパブリックスピーキングとディベートを行っていました。数々の大会に出場し、スピーチ・ディベート共にESS連盟の全国大会に出場した経験を持っています。その後金融機関に入社し国際業務を担当しました。海外出張は約30回、その殆どでリスクマネジメントセミナーや会社紹介のプレゼンテーションを行ってきました。英語プログラムのMBAも卒業しており、累計のプレゼンテーション回数は数え切れません。

また英語力について簡単に述べますとTOEIC980点・英検1級・TOEFL iBT102点です。

私は海外の在住・留学・駐在経験はありませんが、自分なりに英語プレゼンに向き合い、上達してきました。その過程の中で、「英語プレゼンは別に帰国子女じゃなくても出来る」「日本人だからこそ出来るプレゼンがある」と思うに至りました。本書ではそうしたノウハウを分かりやすく記載していきたいと思います。

プレゼンの目的は何か



原稿を書き始める前に、スライドを作り始める前に、一つ考えてみましょう。プレゼンテーションの目的は何でしょうか。例えば自社の新商品をプレゼンするとしましょう。聞き手に製品を買ってもらうことが目的という場合もあるでしょう。あるいは聞き手の方が卸売業者で、製品に関心を持ってもらうことが目的かもしれません。他社製品と比較した上で自社製品の優れている点を理解してもらうことも目的となり得るでしょう。

このように「自社の新商品」というトピックが一緒でも、目的は複数存在し得ます。そして目的が異なればプレゼンの内容・展開は自ずと異なったものになってきます。

それ故に、目的を押さえる、という作業がまず重要なのです。

聴衆は誰か



プレゼンの目的を考える際に必ず関係してくるのが、聴衆は誰かということです。聴衆の存在は何よりも重要です。それは、プレゼンの価値を判断するのは聞き手である聴衆ですし、聴衆がいなければプレゼンはそもそも成立し得ないからです。

聴衆は同業者なのか、顧客なのか、代理店なのか。1人なのか、10人なのか、100人なのか。日本人が多いのか、外国人の方が多いか。英語への習熟度はどれほどか。アグレッシブなのか、シャイなのか。彼らは何のためにプレゼンを聞きに来たのか。

一旦考えてみると、聴衆のことをまったく知らないことに気づいた、なんてこともあるかもしれません。聴衆のことを知れば知るほど、あなたのプレゼンは上手になります。それは、聴衆のことを知れば知るほどその関心事が分かりやすくなるからです。

発音はどの程度流暢であるべきか



上手なプレゼンの特徴は英語が流暢であるということです。発音しかりイントネーションしかり、流暢な英語でリズムをもって奏でられるプレゼンテーションはそれ自体が音楽のように聞こえます。私自身他人のプレゼンを聞いていて、内容以前に英語だけで心を掴まれてしまうことが何度もありました。

もしこの本を読んで下さっているあなたが帰国子女でなくても、プレゼンが出来ないとは決して思わないで下さい。帰国子女でなくても英語プレゼンは出来ます。それは、私が過去15年以上にわたって思い続けてきたことです。

但し、他人に自分の意見を伝えるわけですから「ある程度の」英語は必要になってきます。「ある程度の」というのがポイントで、より正確に言うと「聞き手に教養を感じさせる」英語力が必要です。

ネイティブ・ノンネイティブに関わらず、聞き手は話し手を良く見えています。この話し手のプレゼンに価値はあるのか、面白い話をしてくれるか、場慣れしているかといった点で、壇上に立った瞬間からあなたは品定めされているのです。

そして、あなたのプレゼンに「価値がある」と思ってもらう方法の一つが英語の流暢さです。

発音もイントネーションもリズムも、完璧である必要はありません。しかし、聞き手に「この人は教養がある（＝高い教育を受けている、あるいは自分で努力をしている）」と思ってもらうことが重要です。そう思ってもらうことで聞き手がより耳を傾けてくれるようになり、聞き手の集中が途切れにくくなります。

発音はどの程度流暢であるべきか

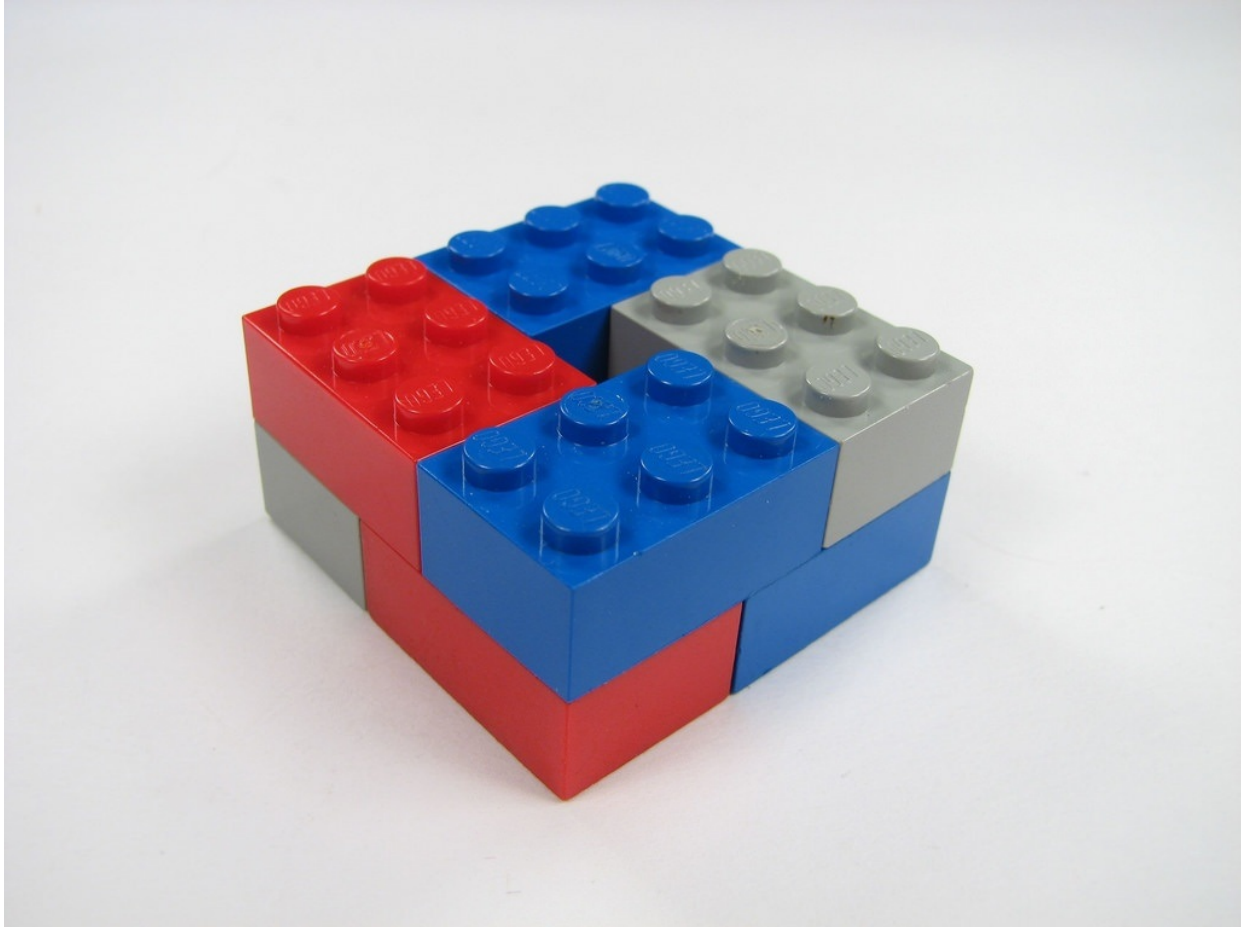
勉強方法は色々ありますが、まずは個々の発音記号を勉強することが重要です。有料の書籍を購入しても良いですし、無料で発音を勉強できるサイトも複数存在します。大切なことは、辞書の発音欄に書いてある発音記号を正確に発音できるようになることです。この勉強時間には、30時間は見たほうが良いでしょう。

個々の発音記号を征服できれば、次の問題は如何に個々の発音に強弱をつけてリズムを生み出すか、ということになります。これは一般的にはイントネーションの問題です。

イントネーションの勉強法も複数存在しますが、ここでは簡単な方法としてシャドーイングを紹介します。シャドーイングとは、発音される音声を聞いたらすぐに自身で発声してついていくという方法です。原稿と音声さえあれば練習出来ますので、インターネットを使えば教材に困ることはないと思います。

シャドーイングで大事なことは、「とにかく真似る」ということです。我流にこだわってはいけません。日本人が我流にこだわった場合、カタカナに征服されるのがオチです。

どのように構成すればよいのか



①全体の構成

プレゼン構成の基本は「Intro」「Body」「Ending」です。これは日本語で言う「起承転結」に相当するフレームワークです。Introでは聴衆の関心を惹きつつトピックの概要を述べ、本論に相当するBodyでは自身の主張を展開し、Endingではインパクトのある余韻を残しつつ主張をまとめます。

②パラグラフライティング

英語を書くにあたり、必ず気にしなければならないのがパラグラフライティングです。Intro・Body・Endingの全てにおいてパラグラフライティングの方法は当てはまります。

パラグラフライティングは以下の3文によって構成されます。

- Topic Sentence
- Support Sentence
- Conclusive Sentence

どのように構成すればよいのか

Topic Sentenceはその名の通り、段落のトピックとなるテーマを紹介します。Support Sentenceはデータや具体例を用いてテーマを補足していきます。Conclusive Sentenceは段落の結論をもう一度述べ、聴衆に論点を理解してもらえようにします。

例えばIntroで1パラグラフ、Bodyに3パラグラフ、Endingに1パラグラフという構成ですと、Topic SentenceとConclusive Sentenceは必ず5つ以上存在します。Support Sentenceの数はパラグラフの長さによって変化します。

これはスピーチ原稿でもエッセイでもプレゼンテーションでも当てはまる、英語の普遍的なルールです。

どのように書けばよいのか



①話すために書く

プレゼンの際にどのように話すのか悩んでいる人をよく見かけます。そうした方を観察していて意外と多いのは、そもそもの原稿が非常に話しにくいものになっている、というケースです。

つまり英語を書くことにいっぱいになってしまっていて、話すことに意識が向いていない。その結果、非常に口から出しづらい原稿が出来上がってしまうのです。上手なプレゼンをする最初のコツは「話しやすい英語を書く」です。

②原稿を書き直す

原稿は一旦書いたら終わり、という訳ではありません。書き上げたら翌日に見直し、リハーサルして見直し、他人の意見を聞いて見直す、という性格のものです。原稿を書きっぱなしでそのままプレゼン突入という場合もありますが、そうしたプレゼンは往々にして完成度が低くなりがちです。

書き直しの程度は千差万別です。構成からやり直さねばならない場合もあれば文章を直せばよい場合、単語のチョイスを変えればよいといったものまで、水準も程度もケースバイケースで大きく異なります。

重要なのは、話し手の観点ではなく聞き手の観点から考えることです。この点は、日本人の強みだと私は思います。というのも、日頃から相手の立場にたって考えるよう指導・教育されることが多いからです。

どのように書けばよいのか

③他人に見てもらう

元来、他人に何かを伝えるというのは難しいことです。ましてや英語プレゼンはさらに難しいです。聞き手がネイティブであると想定し、聞き手の側から事情を考えてみましょう。

- 話し手が外国語で話している
- その外国語が（程度の差はあれ）不自然である
- そもそも話される内容を知らない
- 分からなくても言い直してくれない

...と、聞き手に不利な状況のオンパレードではないでしょうか。

そうした観点から考えると、他人の目を通すことは非常に重要です。多くの人に見てもらえば見てもらうほど、客観的な視点を手に入れることが出来るからです。

出来れば複数の人に見てもらい、さらに教養のあるネイティブスピーカーに見てもらうと良いでしょう。「教養のある」というのがポイントで、例えば幼少期のみを海外で過ごした帰国子女の場合、実は文法的に誤った英語を使っていることもあり得るので注意が必要です。

どのように話せばよいのか



英語では、話し振りや弁舌のことをDeliveryといいます。ピザのデリバリーのDeliveryです。つまり、プレゼンとは話し手から聞き手に「届ける」ものです。

精神論のようになってしまいますが、プレゼンは聞き手の立場に立ち、聞き手に分かってもらえるように届けるという意識を持つことが重要です。以下はそのための方法論です。

①原稿の暗記

プレゼン時に、原稿用紙は見ない方がいいです。原稿に目を落とすだけで聞き手との繋がり（専門用語ではラポートといいます）が切れてしまいます。そのために暗記は欠かせないプロセスです。

原稿の書き直しに精を出すのも良いのですが（そしてそれは重要なのですが）、原稿作成に懸命になりすぎてDeliveryが疎かになると本末転倒です。

②メリハリをつける

日本人に多く見られるスピーチの特徴について（率直に）書きます。

どのように話せばよいのか

- 全ての単語を同じイントネーションで発音しておりリズムがない
- 全ての単語・文章を大声で話している
- どこか一点（時には原稿）を見つめており、聴衆全体を見ていない
- ボディランゲージが全くない
- 無意識のうちに手を振り回している

残念ながら、上記の全てにおいて聞き手の視点が欠落しています。

リズムが無ければ聞き手はどこが重要なのか分かりませんし、変化の乏しいプレゼンは生理的に飽きてしまいます。

自分が見られている、という感覚が無ければプレゼンへの興味を失いますし、ボディランゲージが無ければ不気味に思います。逆にボディランゲージが多すぎれば、何故そんなに多いのか、という点に意識が集中してしまいます。

従って、上記の状態に陥らないための手立てが必要になってきます。手立てと言っても原則はシンプルで、メリハリを付ければいいのです。

英字新聞を見てみてください。リードと呼ばれる見出しは簡潔な表現で、かつ太く書かれています。小見出し欄には記事のキーポイントとなる文章が括弧つきで引用され、読み手の注意を引くように作られています。

文章である新聞でさえ読み手の注意を引くために多くの工夫をしているのに、話し言葉で伝達するプレゼンにおいて工夫が不要な訳がありません。

③具体的な手立て

メリハリを付けるためのテクニックには以下のものがあります。

- 声の高さ（イントネーション）によるメリハリ
- 声の強弱によるメリハリ
- 間の使い方によるメリハリ
- 顔の表情によるメリハリ
- 視覚的効果によるメリハリ

どのように話せばよいのか

いずれも、練習の中で自分の基準（声の大きさ・高さ等）を決め、局面に応じて変化をつけることが基本作業になります。メリハリの有無により、伝わり方は大きく変わるということは、覚えておく価値のある情報と思います。

最後に

プレゼンは、簡単なものではありません。ましてや外国語を使うとなれば尚更です。

しかし、気を付けるべきポイントは決まっています。上達のための方法論も、確立していると言っても決して過言ではありません。難しいが故に、一度出来るようになると自分を大きく差別化できるのが英語プレゼンの魅力です。

何より、英語プレゼンが上手く言ったときの快感は格別です。自己満足かもしれませんが、そうした記憶を持てるようになることは一つ幸せになることでもあります。

皆さんも一緒に、英語プレゼンを学んでみませんか。L&Pでは、是非皆様の学びのお手伝いをしたいと考えております。

本書をお読み下さり、誠に有難うございました。

L&P代表 橋場 聖

E-mail : lead8483104@gmail.com

Facebook: <https://www.facebook.com/pg/lead8483104>

より良き英語プレゼンテーションのために

<http://p.booklog.jp/book/115052>

著者 : L&P

著者プロフィール : <http://p.booklog.jp/users/lead8483104/profile>

感想はこちらのコメントへ

<http://p.booklog.jp/book/115052>

電子書籍プラットフォーム : パプー (<http://p.booklog.jp/>)

運営会社 : 株式会社トゥ・ディファクト