

が苦心がんばれ ( 3 )  
面接、プレゼンテーションの仕方



VERSION 19

UPDATED

2/24/2008

Kazuaki Uekawa, Ph.D.

が苦心 面接のロジスティック.....	3
I. 再考 学術的プレゼンテーションの技術.....	8
方法論.....	8
聞こえない.....	8
見えない.....	9
視覚情報、聴覚情報の拡散問題.....	10
II. 喋りかたの技術.....	12
III. プレゼンテーションの構造.....	15
1. 出だして、タイトルをさくっと説明する。.....	15
2. EMPIRICAL PUZZLE を投げ与える.....	15
3. 簡単に過去研究に触れて、問題点を指摘。時間の限られたが苦心面接の場合はこの くらい簡単でもよい。.....	16
IV. 再考 質問の答え方.....	17
どんな質問にでも答える方法.....	17
分かりやすそうで、分かりにくい質問.....	18
しどろもどろになったときのための対策.....	19
なんでも答える方法 黒帯編.....	19
PAR メソッド.....	21
V. 面接官とのコネクトの方法 (1).....	22
VI. 面接官とのコネクトの方法 (2).....	25

## が苦心 面接のロジスティック

DC は全員面接、PD は一部のみ面接が課せられる。で、合格あるいは、補欠\*番、あるいは不合格ということが決定させる。PD の場合、4 月の支給時までには就職する人がでてくるので、補欠でも、早番であれば採用ということも大いにあるようだ。私自身は、社会科学部門で 2 番だったので、10 番ぐらいなら OK だ、とかいう想像が残念ながらできない。3 月ぐらいに、採用決定がでた。そこで、いそいでいるんな書類をした。

面接は 11 月。会場には早めにつくように連絡がある。現場につくと、大会場があり、その日のその時間帯のあたりに面接がある人と一緒に待つことになる。近くの喫茶店にいくと、ポスター入れをかかえた同業者たちがいる。日本全国から来ている。

自分の時間になると、会場の待合室にいくのだが、ここでは、人々が神妙な面持ちで、ひたすら待つことになる。直前になると、4 人ぐらいが単位となり、面接室の横に案内される。そのときに係の人に持参のポスターを渡す。

自分の番がくる。面接室に入ると、左側視野にはいないあたりに、事務のかたが 3 人ぐらいいる。時間を計ったり、書類のこをしてくれる。ちなみに書類に事務的な質問があれば、面接の最後に質問もしてくる。面接中は、審査員ばかり気になるのだが、このように同じ部屋のなかに、裏方のかたたちもいることも覚えていくとよいかももしれない。

正面には、審査員が 4 人。直前に係りの人に渡したポスターが貼られているので、その前でプレゼンテーションを 4 分行う。その後、研究の内容に関して質問せめとなる。全体で 10 分ぐらいは、やったように思う。面接官のかたには、ユーモアのあるかたもいて、雰囲気のをまわせてくれる。

こちらもユーモア、ゆとりなどをもって望みたい。

プレゼンテーションで、あせっても、質疑応答のときに、伝え切れなかったことを補うことができると思う。だから、途中でくじけないようにする。(くじけない方法については、他の章で述べる。)

### 面接の準備

服装は、殆ど全員がグレイのスーツで望んでいるようだ。いわゆるリクルートリックである。しかし、これはあえて避けたほうが良いと思う。全員が同じ格好だと、イメージが弱まるのだ。



警察に犯罪を報告するとき、もっとも重要なのは、その犯罪者が何の服をきていたか、特に色である。これと同じで、面接時にイメージを焼き付けておかないと、忘れられてしまう。したがって、正装は正装でも、色にこだわると良いと考える。<sup>1</sup>

プレゼンの練習は、特に4分で、喋れるように練習していく。早口でなくて4分で説明するのは結構大変だ。暗記するんじゃなくて、審査官にむかって「話す」という姿勢を忘れないように。

書き言葉と喋り言葉は、根本的に構造が違う。書いた言葉を読むと、わかりにくい。要点だけをメモしておいて、簡単な言葉で喋る、話す、伝えることだ。俺の場合は、ポスターに内容にそって、思い出しながら、喋る。ただ、言葉を発するんじゃなくて、そこにいる4人のかたがたに喋りかけるのだ。

喋りかけるとは、お友達のように喋るということではなくて、理解を確認しながら、あたかも、それぞれの審査員と会話をしているごとく話すのである。

INTERACTIVE ということである。じゃないと、審査員が眠くなってしまう。一日に何人もの人の話を聞いているのだから。

ポスターは結構、審査員のかたは結構見ているようだ。一回に4人分のものがはられるので、

---

<sup>1</sup> やや脱線するが、、、アカデミアにいる我々の文化は普通の会社員の文化とは異なる。自分たちの職業は、物事を考えたり、分析したりすることである。したがって、服装に関しては、リクルートルックである必要はない。また、リクルートルックでないと、審査員に変に見られるのではないか、、、というような心配はする必要はない。清潔であり、正装であることは大切であるが、国家の学術をささえる人々が、全員が全員、色の同じスーツで集まる必要はない。我々は、考えることで知識をつくりだす、いわば CREATIVE CLASS のメンバーである。それなりの職業文化を持ち、プライドを持つべきだと考える。CREATIVE CLASS という概念の定義に関しては以下の文献を参考にされたい。Richard Florida, The Rise of Creative Class, Basic Books (2002).

君のポスターは、君が面接を始める前から審査員の前に張られている。説明しなくても分かりやすいようなものを用意したいところだ。なかには、ポスターにあるグラフの解釈を取ってくる人もいる。

私の場合、「このグラフ線によると現象が、リニアでなくてノンリニアになってるけど、それはどう解釈する？」と聞かれた。残念なことに答えを用意していなかったので、「今後の研究でかんがえます」というまぬけな答えとなった。あれを的確に答えておけばな、と後悔した。つまり、ポスターのグラフにあることは、なんでも答えられるように。（あえて、審査員の不思議と思うようなことをいれておいて、わなをしかけ、みごとに答える、というのもいいかも。）

ひとつ勝負にでる方法がある。審査員はすでに申請書を読んでもらうし、ポスターもわかりやすく書いておれば、プレゼンの内容はお見通しかもしれない。とはいえ、念のため申請書に書いたことを、そのまま伝えるのもよい。が、申請書プラス何か新しいことを付け加えることもよいのではないか。例えば、最後の一本は、申請時から、11月末の時点で発見した新しいこととかね。



研究計画の書き方で詳細したが、「研究の独特な点」について聞かれるかもしれないので準備しておく。あと面接官の質問にはローカルQとグローバルQというのがある。詳しくは「研究の特色、独創的な点」を参考に。

質問に対する答えのなかにも、自分の優秀さを認めてもらうようにしたい。緊張してやけになってしまうように。例えば、もう少し落ち着いて考えれば、理論的に豊かな答えができるのに、早く答えようとしてしまい、「その点に関しては今後の研究で考えます」とか、しょうもないことを言ってしまう。答えようとする前に少しは考えよう。で、しょうもない質問が来た場合は、それに答えつつも、理論的、概念的にリッチな答えを投げつけたい。レベルが一つ上のことを考えているな、みたいな印象を与えたい。

例えば、馬鹿な例だが、この大根は 100 円なのか 110 円なのかという質問があったでしょう。そしたら、YES か NO かじゃなくて、大根とマーケットの問題とか、値段の変動についてとか、そういう一つレベル上の言説に直してから、答えを投げつけるのだ。

あと分析のときにどうしても問題がある場合がある。個人的な問題でなくて、分野全体がかかえているような問題だ。例えば、社会学では実験ができないとか、時系列のデータが手に入りにくいとか。そのとき、しょうがないですとか、データに問題がありどうもなりません、銭がたりませんとか消極的なことはあまり言いたくない。

どうにもならない問題については、すでにいろいろな言い方が、分野ごとに発達しているはずだ。指導教授などに相談するとよいだろう。

私の経済学の友人は、Alternative Explanation について指摘を受けたときは（「あなたはそれが原因だとしているが、実は理由は XXX ではないですか？」）、次のように答えることにしていると言った。“I think that also could be an important factor, but I don't think that is the whole story.”

私ならば、それに付け加えてこうだろう。

「その可能性を探るには、こうすれば分かる。これからの課題として、考えたい。」

その他

「論文を読みたくさせる」ことを目的とする

特に短いプレゼンテーションの目的は、おおまかなことを伝えることで、論文に興味を持ってもらい、あとで実際に読んでもらうこと、というふうに目的を絞る。細かいことを伝えるとすれば、一時間ぐらいのワークショップにおけるプレゼンテーションが必要となるだろう。学会などでありがちな 20 分で、細かいことを伝えることは無理。目的は、「論文を読んでみたい」と思わせる、、、ことに絞る。

レジュメ

レジュメはないほうがよい。ないほうが、かえってプレゼンテーションに集中してもらうことができる。ただどうしても、という場合は、レジュメに使う用紙の色をページによって変えると、分かりやすい。黄色のページをみてください、、、というと、どのページかがすぐ分かる。

繰り返しになるが、聴衆と会話するつもりで話す。読まない。読むと、聴衆が眠くなってしま

う。

プレゼンテーションで最も重要なのは、自分で自分のやっていることの内容が分かっていることである。自分の研究が分かっていない場合は、自信がもてないので、自然とプレゼンテーションも悪くなる。

プレゼンテーションの目的は、自分の研究に対してのコメントや質問を聴衆から集めることにある。その聴衆の助言にもとづいて、自分の研究の修正をしたり、実験をやり直したり、分析をしなおしたりするのが目的だ。したがって、自分が喋るばかりで、もし聴衆からなんの質問もなかったら、プレゼンテーションの意味はない。

慣れないときは、プレゼンテーションの目的は、人を IMPRESS することだと、かんちがいしがちである。聴衆を相手にして、質問やコメントを引き出すことが目的だ。これを目的にしておれば、自然と喋り方も会話的になる（くだけているとか、インフォーマルという意味でなくて、INTERACTIVE という意味で）。また、聴衆のほうも、自分たちが頼りにされていると感じるので、聴衆の没頭度も増す。

が苦心面接の場合も、テストと思わずに、その分野の有力な先生にアドバイスをもらいに行くというぐらいの気持ちで望むとよいのではないだろうか。審査員から学ぶぞ、という態度で喋り、また質問に答えれば、審査員も、やりがいがあると思うし、好感をもってくれるのではないだろうか。

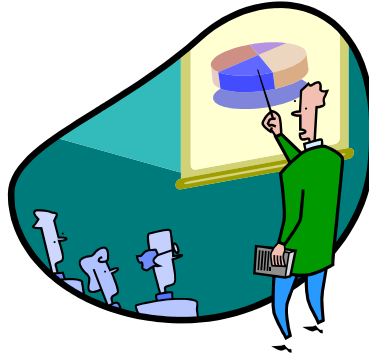
実はこのことに気づいたのは私の恩師のビッドウェル教授の一言だった。博士論文のプロポーザルヒヤリングの前の日に、緊張している私に師はこう説明した。ヒヤリングというのはテストではない。もしヒヤリングで落とすのであれば、そもそもヒヤリング自体を許さない。ヒヤリングの目的は、ポロポーザルに関してはアドバイスを、指導者たちが集まって議論することだ。

また私の恩師から学んだのは、学会発表とは、観客からコメントをもらうためにする、ということである。発表のあとには、観客からのコメントに基づいて反省し、研究の修正をする。

つまり、人を前に自分の研究を発表するということは、テストでも度胸だめしでもない。めったに会うことのできないその分野の人びとからアドバイスを集めることである。

アドバイスをもらうためには、わかるプレゼンテーションをしなければならない。

# 1. 再考 学術的プレゼンテーションの技術



私は自分独自の観察によって、プレゼンテーションの方法を考えてきた。私がここで述べることを実践すれば、誰でもよいプレゼンテーションができる。

## 方法論

以下に述べる技術を考案するために私が用いた方法論がある。「聞く立場」から「喋る」方法を考える、という方法である。本書の他のセクションでは、「読む立場」から「書き方」を考えているが、同じことである。

誰もが学会で、聴衆となるたびに「分からない」とか「ねむい」経験をするだろう。その原因はおおきく分けると二つである。一つ目は、聞くほうに知識がないということで、その場合は自分自身を責めるしかない。

もうひとつは、スピーカーの喋りかたが悪いということだ。私の意見では、90%はこれが原因だ。私は、「ねむい」と思う度に、なぜ自分が眠いのか（寝不足でもないのに）を、真剣に考えてきた。「あれ、今言ったことがわからない」と思うたびに、その理由も考えてきた。「わからない」「ねむい」経験を整理することで、そういうやや不愉快な状況の構造的理由を探った。

## 聞こえない

声はどうしても出ない人はいる。しかし、声が小さいと、聞こえない、聞こえないとわからない。マイクを用意されているかどうかを大会前に確認する。自分が声がでないということを、大会側に伝え、なんらかの便宜をはかってもらう。

見えない

が苦心の面接の場合はポスターと面接官の間に障害がないか、確認。が苦心の場合、複数のポスターが面接場で張ってある。自分のポスターが全員に見えるようになる場所に立つこと。他者のポスターの前に立てば、面接官に届く邪魔な視覚情報をさえぎることになるので、よいかもしれない。

一番良いのは、審査員から見て、ポスターの左側に立つことである。ポスターの右側に立つと、ポスターの項目を指さしたとき、（ここで仮定しているのは、人はポスターの字の左端を指すのが標準的だということだが）、内容が指で隠れないからだ。

学会発表においてはにおいては、次のことに注意。

- OHP の機械自体が、観客の目とスクリーンの中間にあって、スクリーンが見えないことがないようにする。
- OHP と、（ラップトップのスクリーンを写す）プロジェクターの2つの機械がごちゃごちゃおいてあるときは、一方がもう一方を隠すふうになっていないことを確認。
- 自分自身がスクリーンの前で邪魔になるようなセッティングになっていないか？
- スクリーンを使わない場合。他の人のプレゼンテーションで使ったコンピュータが ON になっていて、スクリーンセーバーが出ていて邪魔にならないか？

もし、自分が発表の一番手でなければ、以上のことは他の発表者を見ておれば、分かることだ。OHP 機自体が邪魔になっていても、それに気づかず発表を終えてしまう人がどれだけ多いか！それほど、プレゼンテーションの技術に関心がないということである。実際、あなた自身が最後に行った発表を思い出してほしい。例えば OHP 機が邪魔になっていたかどうか、、、ことさえ思い出せないのが普通である。

観客として見ている立場であれば、以上のことはよく分かる。しかし、喋る側としては、発表の内容などに気をとられすぎてしまい、考え切れないのである。発表の場で、自分が一番手でないことはラッキーなことだ。他の人の発表を見ることで、その発表場に存在する物理的問題（OHP の場所など）に気づくことができる。



発表者自身の体でスクリーンが見えない場合はこんなかんじか。

#### 視覚情報、聴覚情報の拡散問題

「集中力の拡散問題」は、発表者の立場からは、さらに気づきにくいからやっかいだ。観客として、次のような経験はないだろうか。

あるときは、スピーカーに注目するが、次の瞬間、スクリーンに映し出される情報に目をやる。と思ったら、配布されたレジユメに目をやる。どこを見たらいいかわからず、きよるきよるする。

ポスターやパワーポイントなどの VISUAL AID を使いながら喋るときに知っておかねばならない事実は、まさにこのことである。が苦心審査員あるいは観客は発表者の声を聞きながら、VISUAL AID も見ている。したがって、集中力が2箇所分散してしまう。ちょっと、分かりづらいことを言ってしまうと、人は、今度は VISUAL AID のほうに目がいってしまう。

また、音に関して、スピーカーがマイクを使っている場合はどうだろう。私の頭のなかでは、声はスピーカーの口から来る、と思い込んでいるので、その方向からの音声をキャッチしようと、私の耳ががんばるのであるが、実際は、右や左、あるいは後ろのスピーカーから音が出てくる。どこに耳を向ければいいのか、混乱してしまう。

この集中力の分散を防ぐ方法は、VISUAL AID の真横に立ち、手でポスターの項目を実際に指しながら（触れるぐらいの距離で）喋ることだ。そうすることで、声のでてくる地点（君の口）と、審査員の目がいく地点（ポスターの項目）の距離が近くなる。集中力の分散がこうして避けられる。一箇所に、集中させること。これが重要だ。

学会発表においては、マイクロソフト社のパワーポイント（MS OFFICE の一部）による発表が主流だが、ラップトップのキーを押すと次のスライドに写っている。ここに実は弊害がある。私の観察では多くの人が、学会発表のときに、観客側からみると右側のほうにおいてあるテーブル、そしてその上においてあるコンピュータに「釘付け」になった状態でプレゼンテーションを行うことが多い。この理由は、スクリーンのスライドを次々に変えていくためには、コンピュータに釘付けになっていないといけないからだ。弊害は、やや繰り返しになるが、集中力の分散である。観客は、片側にあるスクリーンを見ると言われるが、声はその反対の側から聞こえてくるのである。発表者の体自体、スクリーンから遠く離れてしまっている。

私が考案した方法は以下のとおりである。コンピュータにつなげてあるコンピュータマウスを

手に隠し持っておく。観客に気づかれないように、左クリックすることで、ページを進める。机の上でクリックするのではない。自分の体の後ろに手で、マウスを隠し持っておいて、クリックするのだ。聴衆のほうは、マウスが見えないので、あたかも、自動的にページがすすんでいくように不思議に思うだろう。いや、不思議にも思わないかもしれない。あまりにもプレゼンテーションがスムーズにすすんでいけば。

**スピーカーは、リスナーの集中力を一箇所に集めなければならない。音も視覚情報も一箇所からくることが大切だ。**

最後にあなたが美男、美人の場合。私は長年、人のプレゼンテーションを個人的に研究しているが、一回だけ、これは完全に負けた、と思った講演があった。アメリカ人の男性で、とても身長が高く、またどうどうとしているアフリカ系アメリカ人の講演だった。ハーバード大学の教授だったと思う。存在だけで、人々の関心をひくようなカリズマ性を持った人だった。彼はステージのセンターに立ち、スクリーンもなにも使わないから、観客のアテンションをフルに受けていた。

美しいカッコいい人はポスター、あるいはスクリーンの目の前に立つことを絶対に必要である。スクリーンを見てください、、、と頼んでも観衆が、目を離してくれない可能性があるからだ。

## II. 喋りかたの技術



次はどのように喋るかである。

- 決して、準備したものを讀んではならない。
- 暗記しない。
- スクリーンに映す情報は、ポイントのみ。それを頼りに即興で喋る。

準備したテキストを讀まない

テキストを準備して、読む人が多い。それはすぐにやめるべきである。かわりに即興で喋るほうがよい。読まれると、眠くなる。また分かりにくい。なぜか？

書かれたテキストは、読むにはいいが、聞くには適していない。そもそも書くのは読まれるためである。書き言葉というのは読むためのものだ。その逆に喋り言葉は聞くためのものだ。書き言葉は、聞くには難しすぎる。主語と述語が、あまりに距離的に離れていたりする。

本書の他の章（日本語の書き方）で詳細したが、書き言葉には名詞がはいりやすく、ごちゃごちゃすることが多い。名詞がやたら多いと分かりづらい文章になることも説明したが、とくに聞いている側からとってみると、名詞句、名詞節が多いと聞きにくいのだ。例えば、以下の文章の最初の部分は、普通に簡潔する文章と思って聞いていたら、実は最後の最後で名詞節だったということが判明するケースで、分かりにくさを増している。

今日も良い天気で、、、す、、ねえと誰かが言いました、、、かと誰かが僕に聞いたんです。

また名詞化された言葉は分かりにくい。極端な例を書いてみる。

構造の構造化がもたらす効果の部分的応用における象徴の構造的転換における私見でありませんが、、、

即興でしゃべる

といっても、なかなか難しいと感じるかもしれない。ただ、スクリーンにうつしだされる内容を元に即興で喋るのである。ここで重要なのは、スクリーンの役割は、自分が何をいうかを思い出すためのメモと理解することである。

スクリーンをメモ代わりにすることのもう一つのメリットは、集中力の集中である。観客もスクリーンをみるし、自分自身もスクリーンの近くにたつて、同じものを見るのである。

流暢に喋る必要はない。観客が求めているのはわかりやすさである。流暢にしゃべらなくても、会話的にしゃべれば通じるものだ。学問の世界の概念とはそういうものである。

出だしが分かりにくい

さて、学会発表においては、テキストを読むことはタブーであることは述べた。しかし、即興で喋っている人でも、とても分かりにくい人がある。特に発表の出だしが分かりにくい人が多い。これは、即興で喋っているように見えても、実は発表前の練習のしすぎで、書き言葉と変わらなくなってしまっているのだ。あるいは、特に最初に、理解をはっきりさせたいということが裏目に出て、大きな言葉を使いすぎてしまうということもある。

練習のしすぎなのである。喋る練習をしすぎると、書き言葉で喋ってしまう。

練習の目的は暗記ではない。何回も練習することで、それぞれのスライドの内容を理解していることを確認するのだ。あるいは、何回も練習することで、「これも言ったら面白いかも」ということや、「これは言わなくていいな」ということを思いつくのだ。

スクリーンに使う言葉は短く

繰り返すが、スクリーンに映し出される内容をもとに思い出しながら喋ることが大切である。スクリーンには、次のような BULLET POINT だけを使うことを私は提案したい。例えば、タイトルページの次に来そうなスライドである。

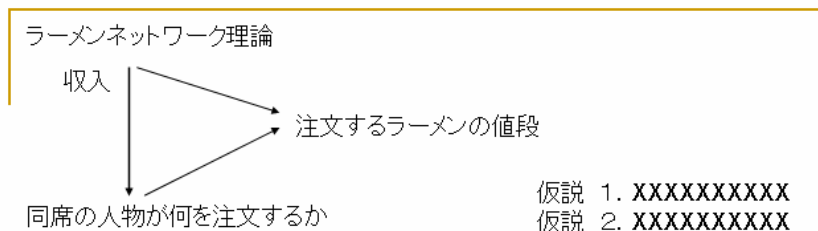
- 文献
- 政策

文字通りこれだけでいいのである。「文献」とだけ、観客に見せておいて、その内容については、自分で語るのだ。「政策」とだけ見せておいて、その内容について、例えば「いかに政策に本研究が重要になってくるのか」を語るのだ。この逆が、ごちゃごちゃ文献について字を連ねることだ。観客にはどうせ読めないのに。

が苦心の面接であれば、ポスターの端に簡単にアウトラインを書いておくとよい。例として、ポスターを作って見た（次ページの図）。左下に喋る項目を書いておいて、ペンをもっておいて、それぞれの項目が終わったら印をつけていくと、審査員も今何を喋っているのかわかりやす

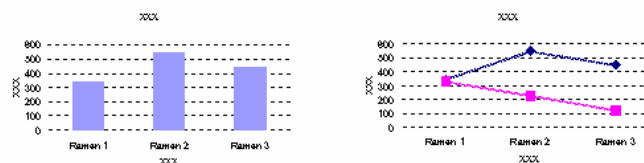
いだろう。あるいは、小さな四角の紙を項目の上にはっておいて次々に剥がしていくとか。

収入と注文するラーメンの値段の関係 社会ネットワーク理論の観点から  
ばかだ大学 天才ばかぼん

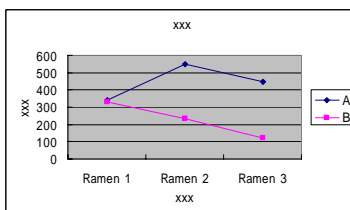


- ・過去研究
- ・政策的意義
- ・理論
- ・仮説
- ・データ GSS
- ・階層線形モデル
- ・準備的分析
- ・まとめ
- ・今後の研究

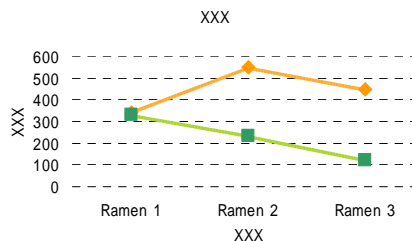
結果



ちなみに、このポスターはパワーポイントで作成した。表はエクセルで作った。エクセルの表は、デフォルトのものを使うと絶対にださい。これが例だ。いかにもというかんじである。



私はこのダサイテーブルをカッコよくするには、とにかくいろいろところをクリックして、ボーダーを消していくのである。ボーダーが「だささ」のポイントだ。また、色も淡いものを選ぼう。背景の線もうすめの点線がいい。表自体の枠であったボーダーも消してしまった。詳しくは私の HP に手法を載せておいた。 <http://www.estat.us/ExcelChart.htm>



### III. プレゼンテーションの構造

大きく分けると3種類のプレゼンテーションがある。ワークショップ型はたいてい一時間ぐらいで、ペーパーを報告する。学会発表型は15分。が苦心の面接型は4分である。

概して、どれも論文あるいは研究計画と同じ構造をもたすとよい。つまり、イントロがあり、文献を紹介し、理論を述べ、仮定をし、、、という進みかたである。

しかし、人の前で喋るわけだから、少し工夫をする必要がある。

1. 出だして、タイトルをさくっと説明する。

説明することで、だいたいの感じをつかんでもらう。タイトルにはいろいろなキータームが含まれているはずだ。例えば私が最近、米国社会学会で発表した論文のタイトルには(a)従属変数、(b)独立変数、(c)インターアクション項の3つが含まれていた。

(b)Teacher-Student Interaction and (c)Faculty Cohesion: Consequences for (a)Students' Academic Motivation and Conduct

オーディエンスはど素人ではなくて、同業者だから、変数をつかって表現すると、すぐに分かってくれる。が苦心面接だときっと20秒ぐらいでこれをこなしたい。

2. EMPIRICAL PUZZLE を投げ与える

そもそも、この EMPIRICAL PUZZLE というアイデアはシカゴ大学の社会学教授アボット氏が、我々の就職活動のさいのプレゼンテーション (JOB TALK と呼ぶ) のために教えてくれた技術である。EMPIRICAL HOOK ともよぶ。

プレゼンの最初に長々と文献について語る人が多いが、それで観客の眠気を誘ってしまう。タイトルを説明したあとは、「EMPIRICAL PUZZLE」と呼ばれているものを観客に投げ与えよう。それは、ながながとした理論とかじゃなくて、「へー」と思わせる、おもしろい発見を、さくっと説明することである。が苦心面接だと20秒ぐらいでうならせたい。

ハリウッドの映画で言うと、恋愛映画が始まってすぐにラブシーンを見せるとか、ミステリーだと事件現場から始めるとかということに似ている。観客の集中力を一挙に増加させるための装置である。

先日、私が米国社会学会で発表したときの例を挙げたい。私の専門は、教育社会学。で、

私と共著者のビッドウェル氏が見つけた EMPIRICAL PUZZLE とは、「同僚とあまり喋らない一匹狼的な高校教師ほど、生徒の影響力が高い。」ということだった。できるだけミステリー度が増すような形で私は次のように言った。

私がよく使う社会資本理論によると、教師がお互いに協力しあうことは、いいことであるに違いないですよ。でも、私たちがこの研究で見つけたのは次のことです。つまらない教師、つまり一匹狼タイプの教師のほうが、生徒への影響力が大きいということが分かったんです！

ここで観客は、「影響力って？」とか「一匹狼タイプって？」などと考えているだろうから、私は次のように言った。「この発表の最後までに、私にとってそれらの概念がどういう意味なのかが明らかになりますよ。」このようにして、ミステリー度を増すのである。

3. 簡単に過去研究に触れて、問題点を指摘。時間の限られたが苦心面接の場合はこのくらい簡単でもよい。

これまでに A とか B の研究はあったが、C はなかった。この研究でそれを補うことで、こんなベネフィットがある。

その後は、、、

1. 理論を説明 (ポスターの図を使って説明)
2. 仮説を説明 (さて上の理論から、こんな仮説が生まれます)
3. データ
4. 分析のための手法
5. 結果 (グラフや図を使って説明。)
6. 今後の方向
  - (ア) 弱点と対策
  - (イ) 今後の分析プラン

さて、これらの項目を説明するうえで、大切なのは、項目間の移行をスムーズに行うことだ。例えば、データの説明をいきなり始めるのではなくて、その前の項目の仮説の説明を終えたあとに、「それでは、この仮説をどのようなデータを使って検証するのですが、、、」という具合に、項目から項目への移行を分かりやすくする。

面接の練習は、言うことを覚えることではなくて、移行のしかたを練習するといい。あるいは、同じ項目の説明にも、いろいろなサブ項目があると思うが、どれを先にいうと効果的かなど、、、と考えながら練習すると、練習自体が楽しくなる。逆に、覚えるために練習すると、プレゼンテーション直前の時間を楽しむことができない。

## IV. 再考 質問の答え方



### どんな質問にでも答える方法

そんな方法があるか！？と思われるかもしれないが、私は、半年ほどまえ、どのような質問にも答える方法を発明するにいたった。

以前は、質問が分からない場合に、適当に早く答えてしまう悪いくせがあった。アメリカ文化においては、早く喋るとか、すぐに答えるということが「かしこい」とする、悪い側面がある。だから、あせってとにかく答えてしまっていた。他のアメリカ人もこういうような、悪いやりかたをしている人がたくさんいる。

そもそも質問が分からないのは、それが質問でないからであることが多い。

例えば、私はアメリカでよく日本人を見かけると、「日本からですか？」と聞くことがあるが、これは質問ではない。相手が日本語をしゃべっているから、日本から来ていることは分かっている。ただ、そう聞くことで、こっちも日本人ですよ、、、ということを主張するわけだ。

学会発表などでの質問は分かりにくいのが多い。質疑の時間というのは、質問をするということになっているので、実は「主張」であるものを「質問」に変えてしまう。だから、聞き方がINDIRECTになってしまい、わけがわからない質問になってしまうのだ。

その場合は、こう聞き返したい。英語で言うと、“What exactly do you have in mind when you ask that question?”

私の経験だと、こう言ってあげると、質問者はせきを切ったように自分の意見を述べ、自分で自分の質問に答えてしまう。だからそれを聞いてあげて、コメントをしてあげると、とても面白い議論に発展することが多い。

これに気づく前は、私は、間違っただけの対応をしていた。私たちは、「速く答えること」が賢いことだという、まちがった感覚にとらわれている。だから私は、分からない質問を分かった風に PRETEND し、そして言葉をたくさん発することで切り抜けてきた。

たいてい、その日の夜ぐらいに、質問の意味がじわーっと分かってきて、「そういうことだったのか」とあとで反省、後悔するのである。

プレゼンテーションの目的は質問やコメントを集めることで、自分の研究を高めることだ、、、というプリンシプルが分かっているならば、こういうことにはならないはずである。

上で述べた英語の表現を日本語ではどう言ったら良いだろうか？日本語だと、「その質問の背後にある「ご動機」のようなものを教えていただけますか。」とでもいうと良いだろうか。

私は、聴衆として参加しているときに、ある場面にでくわす。質問者が、実は主張であることを質問のようにみせかけて質問する。すると発表者は、意味がとれないのだけれども、適当に答える。たいてい YES か NO で済ませてしまう。そこで、もし発表者が「そのご質問の背後にあるもの、すなわち、質問された理由のようなものをお教えねがえませんか」と聞けば、議論も深まるのだが、、、と感じることが多い。

第三者の聴衆として、それをあえて聞いてあげたことが一度あった。「今、XXX というご質問をされましたが、それは、XXX ということが念頭にあっておっしゃったのでしょうか」。するとあとで、発表者のかたに感謝された。

学会でのほとんどの質問は、質問ではない。質問の姿をした主張である。それを見抜くと、どんな質問にも対応できるようになる。このことが分かってから、私は学会発表で緊張する理由がなくなってしまった。

分かりやすそうで、分かりにくい質問

答えが YES NO を求められているときがあるが、実はそれ以上のものを聞きたくて質問をしている場合がある。例えば、「こういうデータはありますか？」あるいは「あなたの集めたデータのなかにこういう変数がありますか？」という質問がある。

答えは YES NO で終わってしまう。もったいないことだ。

実は質問者は、こういうデータがあれば、こういうことが調べられる、、、という気持ちで聞

いているのだが、質疑の時間であるために、自分の意見を質問に変換して言うてしまうために、せつかくの確信の部分がでてこないことがある。

もし、質問者が YES NO で答えられるような質問をした場合には、なぜそういう質問をしたのか考えてみる。わからなければ、なぜそういう質問をしたかという点を問えばよい。

しどろもどろになったときのための対策

私は、会議よく自分の言っていることがわからなくなると、いいかげんにお茶を濁してしまうことがよくあった。しかし、ついにある対処法を発見するに至った。

それは、わけがわからなくなってきたら、とりあえず、発音だけがんばることだ。発音というか、まあ、英語でいうと ARTICULATE、つまりはっきり言うということだ。

しどろもどりになると、なぜ、いい加減なことを言うてしまうかという、それは自信がなくなるからだ。自信がなくなると、どうしても、適当になってしまう。

そこで、はっきり言葉を発音することに集中してみる。

すると、すくなくとも、何かをがんばるということで、自信のレベルが下がらない！

これは、日本のスポーツでよくある手だ。試合で負け始めると、とにかく声をだしてみる。声援をおくる。自分たちにかつをいれる。こうすることで、精神的になにかに注目する。すると、負けていても自信がおちない。

これは試してほしい。

なんでも答える方法 黒帯編

以上のほうほうでも答えにくいことはたくさんある。どう対処するか。実は、この技術はシカゴ大学からの友人であり、また現在私が勤めるシンクタンクと同僚でもあるスティーブから教えてもらった方法である。彼は現在、私と同じような考え方に基づいて、「書く技術」の本を執筆しているから、その本ができればまた宣伝したい。

スティーブの「なんでも答える方法」は訓練にやや時間がかかる。授業などでいろいろな質問を耳にしたり、受けたりするたびに、その質問を分類化するのである。スティーブによれば、大学時代、大学院時代の授業でよく聞いた質問は5つに分かれるという。ここで質問というのは、批判的な質問である。例えば、人が論文を批判するときや、プレゼンテーションのときに

あびせる批判的な質問である。

一つのタイプは人種に関するものらしい。この研究は、人種の問題をまったく無視している、、、という類のものだ。そのほかのタイプは、ステーキとすしを食いながら聞いた話なので、わすれてしまったが、批判的質問の分類は自分ですることが大切だと思う。学者の仕事の一部である。分野によっても違うかもしれない。

私の分野でよく聞くのは SELF SELECTION にかんするものだ。例えば、メキシコからの移民が、米国に住んでいて、寿命が結構ながく、なんとメキシコにすんでいるメキシコ人よりも健康だというような発見があったとする。すると、よく聞く批判は、「それは、移民を決意するメキシコ人がもともと頑丈だったからではないか？」というものだ。

そういえば、私の知っている教授は、どんなプレゼンテーションを見ても、このような質問ばかりしている。

こんな風に質問の種類を分類していく。すると、難しい質問を聞かれたときに、どの種類に属するかの判断が付きやすいのだ。あるいは、判断がつかなくても、なんとなくこのタイプかな？と推測ができるようになる。

こういう推測ができれば、答えやすいはずだ。質問の答え方がわからなくても、すくなくともどのようなタイプかは分かるだろう。

SELF SELECTION の質問ならば、次のように答えることができるかもしれない。私のポストドク時代のオフィスメイト、リアーンに教えてもらったテクニックだ。6箇所の大学から、就職してくれと求められたスター選手である彼女のテクニックはこれである。

That can be one of the reasons, but I don't think it is everything. (確かにいいポイントだが、それがすべてだとは思わない。)

こういっておいて、SELF SELECTION の可能性をあとで調べてみます、と言っておくと質問者が納得してくれるそうだ。

質問する側に立てば、質問をするときの最初に、私の質問はこういう質問です、、、と宣言すると、聞く側もわかりやすいだろう。

## PAR メソッド

が苦心がばれ(1)の「天下の宝刀 PAR メソッド」を参照してください。自分の長所をアピールするときに、PROBLEM、ACTION、RESULT の枠組みで答えるというものでした。例を挙げておきます。

面接官

あなたは分野を変更していますが、新しいトピックは大丈夫ですか？

あなた

大丈夫です。私は大学では数学を専攻していましたが、今は社会学を勉強しています。私の大学院のプロジェクトで XXX というのがあるんですが、そこで新しい統計学が必要だということで、私とそのメソッドの本を英語で読む担当に任命されてしまいました。幸い、数学が分かるものですから、そのメソッドを短期間で理解し、XXX 先生の研究に役立つことができました。数学から社会学に変わったことは、ハンデではなくて、実は私の強みだと感じています。

すでに書いたことだが、自分の長所を言うときに、こんな言い方は避ける。

XXX 先生のプロジェクトで XXX の統計手法を学びました。

言い方として弱い。面接官が知りたいのは、研究者が、計画していることを**完成することができるかどうか**だ。これは本当の話。大学院の先生の役目は、学生がしたい研究を本当に完成できるかどうか、、、という点だ。というのは、せっかく指導しても、完成しなかったら非常に困る。学生の人生にとって。

逆に PAR でせまるのだ。

私は XXX ができます。XXX という問題があったんですけど、私は XXX することで、その問題を解決しました。この手法でもって、今回、提出した研究計画を遂行、完成することができると思います。

## V. 面接官とのコネクトの方法 (1)

米国にすむ私の悩みは会議や学会などで、アメリカ人が私のほうをあまり見ないことである。これは、いろいろと私も考えてみたが、やはり人種が原因であると思う。たとえば白人の同僚が私たち3人に話しかけているとする。私の右が中国人、左がアメリカ人だとする。すると白人の同僚はアメリカ人のほうを見てばかりしゃべる。私と中国人のほうにはあまり目がいかない。これをいうとアメリカ人は否定するか、理解できず「私はアイコンタクトをあまりしないタイプなんだ」と言うだろう。しかし、私が言っているのは、なぜアジア系をあまり見ないのかということである。これはやはり人種というのがあるのだろう。人種差別とは思わないが、やはり同じアメリカ人同士のほうが安心するのだろう。

(注) この問題は解決しました。英語を喉で話しはじめると、アメリカ人が私のほうを見て喋るようになりました。口で喋ると気持ち悪い、、、と思われてしまうのです。なぜそんなに甲高い声を出すの、、、みたいな。「英語喉50のメソッド 三修社出版」参照願います。とはいえ、以下のことを考えるきっかけになったので、読み進んでください。

どうすれば、同僚にちゃんと自分のほうを向いて喋ってもらえるか、、、を考えているときに歯医者に行った。すると歯医者さんのある喋り方に気がついた。「口をあけてください、カズ」「問題ないですよ、カズ」という具合に、どう考えても歯医者さんと私しかいないのに、名前を連呼するのである。そこで分かったのだが、アメリカ人は名前を呼ぶことで、お互いの存在を認識し、フレンドリーさを出すのである。

そこで気がついたことがある。この喋り方はあまり日本ではしないが、犬に対してはするではないか。私が昔飼っていた犬は「ゆき」である。「ゆき、ごはんだよ」「ゆき、来い」「ゆき、行くぞ」などなど、私は名前を連呼したものである。これは、やはり相手が犬なので、私が犬に向かって喋っているということを犬に自覚させたかったということであろう。

人前で緊張しないように、観客をかぼちゃと思え、、、という人がいるが、これはどうだろう。

### 面接官を犬と思え。

犬というと失礼ではあるが、私は最近、アメリカで人を犬と思って接することでコミュニケーションがうまくいくことに気づいた。

一つはややふざけた意味がある。面接官は怖い。だから、質問をしてきたとき、いじめられているように感じてしまうのが我々の弱さである。でも、そこで面接官を犬と試してみよう。そして、その犬が尻尾を振っているか??と想像してみよう。たとえ、どんなタフな質問をしていたとしても、その犬はきっと尻尾を振っていると思うのだ。それは、君のやっている研究をもっと知りたいと思っているから、質問をしてきているのだから。

この発想の転換をすると、面接官とはいえ、とても愛らしい存在に思えてくるのである。怖い犬というのはいるが、怖い犬でも尻尾を振っているとおもってみてほしい。

さて、ほうひとつはまじめな理由である。犬と思うということは、アメリカ人が人に喋るように喋ることだ。あるいは日本人が犬に喋るように喋れということだ。我々が犬のように喋るということは、その犬あるいは面接官にコネクトする努力をするということだ。コネクトというのは、つながるといことだが、感情的に一体感をもったようにするのである。「我々」感覚をつくるような喋り方をするのである。

ここでもっとまじめに書く。実は、最初に書いた「アメリカ人が見てくれない問題」だが、いろいろな人に相談した。そしたら、私の喋り方に関してこういう苦情がでた。「カズがしゃべっているときは、一体だれに対してしゃべってるかわからないんだ。」

ここで目からうろこがおちた。私のこの同僚を観察していると、いつも意見を誰かに向けているのだ。ジョン、これこれをどう思う?とか。彼の言っていることは多くの場合 DO WE,,,?で始まるのだ。私たちは、、、しますか?ということだ。断定的にいうんじゃなくて、私たちはどう思うか?私たちは何をしなければならぬか???というような喋り方をするので、会議に参加しているメンバーすべてが喋りかけられているような構造をつくりだすのである。すると、メンバーたちは、この彼をしっかりと見つめて喋ることになる。

一方、私はどうか。これは日本語の影響かもしれない。いちいちジョンとかエイミーとか私は人の名前を呼ばないし、ましてや DO WE? なんていう言い方には慣れていない。

つまりこういうことだ。自分は、今まで人種のせいで、アメリカ人が自分を見て話さないとおもっていた。しかし、実は、自分の喋り方に問題があったかもしれないのだ。自分が、人とコネクトしにくい喋りかたをするために、人々が私のほうを見て喋る必要性を感じなかったかもしれない。

というわけで、面接官を犬と思うだけでなく、喋り方によって、面接官が、あなたに求められているとか、質問をうけていると感じるような喋り方をマスターできれば、一体感が生まれ

るのではないだろうか。（ところで面接官を犬と思うだけで、そういうふうな喋り方が生まれるかもしれない、、、）

さて、そういう喋りをコネクトする喋りかたと呼ぶ。どうやったらコネクトするのだろう。英語だと、Do we think ...? Do we need to ...?などという言い方をして、相手を会話にひきづりこむことが考えられる。日本語も同じようなことができるはずだ。

もちろん、その喋りかたで、この人は分かっているのかと勘違いされると困るが。

と、ここまで読んでもらったが、この話には明確な答えがないのです。今後、気をつけて人とのコミュニケーションを観察し、理論化し、またテストすることで、このマニュアルを充実したいと考えます。

## VI. 面接官とのコネクトの方法 (2)

質問を浴びせている人の「コミュニケーションのスタイル」をすばやくつかむ。平たく言うと、どんな人だろう、、、というのを考え、その個人の性格にあったようなコミュニケーションを、すばやく実践する。

これは、が苦心がんばれの(1)の最初のほうで言った事だが、大学院などで議論するとき、相手の性格をもつかもうとしながら、議論してみる。そうすると訓練することができる。

例えば、どんなタイプがいるだろうか。

### 理論派

細かいことより、大きなアイデアに関する議論を好む。脱線もおおいに結構

### 実践派

あやふやな、つかみどころのない議論はいや。実際に、こうする、ああすす、、、という行動計画を聞きたい。

### 経験研究派

こまかいメソッドに関する議論が好き。どうして、このメソッドを選んだのか、、、などなど。

### 人情派

人間と人間の交流を好む。議論の前に、「お元気ですか？」みたいな会話が必要。

### 活動家タイプ

価値が大切。なぜ、そのトピックを追求したいのか、、、という正義に関する部分がある。

大切なのは、このリストを暗記することではなく、自分の日常の会話、議論実践の中で、人のタイプをつかんでいく。

そして、面接に望むときに、面接官の正確を見抜くのである。間違っていたとしても、なんらなかの喋る枠組みを与えてくれるから、とにかく試してみる。あ、この人は理論派だな、、、とか、あ、この人は細かいことを知りたい人だな、、、とか。そして、その人たちが好むことを投げてあげるのである。

ただし、気をつけるのは、面接官が3人いるなら、それぞれのニーズにこたえてあげること。細かいことを言う人のニーズにだけ答えてしまうと、理論派がしらけてしまう。あー、なーんだ、この人はメソッド屋だな、、、とか。あまり理論屋ばかりに時間をかけると、活動家タイプの先生がしらけてしまう。