

はじめに

◎さまざまなプレゼンテーション

プレゼンテーションと聞いて、どのようなことをイメージするだろうか。アメリカで行われているTED（Technology Entertainment Design）のような人を感動させるようなプレゼンテーションやテレビドラマなどで見るビジネス・シーンで、新企画を上司やクライアントに提言する場面だろうか。いずれも格好がよい姿が強調され、みなさんもあんな風にプレゼンテーションをしてみたいという誘惑を感じたことは一度や二度ではないかもしれない。

ところがそうしたものに憧れて、実際の大学の授業や発表の場でプレゼンテーションをやってみると、上手くないことが多々ある。これは一体どういうことだろう。

また授業で発表しなくてはならなくなり、書店で見かけたプレゼンテーション本を参考にして、パソコンでスライドを作ったのに、実際の授業でプレゼンテーションをしてみると反応が悪く、議論も生まれないといいことをすでに経験した人もいるのではないだろうか。

ここには学生のみなさんが誤解しがちな間違いがいくつか潜んでいる。まず**プレゼンテーションの目的は何か**と考えることから始めよう。何のためにプレゼンテーションをするのか。授業のためなのか、人に感動を伝えるためなのか、それとも何かを買ってもらうためなのか。

たとえば授業で、難民問題をプレゼンテーションしたとしよう。難民キャンプの悲惨な状況の写真を見せて、「彼らは困っているんだから、みんなで助けようよ。助けてくれって言っているんだ、何かしてやらなくちゃいけない、どんなことができるか考えてみようよ」と訴え、いくら感動的な口調で話し、自分たちのできることを具体的に提案したとしても、それが自分が立ち上げたNPOの会議でなら説得力を持つだろうが、大学の社会学や政治学の授業であれば、難民問題についてまったく分析されていないと言われ、評価されないだろう。どうしてだろう。

大学の授業で求められているのは、困っている人を助けるために何をしたらよいのか、という具体的な提言ではないからである。もちろん、誰かを助けるために何か行動をすることは大切なことだ。しかし大学ではそうしたことよりもなぜ難民問題が生まれなのか、現状はどうなっているのか、各国の取り組みはどうなっていて、どのような問題があるのか、なぜ取り組みが上手くいかないのか、制度的な問題は何かなどが問われているからだ。

あるいは少子高齢化が進んでいる日本社会について分析が求められた時、少子化から脱却するために子どもを産んだり育てたりする環境を整えるべきだとして、子どもの数が増えればそれに応じて、扶養手当を増額するよう法律を変えるべきだとか、職場に託児所を設けるべきだといった議論が展開されたりする。それはそれで意義のある議論であることは否定しないが、以上のことは誰もが分かっていることだ。しかしアカデミックな場では、それを実現しようとする、何らかのブレーキがかかり、こうした政策が実施されなかったり、本来の議論とは違った制度に変容してしまったりすることの原因を分析したり、少子高齢化がどのように進展してきたか、あるいは少子高齢化を回避する法的・社会的な環境がなぜ整わないのか、そこに潜む日本人に共通するメンタリティはどのようなものかなどを浮き彫りにすべきだし、そうしたことが求められるのがしばしばだ。

◎プレゼンテーションの目的

何が問題なのかといえば、TEDのようなプレゼンテーション、ビジネス・シーンでのプレゼンテーション、大学の授業でのプレゼンテーションは、それぞれ**目指すゴールが違う**ということである。たとえばTEDのゴールははっきりしている。TEDはテクノロジー、エンターテインメント、デザインの頭文字を取ったものだが、さまざまな分野から「感動」や「衝撃」をもたらすアイデアやエピソードを紹介し、広めることが目的なのだ。

一方、ビジネスでのゴールはいろいろ考えられるが、その目的の1つ

に「提案」というものがある。実際、多くのビジネスのプレゼンテーションの本では、いかに効果的に提案するかということが書かれている。商品を紹介するにしても、何か経営上の問題を解決するためにしても、最終的にはその商品がいかにすぐれているか、いかに効果的に問題を解決できるかを相手に提案し、取り入れてもらうことがビジネスでは求められているのだ。

これに対し、大学の授業で行われるプレゼンテーションのゴールはどのようなものだろうか。もちろん授業によってゴールはさまざまである。文学の授業と実践的な経営学の授業で行うプレゼンテーションとではおのずとゴールも手法も異なってくるはずだ。しかしそれでもアカデミックなプレゼンテーションと言った時に何か共通するものがあるはずだ。それを考えてみよう。アカデミックなプレゼンテーションとはどんなものを言うのだろうか。原則としてアカデミックなプレゼンテーションのゴールは、**仮説の正しさの証明**である。ユニークなアイデアの紹介やより効率的な経営の提案ではない。

そう聞くと、みなさんはアカデミックなプレゼンテーションは、何だか地味な面白みのなさそうなものに思ってしまうかもしれない。確かにみなさんの多くは、時に大きな身振りをし、時に笑いを取るジョークをはさみ、しかめ面をしたクライアントを納得させるのがプレゼンテーションだと漠然と思っているのかもしれない。しかし実際、大学で求められるプレゼンテーションは、そうしたイメージからはかけ離れたものである。その意味ではがっかりするものかもしれない。しかしこの地道な**仮説の構築とその検証が重要**なのである。なぜならこれらの経験が実はTEDのようなプレゼンテーションや、やがて社会人になった時、会社やクライアントに対する提案の基礎となるのだから。こうした堅実な基礎作業があつて初めて、印象や思い込みによるものではない、説得力のある、感動的なプレゼンテーションになるのだ。

ところが実際に授業で学生のみなさんが発表をすると、仮説を検証するプレゼンテーションではない、個人の印象や先入観を前提とし、何かを提言するプレゼンテーションになってしまうことが多い。こうしたも

のを「提言型」とここでは名付けてみよう。この提言型は、実は高校生から大学生になったばかりの1年生や2年生のプレゼンテーションに比較的よく見られる傾向だ。そしてこの型の特徴は、まず自分の個人的な経験から語り始めることである。たとえば高校の時、模擬裁判のワークショップに参加したとか、貧困に関するドキュメンタリーを見て衝撃を受けたなどなどである。こうした個人的な経験を踏まえて、この状況を変えるには、社会を変えた方がいい、こうした法律を作った方がいい、認識を変えるべきだという提言を行っていく。これはこれで、ある種の型にはなっているのであるが、どうも大学の授業で求められるものとは異なっていると言わざるを得ない。誤解してほしくないのは、もちろんこうした個人的な経験を否定するつもりはないし、むしろ青年期の感受性や問題意識を育てる貴重な経験だと筆者も考えている。ただこうした経験に基づいて考えたことをアウトプットする時、個人的な体験をそのまま語り、何かを提言するパターンが、大学の授業のプレゼンテーションにふさわしいかという、どうも違うだろうということだ。

◎大学でのプレゼンテーション

では大学の授業で求められるプレゼンテーションの基本とはどのようなものなのだろうか。まずプレゼンテーションには基礎と応用があるでしょう。言うまでもないが基礎の上に応用があることになる。先ほども言ったように、社会人になってビジネスの世界に身を置くようになったり（学生時代からベンチャービジネスを始める人がいるかもしれないが）、大学院に進学して研究者を目指したりした時に行うプレゼンテーションを応用編ということにしよう。それに対し学部時代のプレゼンテーションは、基礎編であるということになる。

実際、大学学部の多くの授業は、社会に出た時、さまざまなものを批判的・多角的に捉えることができるように、それぞれの学問の基礎を学ぶことが重要視されている。そしてこうした基礎学問の授業では、「○○をしよう」という提言型はあまり求められていない。そうした提言をするための基礎固め、「○○は△△である」というものや「○○ならば、△

△である」といったタイプの論証をして、研究対象や現象を分析するものになるはずである。大学学部での学びの基本が、「○○は△△である」ことが真であることを論証する基礎学問であるとするなら、プレゼンテーションも高校時代までの「提言型」ではないものが求められてくることになることは想像がつかだろう。これを「提言型」に対して「論証型」と呼ぼう。この「**提言型**」から「**論証型**」への**スイッチの切り替えができるかどうか**が、大学の授業でのプレゼンテーションが成功するかどうかの分かれ道でもある。

さあ、これからそれをどのようにすれば身につけられるか、見ていってみよう。この本は全部で3つの部分からなっている。プレゼンテーションはスライドを使って発表するのが花であるが、それにいたるまでの作業を**第1部基礎編「プレゼンテーションについて考えてみよう！」**で確認しよう。**第2部準備編「スライドを作ってみよう！」**は、いよいよスライドの具体的な作り込みの方法だ。これには直江健介先生に登場してもらって、説明してもらおう。そして**第3部実践編「さあ、プレゼンテーションに挑戦！」**では、発表本番、いかに効果的に発表ができるかを考えてみよう。

さあ、では、いざ行かん！

Contents

はじめに	3
------	---

第1部 基礎編

プレゼンテーションについて考えてみよう！	11
----------------------	----

第1章 ところでプレゼンテーションって何さ？	12
------------------------	----

1. 「問い」を立てることから始まる 12
2. 「問い」の哲学！ 14

第2章 テーマや問いってどうやって立てるの？	17
------------------------	----

1. テーマや問いの絞り方 17
2. 困った！ どうしても「問い」が思い浮かばない 23
3. 困った時のメソッド——拡散と収束 25

第3章 助けて！ どうやって調べればいいのか？	29
-------------------------	----

1. 文献調査はなぜ必要なの？ 29
2. 本をどうやって探せばよいの？ 32
3. 雑誌論文はどうやって見つければよいの？ 36
4. 本や雑誌を入手するにはどうしたらよいの？ 38
5. どんな本を読めばよいのだろう 39

第4章 考えたことをまとめると言われても……	43
------------------------	----

1. AはBである 43
2. A、B、C……なので、Dである 45
3. AがBなのは、Cが前提でないと成り立たない 46
4. AがBなのは、CがDであるのと似ているからだ 48
5. 仮説演繹法 50

第5章	アウトプットって、どうすりゃいいの？	55
1.	誰がプレゼンテーションを聴いているか、分かってる？	55
2.	アウトラインの構成	56
3.	発表原稿の作成	60
4.	絶対にやってはいけないこと！ 剽窃とデータ改竄	67
5.	読み上げ原稿か、暗記か	69
第2部	準備編 スライドを作ってみよう！	71
第6章	よいスライドってどんなのか教えて！	72
1.	スライド作成の準備に取りかかる前に	72
第7章	理解してもらえるスライドとは	79
1.	スライドのアジェンダ（骨子）と発表内容の計画	79
2.	アジェンダの重要性	80
3.	プレゼンテーションの計画を立てる	81
4.	どのような資料が求められているのか	84
第8章	さあ、スライドってどうやって作ればいいの？	86
1.	なぜスライドを使うのか？	86
2.	スライドは諸刃の剣——求められる「適度な」情報量	102
第3部	実践編 さあ、プレゼンテーションに挑戦！	109
第9章	ついに、本番！	110
1.	リハーサルは必須！	110
2.	配付資料の印刷	113
3.	F君の失敗	114
4.	どんな服装？ やっぱりスーツ？	116

5. 会場に行く時間は？	117
6. 会場に着いたら、とにかくうろうろ	118
7. よいプレゼンテーションをするには	119
8. パフォーマンスは必要か	123
第10章 聴衆からですが、質問があります！	125
1. 質疑応答って何？	125
2. 質問の壁	127
3. 質問の3つのパターン	130
4. 語の意味を問う	133
5. 「本当にそうなのだろうか」と問う	135
6. 「本当にそれだけなのだろうか」と問う	138
第11章 わかりました、質問にお答えしましょう	142
1. 「語の意味を問う」に答える	142
2. 「本当にそうなのだろうか」に答える	142
3. 「本当にそれだけなのだろうか」に答える	143
4. 水掛け論って何？	144
5. 適切な反論とは？	146
第12章 プレゼンテーション後は早く帰りたいけど……	148
1. 自分のプレゼンテーション後に何をすればよいか？	148
2. プレゼンテーションの美学	150
附録 プレゼンテーション実践例	153
参考文献一覧	165

|| 第 1 部 ||

基礎編

プレゼンテーションについて
考えてみよう！

1 「問い」を立てることから始まる

一口にプレゼンテーションをするといっても、いくつもの段階を経て、実現していかねばならないことは想像がつくと思う。だが、実際にどんな段階を経ていくのかと考えると「どうすればいいんだろう」と戸惑う人も多いのではないだろうか。だからといって、先輩のプレゼンテーションを見て、「なるほど、プレゼンテーションにはパソコンのスライド用のソフトを使えばいいのか」と納得して、さっそくスライドを作り始めても、結果は不幸なことにしかならないことも想像がつくだろう。主張したいことを何も考えずにスライドを作っても、それは時間の無駄というものだ。「いやいや、作っているうちに考えがまとまって、どうかなるよ」という無鉄砲な人もいるかもしれないが、残念ながら、そういった猪突猛進型で成功する人はいない。そもそも何を論じたいのかが決まっていなければ、スライドを作りようもないはずだ。何も考えずに行き当たりばったりでスライドを作っても、プレゼンテーションは成功しない。

本書では、スライドを使ったプレゼンテーションがどうすれば成功するかをみんなで考えていきたいと思う。

早速だが、聴衆の前に立って、堂々とプレゼンテーションをして、評価されるにはどのような手順で何を準備すればよいのだろうか。まず考えなければならないのは、**何についてプレゼンテーションするのか**ということである。まずは、プレゼンテーションを聴いてくれる人に向かって提示する「問い」が必要である。何か世界の事象に対する学問的な「問い」がなければ、プレゼンテーションは始まらない。プレゼンテーションとは、聴衆を前にして口頭発表を始める時がスタートのではなく、**学問的な「問い」を立てるところがスタートライン**なのである。

そしてこの学問的な「問い」に対して、自分で仮説を立て、それを検

証して、自分の仮説の正しさを証明する。そのためにはさまざまな文献や資料を読み、フィールドに出て、アンケートを取ったり、調査をしたりすることになる。

こうして自分の仮説の正しさを証明できたら、それを聴いてくれる人が理解し、納得してくれるような形でアウトプットする必要がある。つまり発表用の原稿を作成する必要が出てくるだろう。

「発想→仮説→検証・調査→発表原稿作成」という一連の作業が一段落したところで、はじめてプレゼンテーションの花形、スライドの作成に入れるのだ。みなさんが考えているほど簡単にスライドの作成に辿り着けるわけではないのである。

スライドの作成が終わっても、それで準備が終わったというわけではない。プレゼンテーションの最も重要なことは何かといえば、聴衆が、自分の発表内容を理解し、納得してくれることである。その上で質疑を受けたり、議論をすることで、発表者も聴衆も問題に対するさらなる理解が深まることである。そのためにも聴き手が理解しやすくなるような工夫をしなければならない。それは言葉遣いであったり、紙の資料を配付したりすることであったりする。

またプレゼンテーションの後では、質疑応答があるのが一般的である。この質疑応答に対する準備も必要になってくるだろう。

さて、**たった十数分のプレゼンテーションであっても、膨大で地道な調査や準備が必要**なことが少し思い描けたらどうか。本書では、こうしたプレゼンテーションのために行う一連の作業がどのようなものかを順を追って紹介していこうと思う。

最初に、どのように学問的な「問い」を立てて、仮説を作ればよいのかを考えてみよう。それからどのようにその問いと仮説を検証すればよいのか、どのように調査をすればよいのかということを見てみよう。その上で、この「問い」と仮説のために集めた資料を効果的に見せること、つまりアウトラインを作り、それを肉付けして発表原稿を書き、スライドを作る方法を考えてみよう。

またプレゼンテーション当日、気をつけなければならないことを概観

して、質疑応答をどのように対応すればよいのか、つまりどのような質疑応答がお互いにとって発展的で、広がりのあるものになるかを考察してみたい。

2 「問い」の哲学！

具体的な記述の前に、プレゼンテーションの出発点である最初の「**問い**」の**発見**について考えてみよう。ここが一連の作業のうち、最も重要で、全体の中核になるところだからだ。ここでの大切なことを次の言葉に集約しよう。

私たちはあくまでも、その主観的視点からしか客観という理想を発展させられない。

この言葉は筆者の言葉ではない。新進気鋭のドイツの哲学者マルクス・ガブリエルの言葉だ（マルクス・ガブリエル『「私」は脳ではない——21世紀のための精神の哲学』[姫田多佳子訳、講談社、2019年]）。これを読んでいるみなさんの中にもこの人の名を聞いたことがある人はいるのではないだろうか。この言葉はプレゼンテーションに至る一連の過程のうち、発想し、そこから論を構築するまでの段階で、忘れてはならないことを教えてくれる。でも、「**主観的視点**」や「**客観という理想**」といった普段あまり使わないような哲学的な言葉が出てきて戸惑っている読者も多いかもしれない。そこでこの言葉をプレゼンテーションという観点に沿って少し解説することから始めよう。

この言葉をプレゼンテーションに当てはめた時、「主観的視点」というのは、最初の「問い」の芽に当たるものである。主観的・個人的な視点が問いの原点だということだ。とすれば、私たちのアカデミックな問いは主観的、すなわち個人的なものでもよいことになる。だが、みなさんがよく言われてきたのは、個人的な問いではなく、「客観的な問いを立てなさい」や「普遍的な問いにしなさい」ということではなかつたらうか。この「主観的視点」というガブリエルの設定は、これまでみなさ

んが習ってきたことと矛盾した印象を与えるものだ。しかし実は当たり前だが、**私たちは、私たちの個人的な体験からしか「問い」を構築することができない。**これを読んでいる読者のみなさんの多くは、大学1、2年生が多いと思うが、これまでの人生で経験したことからしか、みなさんの「問い」は作れないのである。そして重要なのは、ある現象を見て、「おや」、「あれ」と疑問に思う点というのは、個人がそれまで経験したことによってしか生じないため、人それぞれ異なるということだ。それをまず大切にしよう。

そう、プレゼンテーションの出発点は、私たちの個人的な体験に基づく独創的な「問い」の発見でもあると言えるのだ。そうした意味では、アカデミックなプレゼンテーションは、あなたの生き方に関わっていて、それを提示するものであるとも言えるかもしれない。

ところがこの最初の個人的で主観的な「問い」は非常に漠然とした場合が多い。本を読んでいて、「おや」「あれ」と思うことかもしれないし、大学に通う道で何かいつもと違う感じがするといったことかもしれない。この何だか言葉に上手くできないけど、「何か違う」という感覚は大切にしなければならない。何しろこれが**君たちのプレゼンテーションの出発点**になるものなのだから！ そう、この「何か変だ」が、主観的視点が形成された瞬間なのだ。しかしこれだけでは単なる「思いつき」「思い込み」、ひどければ「勘違い」と言われてしまうかもしれない。確かにそうだ。プレゼンテーションの場で、ある時感じた「おや」「あれ」をそのまま話したら、「論外！」と言われるのは間違いない。だってそれはまだ個人的な経験から導き出された「主観的な問い」にすぎないのだから。

この出発点の「主観的な問い」の芽をもう少し育てあげよう。そうすると「おや」「あれ」「何か変だ」と思っていたことの輪郭がもう少しはっきりしてくるだろう。この輪郭を持たせることは、「おや」「あれ」「何か変だ」というものを他人と分かち合えるものにする、と言い換えることができるだろう。「思いつき」「思い込み」と言われてしまうものを第三者の他人と分かち合えるものに発展させなければ、せっかくの「問い」の芽も枯れてしまう。あなたの感じた「おや」「あれ」「何か変だ」

を私もあなたも彼も彼女も理解できるものに変換すること、これが「**客観という理想**」に発展させることだ。「客観」とは私を感じた「問い」の芽を他人と分かち合えるようにすることなのだ。そうすることで、主観的な「問い」の芽は、客観的な「問い」になる。

では他人と分かち合うとはどういうことだろう。私たちは私でない誰かが頭の中でイメージしたものと同じものを思い浮かべることはできない。しかしそのイメージを伝達してもらうことはでき、そのことでそのものではないにしろ、その**イメージを共有**することができる。この時の操作、つまり「私」と「あなた」が同じものを共有できるようにする操作とは、簡単に言ってしまえば、「私」と「あなた」が共に理解できる**言語表現に置き換えること**と言える。

これは、私が辿った検証の道筋をあなたも辿ったら、ほぼ同じ結論に達することと言い換えられるだろう。もちろんその結論に賛成するか反対するかは別の話だ。しかしほぼ同じ結論に達するということが、「分かち合う」ことであり、できる限り多くのことを分かち合えることが「客観という理想」に向かって発展していくことになるのだ。ここでは、「思いつき」や「思い込み」を独りよがりなものとして考えるのではなく、「客観という理想」の出発点として考え、それを聴衆と分かち合えるようにすることを目指そう。

さて、では、この「思い込み」から始まる「主観的視点」をどのように「客観という理想」に落とし込んでいけばよいのか、ということから早速、考えてみよう。

ポイント！

- ・主観的な問いをいかにみんなが共有できる普遍的で客観的な問いにするかが重要。

2 | テーマや問いてどうやって立てるの？

1 テーマや問いの絞り方

まず次の話を読んでほしい。A君もB君も、自分の経験から問いを作り出した。だが、果たして上手くいったのか、考えてみよう。

ケース1

A君は、大学で「アカデミック・スキルズ」という授業を履修していた。この授業は一年間をかけて、論文の書き方とプレゼンテーションの仕方を学ぶもので、履修者は1クラス20名で、教員は3名という少人数の授業である。5月の授業の時、先生から「各自、自分のテーマを決めておくように。来週発表してもらいます」と宿題が出された。

アカデミック・スキルズの授業では、自分で問題を発見し、解決するということが授業の大きな目標であるため、問題、つまり「問い」を自分で考えなければならなかった。

A君は、ここで困ってしまった。高校までは「〇〇について論じなさい」や「××についてどう思うか考えなさい」のように「問い」は先生が指示したり問題用紙に書かれていたりしたのだが、それを自分で考えなければならなくなったからだ。これまでそんな経験はほとんどしたことがなかった。A君は自分の興味のあることを考えた時、小学校の頃、日本の神話に興味を持って、日本の神について調べたことを何となく思い出した。その時、オオクニヌシに一番興味があったことも思い出してきた。そこでオオクニヌシのことを調べようと考えたのだが、今度はオオクニヌシの何を調べるかで行き詰まってしまった。

日本の歴史も好きだったので、小学生の時、家族旅行で奈良に行き、三輪山に登ったことを思い出したA君は、「そういえば三輪山

の祭神はオオモノヌシだったなあ」と思った。すると小学校の時は気付きもしなかったが、「あれ」と思った。「オオモノヌシはオオクニヌシの別名だったよな。大和王朝はアマテラス系のはずなのに、何で当時の都の置かれた飛鳥の三輪山に出雲のオオクニヌシ系の神社があるんだろう、不思議だなあ」と。そこで「これはテーマになるかもしれない。でもそういえばオオクニヌシを祀ってある出雲大社について発表してもいいなあ。古代はものすごく高い建造物だったことが何かに書いてあったな」。

この頭に浮かんだアイデアの中から、「やっぱり三輪山のことにしよう」と決めかけたのだが、すぐにA君は「いやいや待てよ」と考え直してしまった。「『三輪山の祭神がアマテラスではなくて、オオクニヌシ系になったのはなぜ?』って、来週の発表の時に先生に聞かれたらどうしよう、調べてないから、答えられないや。『出雲大社もどうやって高く作れたのか、なぜ高いものにしたか』って聞かれたら、答えられないよ。これはまずいよ」。

そこでA君は「そうだ、テーマは『オオクニヌシについて』とすれば、どんな質問がきても、それに応じてこれこれです、とその場で言えるし、三輪山のことも出雲大社のことも触れられるし、いざとなったらこれから考えますと言える。下手に細かくて具体的なテーマにしたら、実際書いてみて、上手いかなかった時も大変じゃん。どう考えたって、どんなことを訊かれても何か言いつくろえそうなのは『オオクニヌシについて』以外にないよ、これが一番いいよ」。

こんなことを考えて、A君は最終的に「オオクニヌシについて」というテーマにして、次の授業の時、自分のテーマを先生とみんなの前で披露した。すると先生はため息をつくようなそぶりをして肩をすくめた。

ケース2

B君は、理工学部に所属している2年生だが、レポートを書くの

が得意ではなかったので、「アカデミック・スキルズ」を履修していた。B君も「テーマについて考えてきて下さい。来週の授業の際に発表してもらいます」と言われ、テーマを考え始めた。

B君は情報工学を将来、専門にしようと考えていたが、それは有名なアメリカ人のスティーブ・ジョブズに憧れていたからだ。最初はジョブズその人をテーマにしようと考えていたが、単なる伝記になってしまうことに気づいて、それではつまらないと思うようになった。その時、ひらめいたのが、ジョブズではなく、ジョブズのカリスマ性だった。「カリスマ性をレポートのテーマにすれば、上手いくかも」とB君は思った。

ジョブズには間違いなくカリスマ性がある。ジョブズ以外にもカリスマ性があると言われる人物は、歴史上、沢山いる。織田信長やナポレオン、あるいは宗教に目を転じれば、釈迦やキリストもカリスマ性があったのではないかとB君は考えた。そこでB君は、カリスマ性を数値化して、客観的なデータでカリスマ性を表現しようと考えた。どうやって数値化するかは後で考えるとして、とにかくこれでテーマは決まったとB君は一安心して、題名は「カリスマとは何か」とすることにした。

次の週、授業で、B君は「スティーブ・ジョブズのようなある種の人物はカリスマがあると言われています。そこでこうしたカリスマがあると言われる人物を標本にして、カリスマを数値化して、カリスマとは何かを明らかにしようと思います」と述べた。

すると先生は、「本気なの?」と聞き返した。

A君もB君も先生からどうも高い評価を得ていないような気がしないだろうか。A君もB君も自分の個人的な体験、主観的な観点からテーマを決めたことは分かるだろう。しかしこれが大学1年生が15分程度で行うプレゼンテーションにとってふさわしいものだろうか。そう考えると、これらは確かに先生の反応のようにあまり適切なものとは言えないだろう。ここではA君とB君、それぞれの問題点を見ていき、どうすれば適

切なテーマ、問いの設定になるか考えてみよう。

まずはA君から。A君の一番の問題は、**テーマが広すぎる**ことである。アカデミックなプレゼンテーションの場合、テーマは極限まで絞ることが重要だ。

A君は「オオクニヌシについて」として、後でどうにでも変えられるようにしておこうと思っていた。しかしこれが逆に首を絞めることになる。考えてほしい。オオクニヌシについて10分や15分程度の時間で全体を包括的に論じることは可能だろうか。一口にオオクニヌシを論じると言っても、文学的な観点から論じるのか、文献学的な観点からなのか、神話学的な観点からなのか、歴史学的な観点からなのか、それによってアプローチの仕方も変わってくる。逆の言い方をすれば、オオクニヌシのこうした要素全てを語ることはどんなに時間や知識があってもできないのだ。文学的なオオクニヌシ、文献学的なオオクニヌシ、神話学的なオオクニヌシ、歴史学的なオオクニヌシの学問研究は確かに成立するが、こうした学問研究全てを包含するオオクニヌシの全てを論じる観点は存在するだろうか。少し考えてみれば分かるが、存在しないのだ。しかしA君の「オオクニヌシについて」は、こうしたオオクニヌシ探求のすべての観点を包括する観点に立って論じようと宣言しているみたいなのだ。だが、こうした広い観点が存在しない以上、論じることもできない。つまり**広すぎるテーマや問いの設定は、何もテーマを設定していないに等しい**のだ。だからテーマを絞って、個別のオオクニヌシにアプローチしなければならない。

A君は、自分の個人的な経験からオオクニヌシにアプローチしていた。最初の思いつきは、家族で旅行した時に奈良県の三輪山に行った時のことだ。三輪山は飛鳥時代の古代大和王朝の中心地にある山である。それにもかかわらずこの山の祭神は大和王朝系のアマテラスではなく、オオクニヌシ系であったのが最初の疑問であったはずだ。だからこの時感じた「あれ」という思いを大切にすべきなのだ。その芽を育て、たとえば「**オオクニヌシが三輪山の祭神として祀られた歴史的背景の考察**」といっ

たテーマに設定すべきだったのである。

ちなみに提出したり発表したりするテーマは、自分の学問的立場を明らかにした方がよいので、「歴史的背景」や「人類学的観点」や「比較神話学からの考察」のようにこれから展開するプレゼンテーションの方法論的フレームを明示しておくともよいだろう。いずれにしても具体的にピンポイントでテーマや問いは設定すべきなのだ。**テーマは具体的に絞り込む**というのが、テーマや問いの設定でのポイントとなる。

一方、B君のテーマはどうだろうか。A君の例を見てきたので、まずすぐに分かることはテーマが広すぎることだ。「カリスマとは何か」では、先ほども言ったように何もテーマにしていないし、問いにもなっていないに等しい。しかしここにはA君とは別の問題も潜んでいる。問題は「カリスマ」である。カリスマという語は、手元にある『広辞苑』を引けば、すでに宗教学や社会学で厳密に定義されている語であることが分かるが、B君は曖昧に「人を引きつける資質」のようなことを考えている。つまり研究対象の定義が曖昧なまま、論を構築しようとしている点がまず問題なのである。

またB君のテーマはこの曖昧に定義されたカリスマを数値化するものとしている。この数値化するということはどういうことだろうか。B君は「方法は後で考えればいいや」と思っているようだが、果たしてそれで大丈夫なのだろうか。そもそもどうやって数値化するつもりなのだろうか。ジョブズや織田信長やキリストはすでにいないので、彼らを標本にして、調査することはできないはずだ。あるいはアンケートを取ってカリスマのありそうな人をランキングすることが数値化なのだろうか。これでは単なる人気投票であって、カリスマの何たるかはまったく解明されないだろう。それともカリスマがあると言われている人の脳波を測定し、そうした人が、他人と接する時、脳のどこの部位が活性化するかを検査するのだろうか。そんなことを大学1年生が本当にできているのだろうか。そしてそれで本当に数値化できるのだろうか。実現可能な計画がないことも問題なのである。

先生が「本気なの？」と聞いたのは、そもそもカリスマの定義を曖昧

なままにしておいて、もし「どんな人にカリスマを感じますか?」「カリスマとは何ですか?」と、アンケートを取ったとしても、カリスマとは何かという問いの本質に迫ることはできないからだ。またカリスマがあるとされている人の脳波を測ったり、そのほか医学的・生物学的・生理学的測定をしたりするというのも、大学生1、2年生にはそもそも無理な話だからだ。

つまり「カリスマとは何か?」というテーマ設定自体が、大学1年生が10分から15分で行うプレゼンテーションのテーマとしては、無理があり、実現できないものなのである。

こうした場合は、テーマや問いを変更する必要がある。どうしてもカリスマということにこだわるのであれば、たとえば**戦後の新聞・雑誌などで「カリスマ」の語の出現回数を年ごとに調べ、統計を取り、それと社会状況を重ね合わせて、分析してみる**などとした方がよいだろう。いづれにしても**与えられた時間と自分が調べられる範囲を考えて、実現可能なテーマや問いを設定する必要がある**。そうでないと最終的にはプレゼンテーションまで辿り着けないことになる。

さて、この節のまとめをしておこう。私たちは「主観的な観点」から問いを作るので、個人的な体験に基づいた「問い」から出発するになるが、それが広すぎはしないか、与えられた時間や行動範囲から考えて、適切なものか、そもそも答えを導き出せるものなのか、調査方法が現実的なのかを考えて学問的なテーマや問いに洗練していかねばならない。

だから「移民について」よりも「サルコジ政権下におけるフランスの移民政策の変遷とその経済的影響」の方がよく、「東南アジアのインフラ問題」よりも「シンガポールにおける水道網の拡充の問題点」の方がよく、「太宰治の虚構性」よりも「太宰治の自伝的小説『思ひ出』における『私』の虚構性について」の方がよいのである。

テーマを考える時は、範囲が広く、考察の対象が曖昧なテーマや問いではなく、実現可能な、具体的で狭められたテーマや問いを作ることを考えよう。ところで授業などでテーマや問いを提出して下さい、あるいは