



アドバイスなんてやめよう

神戸大学 経済経営研究所
講師 松井 暉

研究者が書きたがるコラムとはどのようなものだろうか。まず、研究に直接は関係しない時事的な話題を取り上げ、自分の研究と緩く接点を示す形式がある。そうすれば、硬い話題から柔らかい話題まで語れることを示せる。このとき、流行の音楽やエンタメに少し言及するのが習わしである。

もう一つよくあるのが、研究者の人生から得た教訓を一般化して述べるタイプである。研究の進め方や日々の過ごし方から、職業倫理を引き出して論じるものだ。研究者は、個別の経験に過度に依拠せず一般性を意識して語る訓練を受けているので、この種のエッセイは意外に書きやすい。自分の研究を平易に説明するエッセイもこれに当たる。研究を寓話的に紹介して、日常との接点や一般的な教訓を「読者にわかりやすく」提示するのである。

次に、より実務的で役に立つ内容を狙うものもある。このときの読者は、研究者や学生を含む研究関係者である。だが、特定の研究分野の話に絞ると想定読者の人数が極端に少なくなってしまう。そこで、分野横断的に通用する話題が選ばれ、論文の書き方や研究プレゼンの作法といった汎用的なテーマが選択される。本稿もその選択肢をとり、「アドバイス」を題材にする。

私も大学に就職してから、また学生時代にも、後輩から「何かアドバイスをください」と求められることが何度かあった。先輩教員から多くの助言も受けてきた。しかし私は、この「アドバイス」という営みそのものに根源的な疑いを抱いている。だから、方法論めいた助言を体系化することは、おそらくしないだろう。

まず、アドバイスの送り手自身がそのアドバイスによる成功例ではないことが多い。英語教育に携わる人が「英語講師は TOEIC 対策で英語を身につけたわけではない」と指摘していたのを、「ああ、なるほど」と感じたことがある。学習者は流暢な講師から「学習法」を授けようとするが、講師自身の能力はその手法の産物ではない。多くの場合、尽きない好奇心のまま膨大な英語に触れ続けた結果として身についた副産物である。プレゼンも、上手な人は人前で話すことに慣れていたり、生まれ持ってそれが好きだったりすることが多い。文章やその他の表現、学習についても同じことが言える。

つまり、プレゼン上手な人からアドバイスをもらっても、その人のようなプレゼンができるようにはならないということである。文字が少ないスライドで上手く発表できるのは、その人が単に人前で喋るのに慣れているからかもしれない。人前で喋るのにどうしても緊張してしまう人や、英語のスクリプトを暗記するタイプの人にとっては、ある程度文字数が多いスライドのほうが、何をどこで喋るか分かりやすくなり、結果として自信をもってプレゼンができるかもしれないのだ。

次に、どんな助言も特定の文脈の外では力を失う。大学の教室で教授の言葉が有り難く響くのは、「学生は教授の話を聞くものだ」という強力な前提があるからだ。私も教員になったばかりの頃、同じ話を何度か繰り返したり、平凡な話を面白そうに装って語ったりする実験をしたことがあるが、どの場合も学生は初めて聞くように笑ってくれた。アドバイスの価値は状況によって過大評価されがちであり、強い文脈の前では個々の助言内容など誤差に近い。逆に、プレゼン巧者は場の雰囲気支配する力が強いことが多く、そうした能力こそ、アドバイス程度で身につけられるものではないだろう。

プレゼン指南の書き手のプレゼンが必ずしも優れているわけでない理由も、この文脈の問題に帰することができる。文脈が違えば、ある場面でよいプレゼンが悪いプレゼンになりうる。行政の場で用いられるスライドが細部まで文字と図で埋め尽くされがちなのはその好例で、市販のプレゼン本が否定する形式でも、ある場面ではむしろ好まれる。ここからわかるのは、プレゼンや論文の書き方のアドバイスは行為者の能力にそれほど依存せず、文脈への依存が比較的小さいものになるという構造的な背景である。不特定多数に向けるアドバイスは、多くの人に当てはまり、一定の確率で効果が見込めることが重視される。ビジネス界隈で「再現性」や「期待値」という語が定着しているのも、この発想の表れだ。ここでいう再現性とは、特定の手法を実行したときに目的の結果が得られる確からしさを指す。私は、生成AIの回答がある程度均質化され、平均的なアウトプットになるのも同じような理由だと思う。生成AIのアウトプットを人が評価する以上、集団の中の平均をどうしても狙わざるをえないからである。

この前提に立てば、再現性の高い具体的なアドバイスを書くことは難しい。そこでよく用いられるのが「〇〇するな」という禁則集である。「受動態で書くな」「『近年、』で始めるな」「スライドを文字で埋めるな」などが典型だ。これらは質の低いアウトプットに頻出する表現を集めたものだが、本質的な問題は思考の解像度不足や論理にあり、それが表層に表現として現れたにすぎない。

確かに、アンナ・カレーニナの法則の逆のように、悪い成果物には共通点があるかもしれないが、それは相関であって因果ではない。小手先の修正だけでは内側の思考メカニズムは変わらない。なぜなら、「その表現に至る思考を改める」とことと「その表現を避ける」とことのあいだには、大きな溝があるからだ。校正で指摘された誤りを繰り返してしまう、あるいは、

改めようと意識しても同じ過ちを犯してしまうのは、この溝を埋められずにいるからである。

表現に関する助言の難しさはここに尽きる。助言する側は、受け手の一部の表現や行動から、そこに至る経緯を想像せざるを得ない。しかも、人の内面や思考は本人にも完全には把握できない。なぜその表現に至ったのかという因果を特定することは、本質的に難しいのだ。ある「問題行動」があり、その「根本的なメカニズム」を特定し、介入によって修正する、と書けば、これを科学的に実行することの難しさはわかるだろう。個人の思考のような観察できない、あるいは存在するかどうかわからないものを対象にするのである。ゆえに、個々人の思考を「矯正」するために、特定のフレームワークに当てはめて考えさせる、あるいは考えさせない、というやり方が採られることも多い。

ここまでアドバイスという行為自体を否定しながら何も述べないのは不公平だが、私が具体的なアドバイスをすることに慎重である理由は伝わったはずだ。それでも、助言を求められることも、指導上どうしても助言せざるを得ないこともある。理想は助言せずに自己修正を繰り返すことではあるが、現実には難しく、非効率でもある。

それでも一点だけ挙げるなら、プレゼンの反復練習は再現性が高いと感じている。私の場合、英語の国際会議で15分ほどの発表を100～200回通しで練習すると、流暢さが明確に上がる。話す速度も、母語話者ほどではないが上がる。国際会議は定義上、非母語話者も多いので、相対的に「上手」に見え、しかも自信がある人と受け取られやすい。なぜか。それは、聴衆の多くが内容の精緻さよりも、話し手の表情や流暢さといった「たたずまい」で無意識に評価を下しているからである。これもある意味で「場を支配する」ということなのかもしれない。

この「練習」の効果は、少なくとも文脈が変わっても一定程度は持続する。しかも、ある程度練習をすると聞き手にも「ああ、この人は練習してきたんだな」ということが伝わる。これは、スーツを着たり、身なりを整えたりすると、相手を敬う気持ちが伝わるのと同じである。もちろん、評価者が内容を厳密に吟味するような場面では、単なる練習がもたらす効果は限定的だろう。それでも練習することは、内容を見直して流暢に話す助けになるので、この「練習する」というアドバイスは、ある程度妥当なものだと感じている。