

# 伝えるコツ——あなたの言葉を届けよう

Kyoko UENO **上野京子** 一般社団法人化学情報協会 常務理事



## はじめに

化学系の大学への志願者数減少や博士課程への進学率低下は憂慮される状況で、このままでは日本の科学技術の発展を担う人材が枯渇するのでは、という声を聞くようになって久しい。この危機に対し、もちろん政府や学会も手をこまねいているわけではない。具体的な対策として2020年1月に内閣府と文科省、経産省が共同で取りまとめた「研究力強化・若手研究者支援総合パッケージ」<sup>1)</sup>は、博士課程学生の経済的支援が含まれており、研究者への道に対する大きなサポートとなることが期待されている。また2021年8月10日に日本化学会の学校教育委員会化学教育カリキュラム構築小委員会が発表した「高等学校化学教育カリキュラムに関する提言」<sup>2)</sup>は、高校生に「化学が身近な現象や物質に深く関わっていること」に気付いてもらい、「様々な事象に潜む機構を推測したり予想したり、活用することができるようにする」ために育成すべき資質・能力をまとめ、それを養うための化学教育の理想的なシラバスを提案している。

このような組織的な活動には大きな意義はあるが、個人でもできる「化学好きを増やす草の根運動」も長期的なスパンでは効果があるはずと考えている。本誌2021年4月号の論説でサイエンスライター佐藤健太郎氏も化学系への進学者の減少を打破するには「子供の頃から化学に興味を持ち、この道へ進もうという強い志を持った若者を育成する、長期的な展望が必要」と述べ、化学の絵本や図鑑を作ることを提案されている<sup>3)</sup>。

化学好きを増やすための策、とまで言うのはおこがましいが、今までの経験で学んできたその一助になりそうなことを今回はご紹介したい。日頃から教壇に立たれている教官の皆さんにとっては釈迦に説法と思うので、学生の皆さんへのメッセージとして受け取っていただきたい。皆さんも塾や家庭教師として、研究室の先輩として、教えたり伝えたりする場面は多いはず

で、「化学好き」を育てるヒントにしてもらえればと思う。

## どう伝えるか

仕事柄、担当している製品・サービスについてお客様に説明をする機会が多い。その中で常に心掛けているのは「相手に製品・サービスに対し魅力を感じてもらおうこと」である。筆者は幾つかの大学でも講義を担当しているが、この考えは講義にも共通すると思っている。「化学」という「製品」に対して学部生や院生が「魅力的だ」と感じてもらえるような説明をすることを目指している。

ここでは「魅力をうまく伝える」ため、具体的に何を伝えるか、ということではなく、どう伝えるか、という点に絞って幾つかのコツをご紹介します。

## 「相手を知る」

講義においても商談においても、話す相手によって話し方も内容も変える必要がある。大事なことは相手を理解することであり、自分が伝えたいことを一方的に話すことではない。技術営業で担当者が陥る最も多い落とし穴が「自社製品の良さを語りすぎる」ことである。「このようなことができる」「最近の強化では……」と散々まくし立て、相手を圧倒してしまい、挙句の果てに、そもそも相手が知りたかったことを1つも伝えられていない。これでは相手に「興味」を持ってもらえるはずもない。

自分が伝えたいことについて、相手は今どの程度の理解度なのか。これを知ることで、自分が話をする際の言葉遣いが変わる。専門用語や業界用語についてはなおのことである。言葉の意味で躓いてしまうと、その先のことは全く頭に入っていない。文字情報がない場合は、さらに注意が必要である。「しょうろく」は「抄録」のことだが、相手によっては「ようやく（要約）」とか「アブストラクト」と表現したほうが伝わる。「さくいん」に至っては「索引」という文字が目に入っても伝わらなかった経験は多く、「重要な用語を

抽出したもの」とより具体的な説明を入れるように心がけている。

相手が必要としているものは何か？ これを知ることで、伝えるべき内容が変わる。「Win」は立場によって違う。自分が伝えようとしていることのどの部分が相手の琴線に響くのかの判断が必須である。学部1年生に対してデータベースの説明をする際に「研究活動でどのように役立つか」を熱弁しても、まだその必要性についての実体験がないので「はあ？」という顔をされてしまう。「ビタミンB1の構造を簡単に調べられる」といった内容の方がはるかにデータベースの価値を理解されやすい。「相手に応じて変える」には「相手を知る」ことがまずは重要である。

### 「ストーリーをつくる」

話す内容の構成を考えることも重要である。幾つかのポイント伝えたいと考えたとき、ポイント同士の関係性を意識し、話す順序を決める必要がある。また相手の持っている知識とつながるようにしないと理解度は一気に下がる。例えば話がわかりやすいのは、身近な経験と連携できるからである。筆者が研究室に配属されたばかりの学部4年生の春、先輩が反応機構を説明する際に、反応式に巻矢印を順に書いてくれたのだが、最初はまったくのチンプンカンプンで、自分の居場所を間違えたのでは、と不安を感じたことを鮮明に覚えている。恥ずかしながら「反応=電子の授受」という当たり前の知識がその時点では身につけていなかったためである。

また製品が素晴らしいからといって、個々の機能ができることを伝えても、相手は「ふ～ん、便利そう」とは思うかもしれないが「これは使える！」とはならない。利用者としてそれがどのようなシーンで自分にとって役に立つのかが連想できないと「魅力」は感じられない。必要なのは相手にとっての問題解決の手段となりうることであり、それをどのように提供できる製品かを説明することで初めてメリットが理解される。

例えば、データベースの「著者名検索」を皆さんはどのようなときに使うだろうか？「自身の研究と類似の研究を行っている研究者を見つけ、その研究内容を確認するため」、「新たなテーマを立ち上げたい企業がコンサルタントを探すため」、「論文数や引用数を解析し、研究者を評価するため」、「講演をお願いした研究者の過去の成果を把握するため」等々、著者名検索の目的は使う側の立場によって多様である。相手に応じてストーリーを変え、「自分が困っているこういうシーンで利用できる」と実感してもらえるように説明

することで初めてその便利さを理解してもらうことができる。

### 「内容を絞る」

教える立場に立つと、ついつい自分の知識を余すことなく伝えたいものである。一方相手は往々にしてそれほどの情報を必要としていない。100分の講義や1時間の面談の中で集中できる時間は多くはない。本当に相手に伝えたいポイントを絞り、それ以外は諦める潔さも重要である。1つ心がけると良いのは、伝えたいポイントが幾つあるかを最初に言うことである。これにより相手も心の準備ができる。いつ終わるともなくダラダラと話されると集中力も途切れてしまい、結局何も伝わらない。具体的な数字が印象に残りやすいという点に加え、話の終わりが見える安心感は大事である。

### 「結論は最初に、明確に」

結論を先に言うか、最後に伝えるか、どちらが効果的かはケースバイケースと言われているが、個人的には最初に伝える方がその後の説明の理解度が高まると感じる。結論が頭の中にあることで、その次に伝える情報を結論とつなげて考えやすいからだと思う。目標が決まっている中で、それに至るルートを思考する方が、行く先がわからないままで話が進められるより集中でき、結果の納得感も得やすい。

### 化学への思いを届けよう

以上が、私自身が今まで多くの人と接する中で感じた「伝わりやすい話し方」のポイントである。当たり前のことばかりと思われるかもしれないが、実践するには多少の訓練は必要である。また最初に学生の皆さんへのメッセージとは書いたが、伝えるコツという点では、研究者の研究費申請や企業での新入社員教育等でも役立てていただけるかもしれない。

ぜひこれらを参考にして自分自身で感じる化学の魅力を次の世代にあなたの言葉で届けてほしい。化学の発展を担う人を育てることは皆さんもできるのである。

- 1) <https://www8.cao.go.jp/cstp/package/wakate/index.html>
- 2) <https://www.chemistry.or.jp/news/curriculum.html>
- 3) 佐藤健太郎, 化学と工業 **2021**, 74, 265.

© 2022 The Chemical Society of Japan

ここに載せた論説は、日本化学会の論説委員会の委員の執筆によるもので、文責は基本的には執筆者にあります。日本化学会では、この内容が当会にとって重要な意見として掲載するものです。ご意見、ご感想を下記へお寄せ下さい。  
論説委員会 E-mail: [ronsetsu@chemistry.or.jp](mailto:ronsetsu@chemistry.or.jp)