

How to Make Yourself Understood

English I Online Materials

Steps toward Attractive Presentations

Unit 13

Verbal and Non-Verbal Communication



キーワード (key words)

言語によるコミュニケーション (verbal communication)

言語によらないコミュニケーション (non-verbal communication)

アイコンタクト (eye contact) 体の動き・ジェスチャー (body language)

Steps toward Attractive Presentations

Unit 13 Verbal and Non-Verbal Communication

- CONTENTS -

Scripts and Annotations

(スクリプトと解説)

Warming Up: Essays and Presentations, What is Different?	p. 137
Verbal Communication	p. 138
Eye Contact	p. 139
Non-Verbal Communication	p. 141
Summary	p. 143

Further Tips

(1) 失敗を恐れない	p. 143
Don't Fear Mistakes!	
(2) リズミカルに話せるようになると、言葉が溢れてくる	p. 144
Practice Makes Perfect	

Scripts and Annotations (スクリプトと解説)

Hello everyone. Welcome to the “How to Make Yourself Understood” video series, Unit 13. I’m Peter Richardson. In the last video, we learned that it is a good idea to take into consideration who your audience is and what presentation tools you are going to use before you start preparing your presentation. Today, we are going to learn some tips for the actual performance of your presentation. Let’s first consider the following questions.

Warming Up: Essays and Presentations, What is Different?

What aspects are common between oral presentations and written essays? And what are crucial differences between presentations and written essays?

Common Aspects in Essays and Presentations

First of all, both presentations and essays are modes of communication using language, with specific purposes. You may want to convey some information to your reader or audience, you may want to persuade your reader or audience, or you may want to give suggestions or lessons for the reader or audience to take into serious consideration. Therefore, the basic structure of your presentation must be the same as the basic structure of essays we have learned in Unit 6 to Unit 10 in this video series. That is, a good presentation has to have **an introduction, a body, and conclusion**. So, the foundations we have learned for essay writing also apply to oral presentations.

Fundamental Differences

However, there are several crucial differences between essay writing and oral presentations. Written essays are completed before the reader actually starts to read, whereas oral presentations are being created live together with your audience.

So, even if you have prepared a well-structured manuscript for your presentation, it’s never good enough. In a presentation, how you address your audience is extremely important. Let’s consider some verbal aspects first.

Points

→ プレゼンテーションを実施する前には、パラグラフ・ライティング (Unit 6–Unit 10) で学んだような原稿を一度しっかり用意するのがよいでしょう。しっかりとした全体構造、文法的にも語法的にも**分かりやすく正確な文章をしっかりと準備**します。しかしながら、**本番ではそれを読んではいけません**。聞き手に話しかけなければならないからです。要点と話の流れが確認できる、**箇条書きのメモを手元に用意**して、原稿は伏せておきましょう。プレゼンテーションは、聞き手との双方向的なコミュニケーションですので、質問や感想を受けた場合には、臨機応変に答えられるように、原稿とは別に+αの情報も準備しておくといよいでしょう。

1. Verbal Communication

Look at the following presentation.

Yu: Hello, everyone. I'm Yu Sakamoto. Today, I would like to talk about my reading activities, using digitized books.

< Don't read >

How do you find this introduction? It is not very attractive, is it? The presenter is just reading her manuscript, not trying to communicate with the audience. A presentation is a live communication; so you have to be talking to your audience, not just reading your manuscript draft. Yu, why don't you try again?

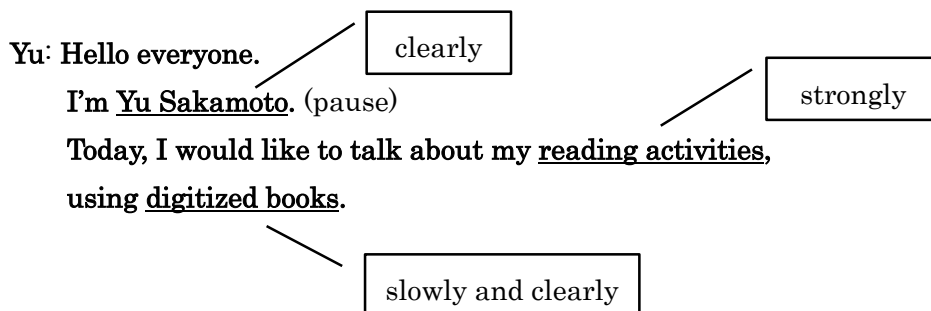
Yu: Hello, everyone. I'm Yu Sakamoto. Today, I would like to talk about my reading activities, using digitized books.

< Try to talk to the audience >

Hmm OK. You are not just reading this time but trying to talk to the audience. However, it is still not very natural or attractive. What is the problem? Well, recall what we learned in Unit 1 to Unit 5 in this video series.

< Proper use of prosody, intonation, and pauses is crucial >

Your pronunciation is very important in order to make your presentation clear and attractive. Especially, your prosody, intonation, and use of pauses are crucial. If you employ these verbal features properly, you will sound like you really are talking to your audience. Hence, your presentation will become clearer and more attractive. OK? Why don't you try once again?



Right. As you can see, clear articulation and appropriate prosody will make your speech easy to understand and thus attract the audience's attention effectively.

Points

➔ **Verbal Communication** (言語でのコミュニケーション) は、プレゼンテーションの命です。聞き手は、言葉を通して、話し手の伝えようとする情報を獲得することになります。話し手は、できるだけスムーズに情報を伝える環境を整える必要があります。以下に注意を払ってください。

- a) 語法・文法・構成がしっかり整った原稿を用意する
- b) 原稿を棒読みしない
- c) 一つひとつの文を、適切な抑揚 (intonation・prosody) で話す
- d) 適宜、間 (ま) (pause) を作る

棒読み厳禁



(c) (d)を意識することによって、聞き手にとっての理解のしやすさが格段に増します。また、適切な間 (pause) は、大きなまとまりの切れ目を明示することになり、話全体の構成の理解に役立つと同時に、余韻を残すことによって、聞き手は理解を深め、強い印象が残ります。

2. Eye contact

Now, in addition to verbal features such as articulation, intonation, and prosody, there is one more crucial feature to make your live performance attractive: eye contact. Eye contact is very important for establishing the connection with your audience that will make them want to listen to what you have to say.

While it may be easy to have eye contact with people in a small-sized audience, making eye contact can be difficult and is even more important, when the audience size becomes larger. For example, if you get nervous and talk into the air or talk to the wall at the back of the room, the audience will feel that you are not really talking to them. Also, you shouldn't talk to the manuscript draft which you are holding in your hands, nor to the presentation screen. They are not your audience.

What should we do when we are talking in front of a large audience? It will be difficult or even very unnatural to try to have eye contact with each single individual when there are, for example, more than 20 people in the audience. Here are some tips for such a situation. Try to find three or four people in the large audience who keep watching and listening to you with interest. Then, try to talk to such people in turn so that the entire audience feels like you really are talking to all of them. This creates a small-group atmosphere even when you are talking to a very large audience. Let us look at the following presentation.

Yu: Hello, everyone. I'm Yu Sakamoto. Today, I would like to talk about my reading activities, using digitized books.

Now, it is evident that eye contact is the crucial factor to make a good connection with your audience.

Furthermore, by having proper eye contact with the audience, you may be able to notice if something unexpected happens during your presentation. For instance, some of the audience may not have taken a seat yet, some of the audience may not have received the handout materials you distributed, or even your microphone may not be working. If you are not looking at the audience carefully, you may start making your presentation without noticing these kinds of accidents.

Since a presentation is a mode of communication, it is very important to try to sense how the addressees, namely, your audience, are feeling about your presentation. So, don't be shy. Try to communicate with your audience.

Points

➔ プレゼンテーションは、聴衆とのライブでのコミュニケーションですから、「聞き手の方を見て話す」ことが重要です。しかし、大勢の聴衆を前にして、具体的に「聞き手の方を見る」とはどのようなやり方をすればよいのでしょうか。これを効果的に行う方法がアイコンタクトです。特に、多くの人々に向かって話す際（20人以上）は、アイコンタクトは重要な行為になります。以下を意識して実践してみましょう。こうすることによって、聴衆の数が多い場合でも、あたかも聴衆1人ひとりに話しかけているような、よい雰囲気を作り出すことが出来ます。

- a) あなたの話に興味をもっていそうな人を、3、4人見つける
（こちらを向いてうなずきながら聞いてくれる人が必ず何人かは聴衆の中にいます）
- b) その人たちに対して、順番にアイコンタクトをしていく

➔ アイコンタクトは、聞き手との双方向のコミュニケーション（気持ちのやり取りと言ってもいいかもしれません）を促進するものですが、以下のことにも役立ちます。

- c) 早めに不測の事態を認識でき、しかるべき対応が可能となります（以下の事例など）
 - ・まだ着席していない人を確認できる
 - ・すべての人に配布資料が渡っているかを確認できる
 - ・マイクがONになっていない（あるいは音量が十分でない）ことにすぐに気づく
- d) 自分の話に興味を持っている人を聴衆の中に見つけることで、リラックスして話ができる

原稿にかじりついて、周りが見えなくなっていると、かえって緊張してしまいますし、ちょっとした聴衆の反応にも気づかずに、独りよがりのプレゼンテーションになってしまうかもしれません。

Also, don't be afraid of making minor mistakes. It is impossible to have a live performance without making any mistakes. Suppose you are making a presentation in your mother tongue, say, Japanese. Even then you may misstate something, make unnecessary repetitions, have a slip of the tongue, and so forth.

Likewise, native speakers of English may make some language mistakes, while ... uhm ..., during a live presentation in English. So practice a lot in advance, and on stage, do your best and don't worry too much about making minor mistakes.

3. *Non-Verbal Communication*

Finally, let us consider a little about non-verbal communication aspects of your presentation. Your gestures or body language may convey a lot of information; sometimes much more than you expect.

For example, it may not be a good idea to stand still like this when making a presentation. This may give the audience an impression that you are very nervous. Try to relax. You may want to move your hands naturally like this. Natural movements of your hands and your body will make *you* relaxed, and also make the audience feel comfortable. Together with eye contact, natural movements of your hands and body will make your presentation very natural and attractive.

< Some inappropriate gestures >

There are, however, some gestures that are not appropriate in your presentations. For example, making a circle using your thumb and forefinger may mean “money” in Japan, but not in western countries. In some countries, such a gesture might suggest something very inappropriate. So you have to be very careful.



Likewise, in Japan, pointing your forefinger to your nose may mean “myself”. In English speaking countries, however, such a gesture simply means “nose”. Putting your hand on your chest would be more appropriate in such a case.



Similarly, pointing your finger to someone in the audience looks extremely rude in any circumstances. So if you want to address a specific person in the audience, it would be a good idea to stretch your arm toward the person with your palm up. So proper gestures will help make your presentation lively and attractive, while inappropriate gestures might give the audience a very bad impression of you.



Points

➔ **Non-Verbal Communication**（言語によらないコミュニケーション）は、あなたのプレゼンテーションをより生き生きとした魅力的なものにします。自然な「身振り手振り」や「ジェスチャー」は、自分自身をリラックスさせてくれると同時に、聞き手にも自然な発表である印象を与えます。積極的に取り入れましょう。

a) 言語によらないコミュニケーション（「身振り手振り」「ジェスチャー」）を用いるメリット

- ・聞き手に、言語表現以上の情報を提供する
- ・自分自身がリラックスできる
- ・アイコンタクトと併用すれば聞き手は強印象を受け、記憶に残るプレゼンテーションとなる

ただし、不適切なジェスチャーは、上手く通じないばかりか、思わぬ誤解や不快感を与えてしまう場合もありますから、注意が必要です。

b) ジェスチャーは、万国共通の「意味」を持たない

- ・人差し指の先と親指で丸を作ると、日本人は「お金」をイメージしますが、欧米ではその意味を持ちません（とても不適切な意味を暗示する可能性もあります！）
- ・日本人は「私」という意味で、人差し指の先を自分の鼻に向ける動作をすることがありますが、英語圏では、その意味を持ちません

c) ジェスチャーは、失礼な行為を意味する場合もある

- ・誰かを人差し指で指すのは、いかなる場合でもあまり良いジェスチャーとはいえないでしょう。聴衆の誰かを指したい場合は、手のひらを開いて上に向けて、相手のほうに腕を伸ばすのがよい方法です

この他にも、**自国では普通のジェスチャーでも外国では無礼な行為に当たるものや、全く違った意味に取られるものもあります**ので気を付けてください。

Summary

Well, let us wrap up today's points.

Presentation is a mode of communication. You really have to try to communicate with your audience. Therefore, **don't just read your draft**, but talk to the audience. **Proper use of your vocal features** is very important. You don't have to speak very fast or pretend to be fluent, especially when making a presentation in a foreign language. Just try to articulate very clearly. Further, try to use **proper prosody, intonation, and pauses**. This will make your presentation very audience-friendly.

Eye contact is extremely important to establish a good rapport, or connection, with your audience. You are not speaking into the air; you are speaking to people.

And finally, your **gestures** or **body language** are much more important than you may imagine. Proper gestures not only relax you, but also make your presentation lively and interesting to follow.

Satoshi (voice): Peter. Are you ready now?

Peter: Oh yeah, ... ok..., give me another second... . Hmm.... Ok. Ok, I'm ready now, Satoshi.

Satoshi (voice): Ok. Take 245. Action!

Peter: Well, how was the lesson today? You are still nervous? I know. Everyone gets nervous in making a presentation. The only way to reduce your tension is to take enough time to prepare and practice many, many, many times. Ok, that's all for today. Good luck, keep practicing, and see you next time!

Satoshi: Cut!

Peter: Phew...

Satoshi: Congratulations! You finally did it just before midnight. Well done. We can go home now.

~~~~~

## Further Tips (1)

### 失敗を恐れない

英語でプレゼンテーションするにあたり、「失敗を恐れない」ことが重要であることを述べましたが、これは別の意味でも重要であると理解してください。以下の(a), (b)の日本語を比べてみましょう。

(a) 私はこれから学食へ行きます。あなたも私と一緒にいきますか？

(b) これから学食へ行くんだけど、どうかな？ 君も一緒に

(b)はとても informal な表現ですが、それでも日本語で許容される文法構造にきちんと従っています。したがって、多くの人に正しく言いたいことが伝わります。しかし、外国語の場合は informal でカジュアルな表現がその言語の文法構造で許容される範囲であるかは、非母語話者にとっては判断がむずかしい問題です。特に、日本語で許される自由な語順や省略が、その外国語で同じように許されるとは限りません。英語は一般に、語順の自由度が日本語よりも低いと考えられますし、省略に関しても英語と日本語とはパターンがかなり異なります（異なる文法規則に従っています）。したがって、**安易に日本語の感覚だけに頼って、知っている単語を適当に並べたり、親しみをこめるつもりで省略をしたり、インフォーマルな話し方をしたつもりでも、うまく通じないばかりか、思わぬ誤解を招くことにもなりかねません。**プレゼンテーションの場合は、あまりにも非標準的な部分が多い英語を使っていると、どんなに熱意を持って伝えようとしても、話している内容そのものまで、軽く見られることさえあります。発表用の原稿はしっかり準備しなければなりません（ただし、本番では「読ん」ではいけません。）

準備してきた以外のことを、即座に述べなければならないような**実際の場面では、失敗を恐れずにどんどんトライすることがとても大切**です。しかし、普段の勉強・練習では、母語話者のような完璧さを求める必要はありませんが、英語の基本的な文法・構文にしっかりと従った正確な文表現を意識して身に付けることが重要です。それを日頃から積み重ねることによって、いざという時でも、相手にきちんと伝わる英語が少しずつ口から出てくるようになるでしょう。「**失敗を恐れない**」ためにも、**日ごろから正確な英語表現を出来るだけたくさん自分の中に蓄えておく努力を続けることが、とても大切**になります。

## Further Tips (2)

### リズムカルに話せるようになると、言葉が溢れてくる

語彙をしっかり増やし、基本的な文法にきちんと従って英語で話すことに慣れてくると、少しずつリズムカルに話せるようになります。さらに練習をたくさん重ねれば、少しずつ言葉が溢れてくるようになるでしょう。これは、意識的／無意識的に、話すセンテンスに関して「意味のまとまり」(semantic groups)で区切りながら話す習慣が付いてきたことを意味します。正確な英文を、CD やパソコンなどの音声をお手本にして、イントネーションやポーズ (pause) を意識しながら、1 人で英語を話す練習 (shadowing) を繰り返しやってみてください。仮に会話練習の相手が簡単には見つからなくても、自分 1 人ででも英語を話す能力を鍛える良いトレーニングになります。毎日数 10 分ずつでもいいので、このような練習を一定期間続ければ（半年～1 年）、英語で何か話すことに対する抵抗感がぐっと減ってくるはずです。