

セルフプロモーション

早崎芳夫
(宇都宮大学)

1. 渋谷駅前スクランブル交差点にて

あなたは、渋谷駅前のスクランブル交差点を歩いて渡っています。向こうから美しい女性が歩いてきます。あなたはその方に見とれてしまいました。しかし、ちょっとといい男のあなたを見つめる人は誰もいません。あなたの研究はその美しい方のようですか？もしそうなら、この先を読む必要はありません。あなたの研究は、そのちょっとといい男と同じではありませんか？

先日私の研究が朝日新聞に紹介され、それを目にした学部長が私に言いました。「早崎君、このごろ頑張っているみたいだね。」私は心の中で「前から変わってないんだけど」とつぶやきました。この朝日新聞掲載からお褒めの言葉への流れは、朝日新聞という第三者からの研究に対する称賛に基づいて、私の研究がプロモーションされたことを示します。しかし、ただ称賛されるだけでは学部長の目に届くことはなく、学部長の目にとまる形でプロモーションされたことが重要です。ちょっとといい男のあなたも、プロモーション次第で見つめてもらえる人になることができます。

2. 問題点はどこにあるのか

あなたは新しい研究を始めました。良さそうな研究成果が出てくると、国内会議、さらには国際会議に発表を申し込みます。研究全体がまとまってきたら、学術誌に論文を投稿します。高インパクトファクター論文誌の一部では、未発表であることが要求され、あなたは学会発表前に論文を投稿するかもしれません。レフリーとのやりとりの末、あなたの論文が無事に採択され、掲載されました。近い方から、「論文を見ました。面白いですね」と言われました。あなたは、こんなことを繰り返しながら、数報の論文を発表しました。周辺の方々からはそれなりに評価されていますが、何か物足りないです。

さらなる飛躍を求める上で、何が足りないのでしょう。研究方法が悪い、実験結果が十分でない、国内発表でのプレゼンスライドが悪かった、国際会議発表での英語の発音が悪かった。そもそも、研究の目指す先が魅力的でなかっ

た。それぞれ点検する必要がありますが、真の問題点はどこにあるのでしょうか。

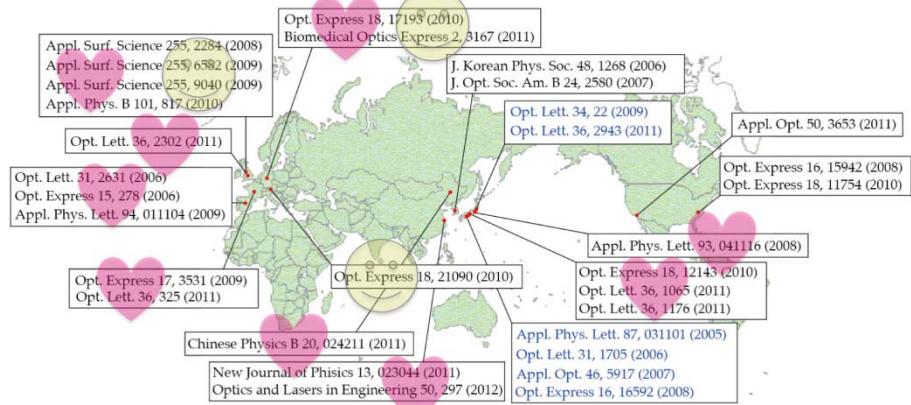
あなたはOPJ（Optics and Photonics Japan）や応用物理学会学術講演会に参加して、何人の人と会話をしますか。100人ですか。あなたは国際会議で何人の外国人と握手をしますか。50人ですか。あなたの論文を査読するのは誰でしょう。あなたの研究提案書を採点するのは誰でしょう。あなたに招待講演を依頼するのは誰でしょう。それらは、あなたが会話をし、握手をした人たちだということがすぐにわかります。人間関係の問題であることに気づくはずです。でも、会話をする人数や握手をする人数を増やすだけでは問題が解決しないことも、同時にわかると思います。相手から明確に認識されることが必要です。相手にとって有益な人でなければなりません。どうすればよいでしょう。日本人に対する方法と外国人に対する方法を、それぞれ考えてみましょう。

3. 日本人の友達を増やす

まずは、日本人に対する方法について考えてみます。課題は、知人を増やすことです。国内会議は旅費もそれほどかかりませんから、積極的に研究発表をしましょう。そこで、あなたが興味のある研究をしている方を見つけて話しかけましょう。自分が誰であるかを明確に伝え、話している相手の研究を面白いと伝えた後で、質問をするとよいです。自分の考えを伝えられたら完璧です。質問されることは、発表者にとってなんとも心地良いものですから、同世代の場合なら、その時点でもう友達です。ただし、10歳以上年上の方に覚えてもらいたかったら、1回ではダメです。何度もその人の視界に入る必要があります。52歳の私は、よほど個性的でない限り、32歳の人を見分けられません。学会後、お酒があまり好きでなくても、懇親会に参加することはよいと思います。五千円で知人が5人増えたら、得したと考えたほうがよいです。

あなた自身を多くの方に効率よく知ってもらうためのきわめて簡単な方法があります。学会会場で、手を挙げて、

(a)



(b)

引用元 190

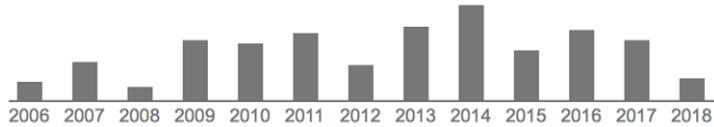


図1 ホログラフィックフェムト秒レーザー加工の論文の(a)引用先および訪問実績と、(b)引用数の変化。

大きな声で質問することです。学会発表を見ていると、同じ方だけが質問をしていますね。そこで、勇気を振り絞って、質問してみましょう。すこし変な質問でもかまいません。あなたに対する周りの見る目は、プラスの方向に確実に変わります。保証します。

20人ぐらいの知人ができる頃になると、学会活動に対する支援を依頼されます。依頼する方は、誰でもいいと思ってあなたに頼んでいるわけではありませんので、頼まれたら可能な限り承諾してください。上司である教授への報告も忘れないでください。上司や同僚とは、日頃からいろいろと情報を交換し、信頼を勝ち取っておくことも重要で、研究を含めた諸活動をスムーズにするでしょう。私は、30歳代の頃、大学にいる時には教授と昼食を共にしていました。

仕事ぶりが評価されてくると、いろいろな活動を依頼されるようになります。その際、当然ですが、他の人の時間を無駄に奪うことなく、人の信頼を得るために、時間と約束を守ることが大切です。あの人は仕事できるね、と言われるような方は、そういう人です。

学会活動に対しては人それぞれ得手不得手がありますから、これ以上は難しいなあと思ったら、それを正直に述べて、お断りしてもいいかもしれません。このとき、正直に話すことが大切で、誠意を持って対応すれば、仕事を依頼する方は忙しさを理解していますので、ネガティブな感情に陥ることはまれです。学会活動をしない方を時々見かけますが、金は天下の回りものというように、あなたが他の

人のために働けば、他の人はあなたのため働くてくれます。できれば、活動の舞台が複数あるとよいです。少し時間がかかるかもしれません、ここまでくれば100人と挨拶できる日も遠くありません。

4. 外国人の友達を増やす

次に、外国人に対する方法を考えましょう。まずは、海外の国際会議で発表しましょう。英語に自信のあるあなたなら、会議中に質問してください。自信のない方は、休み時間に質問しましょう。それぞれの効果は、日本人の場合と同様です。

アメリカやヨーロッパに行けば、最低でも40万円かかりますから、1年に何回もは行けません。そこで、その1回を大事にしましょう。予定を2日延ばし、できれば一人で、海外の研究室を訪問しましょう。訪問先は、あなたの論文の参考文献にある論文著者の研究室がよいです。訪問したときには、あなたが訪問先の論文を参照したこと述べましょう。どんな強面な教授でも、笑みを浮かべてくれるでしょう。さらに、あなたの論文を参照している研究者に会いに行くことは、その研究者がすでにあなたの研究の価値を見いだしているですから、きわめて効率のよい人脈作りです。わざわざ訪問してくれたあなたの研究とあなたの顔の照合がとられたわけですから、記憶に鮮明に残るはずです。図1をご覧ください。2012年当時のわれわれの論文の参考マップです。ハートマークは訪問したことを、スマイルマークは招待講演を依頼したことを示します。私

は2008年に宇都宮大学オプティクス教育研究センターに異動し、国際活動を開始した後、2009年から引用数が上昇しました。セルフプロモーションが成功したといえます。

訪問時、あなたはその研究室の教授に覚えてもらいたいかもしれません。しかし、先に述べたように、年齢差があると、先方にはあなたの顔が頭に入りません。ましてや、西洋人は東洋人の顔をなかなか覚えられません。大事なことは、その教授と会えることは勿論ですが、実際にその研究を行った同世代の研究者にも会えることです。じっくりと議論しましょう。そして後日会議で会ったときは、その教授や若い研究者と躊躇なく、「訪問の際はありがとうございました」と言って握手をしましょう。教授には「誰だっけ?」という顔をされるかもしれません。それでめげてはいけません。何度もその教授の視界に入れましょう。スタンフォード大のグットマン教授、EPFLのサルティス教授、アリゾナ大のワイアント教授、私も何度も何度も握手してやっと覚えてもらっています。しかし、同世代の研究者は、あなたのことをきっと覚えています。その人と

も、学会ですれ違つたら、自分から近づき、しっかりと握手し、現在の研究について質問しましょう。

訪問の際に、短い時間でよいですから、研究室の学生に向けてプレゼンテーションをさせてくれと頼むのもいいでしょう。英語が上手でないことを気にする必要はありません。コンテンツが重要です。

5. 最後に

基本的に、他の研究者はあなたの研究に興味はないということを前提に、研究のセルフプロモーションをするべきです。研究がうまくいったときでも、何度も同じことを言わないとわかつてもらえません。また、興味をもってもらえないのは、あなたのセルフプロモーションが悪いからだと思うべきです。時に、他の研究者は、あなたのことを意外なほど見ているときがありますので、常に誠意を持って、ひと、もの、ことに接するべきです。積極的にセルフプロモーションを行い、あなたの研究を多くの人に認知してもらいましょう。