

～2種類の Example～

1. General example

一般的な例。客観的で Persuasive

誰もが知っている例を出すことで、聞き手はこれと同じことか！と共感してもらえる。個人的ではなく一般的でみんなに支持されている例だから、客観性があるって同調しやすい。スティーブジョブス、歴史的な事柄、ことわざ、政府機関等からのデータセンテンスも一般的な具体例。スピーカーとオーディエンスの距離を縮めよう！！

2. Personal example

個人的な例。斬新、革新的で、Original

自分のオリジナリティーを盛り込める。スピーチを自分のスピーチにすることができる。客観的な例だけでは、説明文になっちゃうけど、オリジナリティーがあるから自分のスピーチになる。自分自身しか経験していない例を入れることで、唯一無二のスピーチが出来上がる。

バランス

スピーチではこの両方のバランスが大事。

イントロで Personal な例を出したなら、ボディーのところでは General な例を出そう！！

レポートのような評論にならないように、逆に日記のような体験談にならないように。

例を使い分ける。