



バリュースピーチ総論

～バリュースピーチで「悩む」ことをなくす～

自己紹介

- 名前：飯島 颯
- 大学：立教大学
- 現役時代お役職：チーフ！！（ガイドの）スピセクでは浮いてた！！！！
- インストの役職：ジョイントジャッジ管理
- 趣味：お散歩！！（一日最大3万歩くらい！！）
- 実績：2018年ノートルダム杯、2019年新渡戸杯・島田杯・ギャロット杯出場、青嵐杯・ノートルダム杯予選通過
- 扱ったトピック：外国人差別、やりたいことを見つけよう、「不幸中の幸い」に目を向けよう、過重労働で苦しむ家族を支えよう、劣等感から逃げて夢を諦めるな
- 現役時代のモットー：「記録より記憶に残るスピーチを」

Preview

- ・ 前提
- ・ レクチャーの方向性
- ・ そもそもバリュースピーチとは？
- ・ バリュースピーチならではの価値
- ・ バリューにおけるHowの意義
- ・ その他の評価要素
- ・ バリュースピーチの3タイプとそれぞれの注意点
- ・ <おまけ>バリュースピーチで秀でるための表現技術例
- ・ 終わりに

前提

☆ソーシャル・バリューに明確な境界線はない。

☆そのスピーチがバリュースピーチになるかソーシャルスピーチになるかかどうかは、自らの思考を整理した「結果」として決まるもの。



初めから「バリューを書く」「ソーシャルを書く」という先入観を持つことはおススメしない。

レクチャーの方向性

- 経緯・・・バリュースピーチがどんなものか、何を念頭に置いてスピーチ作成すればいいかわからなかった。それを体系的に教えてくれる人もいなかった。
- 目的・・・バリュースピーチの全体像と独自の価値を伝えることで、バリュースピーチへの誤解を無くし、「正しい」考え方を広める。
- 目標・・・バリュースピーチ作成時に「悩む」のではなく、「考える」ことができるスピーカーを増やす。

そもそもバリュースピーチとは

☆スピーカーが変えようとしている価値観が、
社会問題そのものではなく、
個人の価値観に向いているもの。

トピック例) 怒りの対処、手話をしよう、夢を諦めるな等

バリュースピーチならではの価値

(ソーシャルスピーチ = 特定方向での行動変化を狙う)



・バリュースピーチ

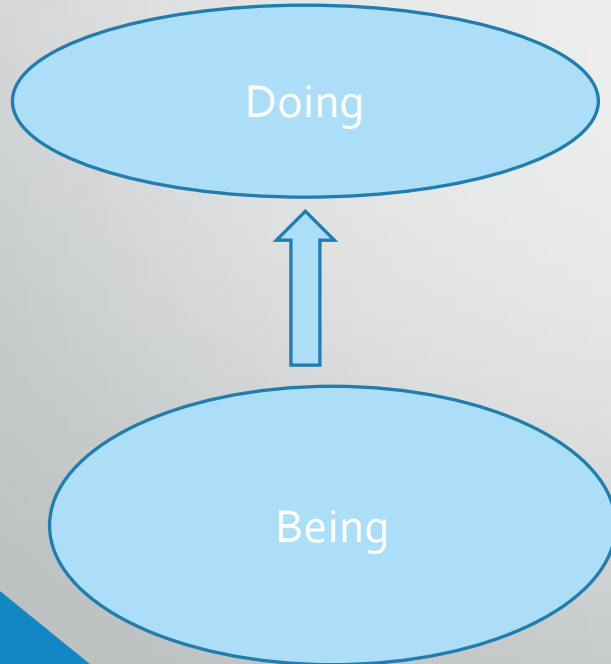
= 多くの行動の源泉となる中核的マインドセットに影響を与える

→ 多方面での行動変化を促し、聴き手個々人の生き方そのものにダイレクトに影響を与えうる。

バリュースピーチならではの価値

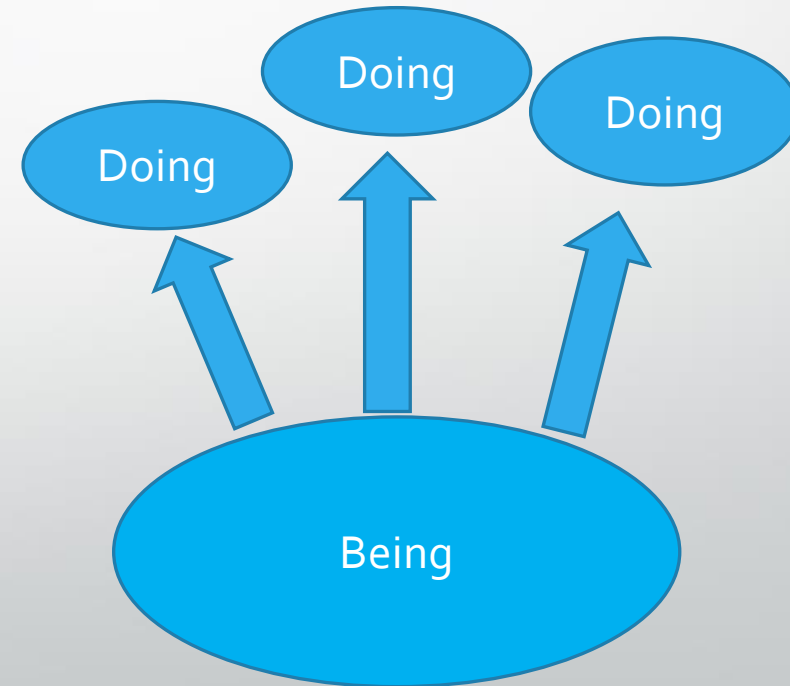
<ソーシャル>

☆特定の行動変化
→限定的範囲に影響



<バリュー>

☆多様な行動変化
→広範囲に影響



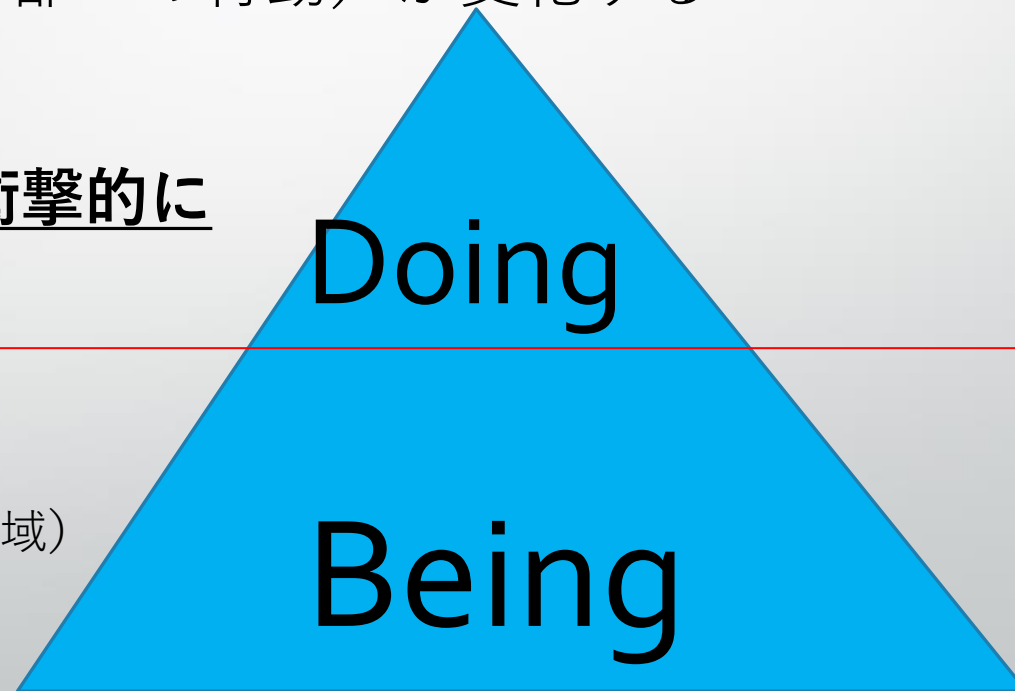
バリュースピーチのならではの価値

- Iceberg Theory ・ ・ “Being”（聴き手の内面的な思考や状態）が変化することで初めて“Doing”（外部への行動）が変化する

* これはソーシャルも同様

→ バリューは“Being”をより衝撃的に揺さぶらなければならない。

水面下
(無意識領域)



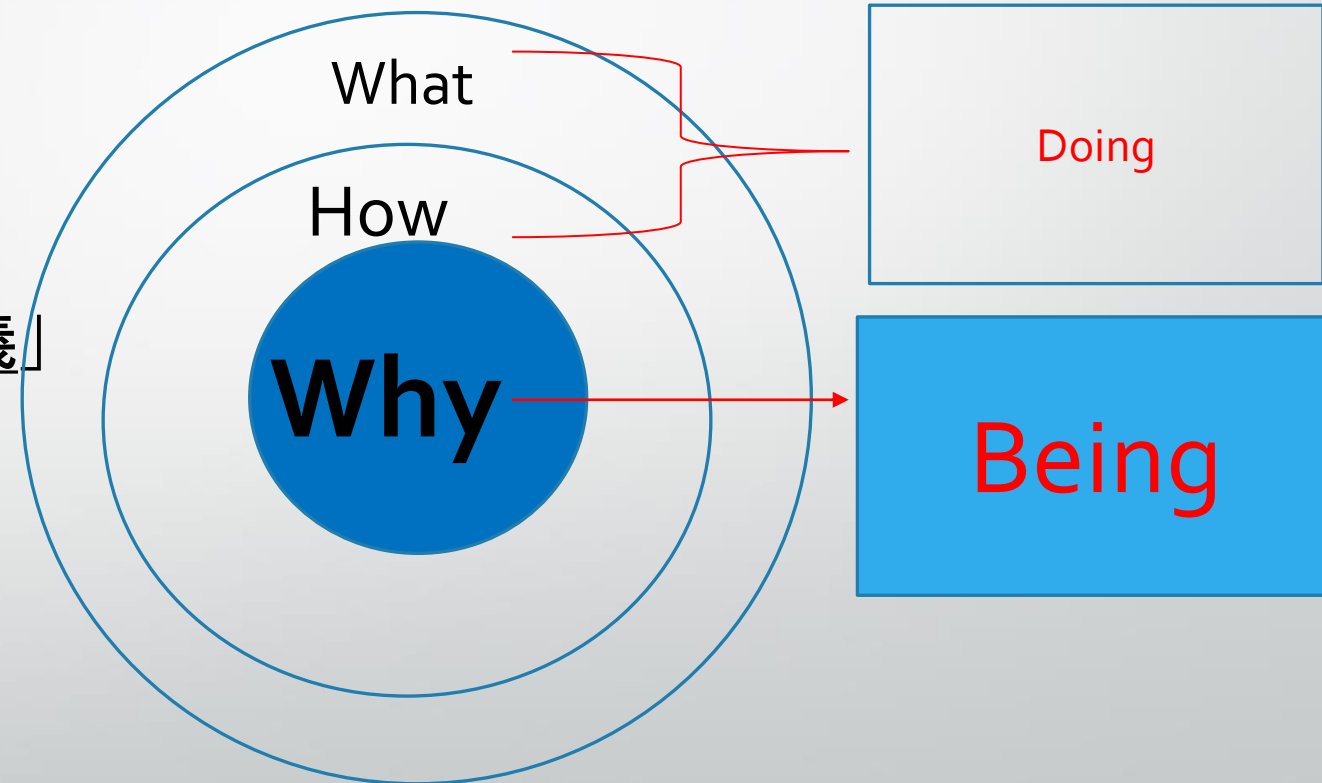
バリュースピーチならではの価値

- <ゴールデンサークル>

→バリュースピーチのPoint

いかに“**Why**” = 「**メッセージの意義**」

を感じさせるかどうか



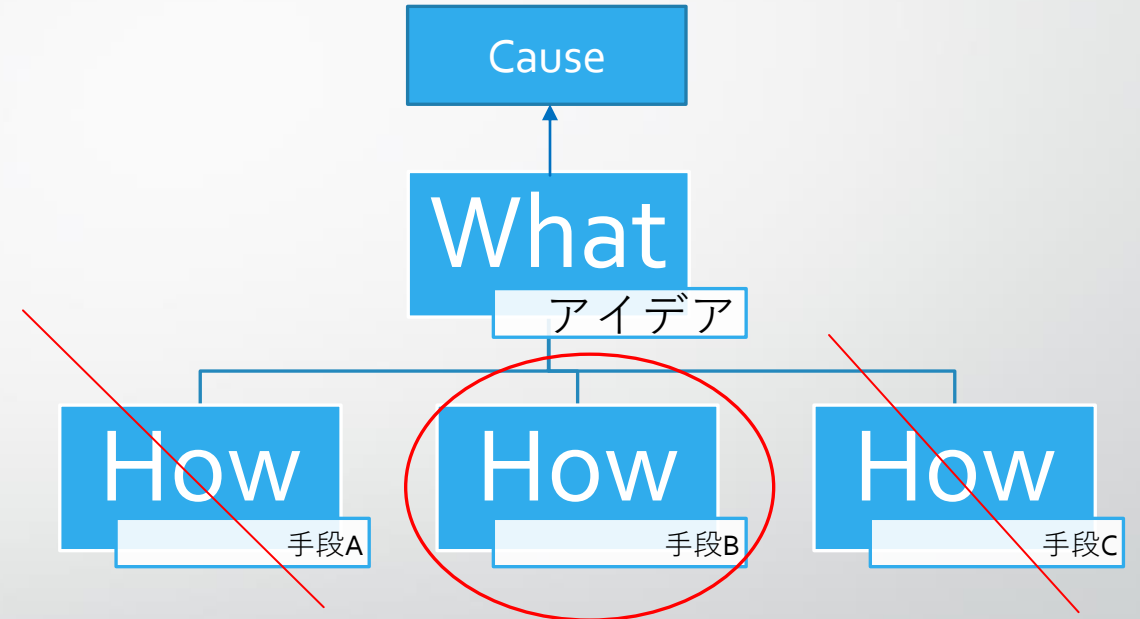
バリューにおけるHowの意義

<ソーシャル>



How = Solを実現しCauseをつぶす目的
→How・Sol・Causeの流れの一貫性が見られる
Howの実こう性が強く求められる

<バリュー>



How = アイデアの実践イメージを抱かせる目的
複数あるうちの1つを選べば良く、
その実こう性はあまり問題にならない
また、必ずしも必要なものでもない

その他の評価要素

- 聴き手の内面をより**衝撃的に**動かすことで、自発的に新たな行動を起こさせる = バリュースピーチで目指すゴール



☆内容面はもちろん、それ以外の要素（表現面等、今回詳細は割愛）にも多くの工夫をもたらし、聴き手の記憶に最大限残るスピーチにする必要がある。

* こういった表現面を改善する余地が大きいことも魅力！

* 加えて、トピック自体が重すぎない傾向にあるので、ユーモアを入れやすいことも魅力！（ユーモアはクソ大事やで）

バリュースピーチの3タイプと各々の特徴

- 1, Problem-Solving型 (☆☆☆)
- 2, Comparative-Advantage型 (☆☆)
- 3, Story-Telling 型 (☆)

- ☆の数はおすすめ度を示す

1, Problem-Solving 型 (☆☆☆)

特徴

= 独自に設定した課題を、独自のアイデアを用いて解決に導く

トピック例) クレームを好意的に受け入れて学習し信頼を得よう、目的を見失わないよう常に意識しよう

1, Problem – Solving型(☆☆☆)

☆最重要注意点

<課題の質は高いか>

- ・ 設定課題が**具体的で明確**（大きすぎない）か
- ・ 課題の**解決必要性**は本当に高いか

* 課題 = 現状と理想のギャップを生み出しているもの。

<解決案の質は高いか>

- ・ 自分のアイデアが、**深い仮説を伴っている価値の高いものか**
(常識に切り込むものや具体的行動を生み出す**未知の抽象的な法則**となるか)

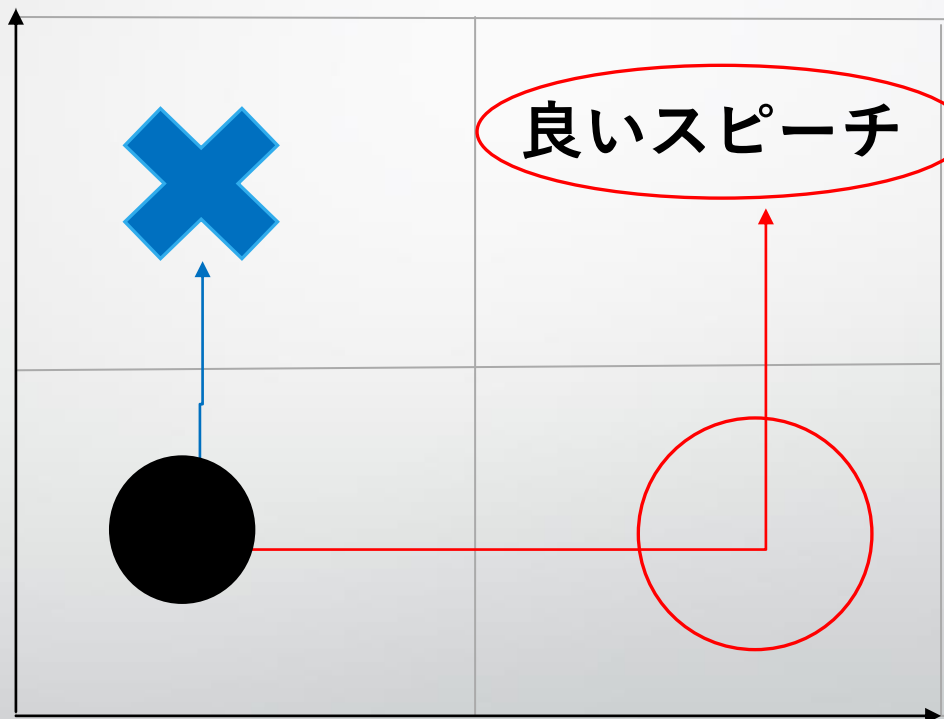
* 価値 = 他者との差異があるかどうかが基準

1、Problem – Solving型 (☆☆☆)

☆☆課題の質を高めることが大前提かつ最優先

課題の質の向上
→ 解決案の質の向上

解決案の質

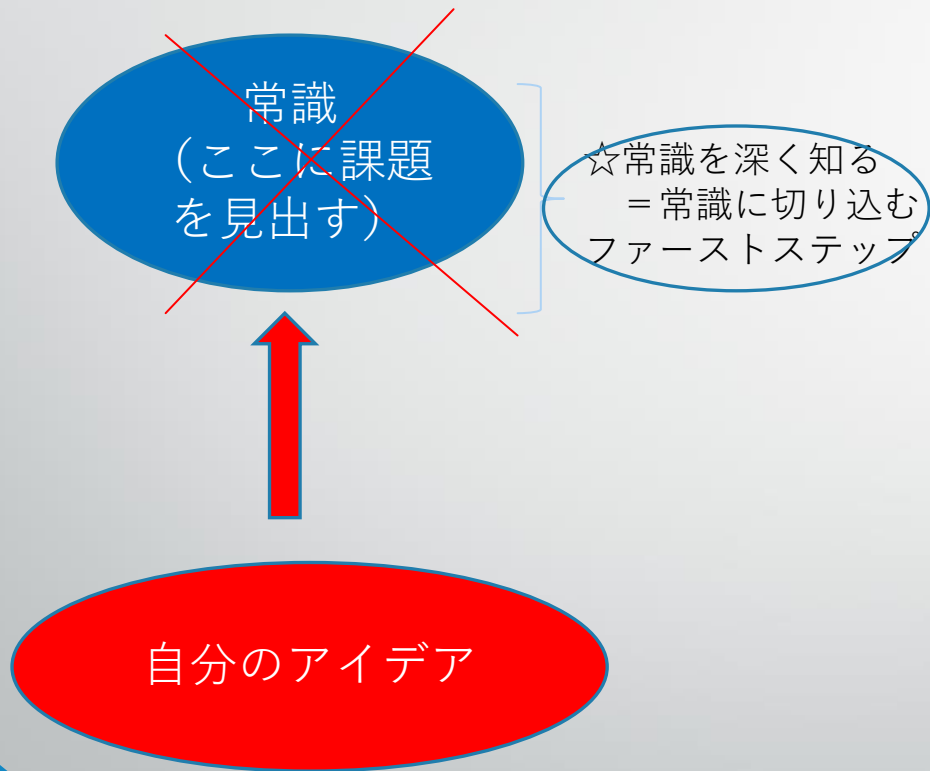


課題の質

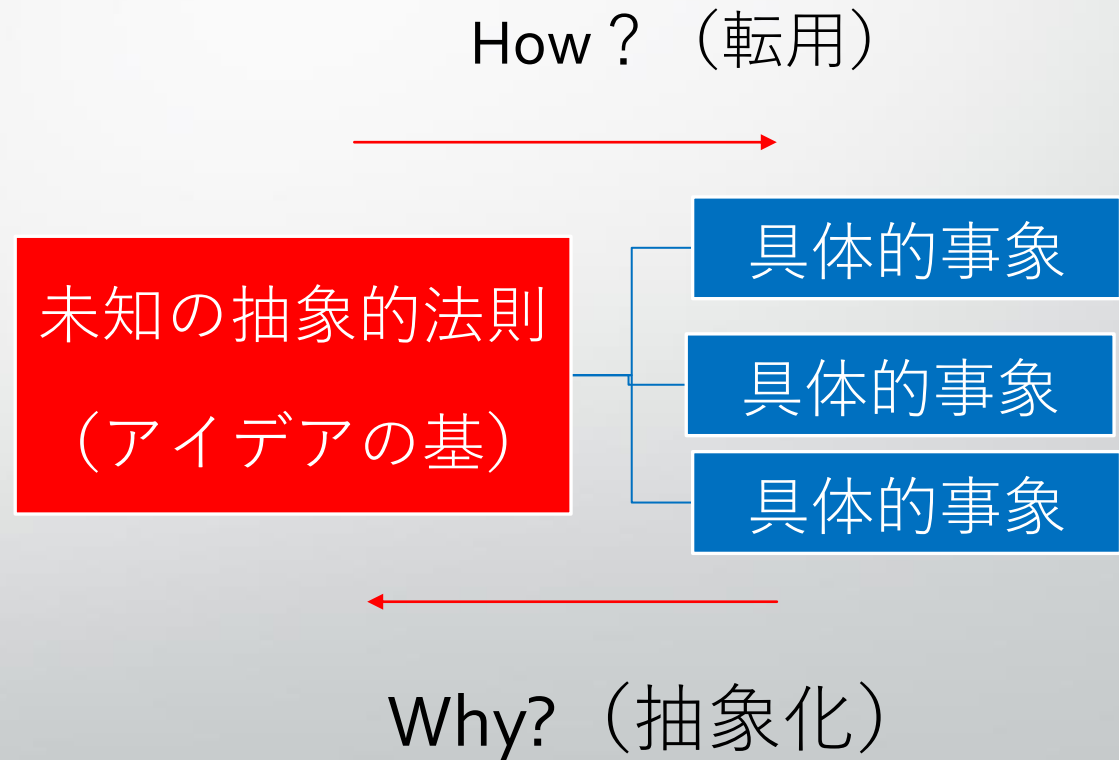
1、Problem-Solving型 (☆☆☆)

☆質の高い課題と解決策を見つける

< 常識に切り込む >



< 未知の抽象的法則 >



2, Comparative-Advantage型 (☆☆)

特徴

= 独自のアイデアで実現できる理想状況のメリットを強調する。

アイデアの相対的有効性を、特定課題の解決策として示すものが多い。

トピック例) 会話のきっかけとしてのマジック、緊張をほぐすための変顔

2, Comparative-Advantage型(☆☆)

☆Problem-Solving型は現状の害の深刻性を強調し、

Comparative-Advantage型は理想状況のメリットを強調するが、

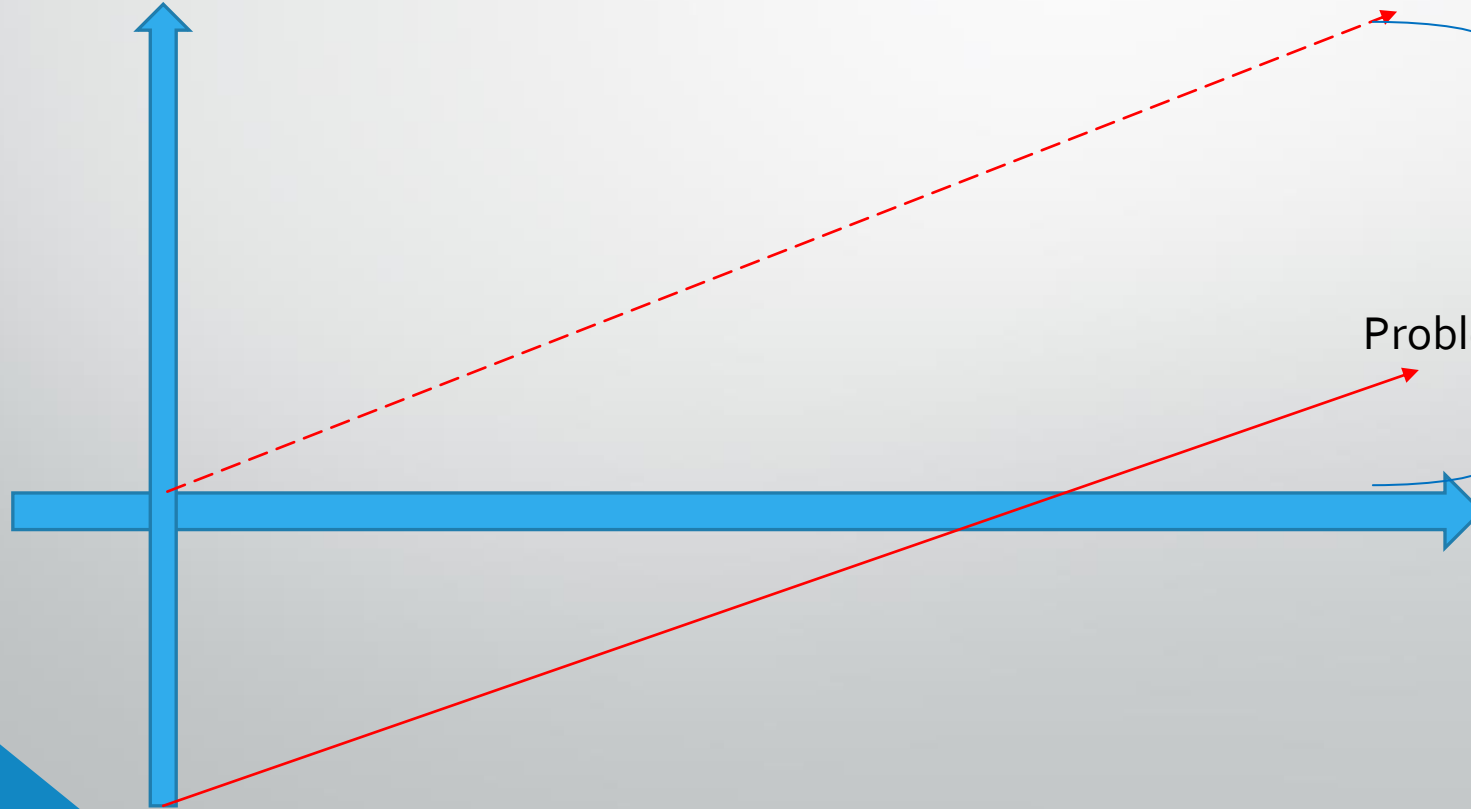
現状と理想のギャップを改善するという点で本質は同じ

Merit=AD-DA

Comparative-Advantage型

メリット

Problem-Solving



2 .Comparative-Advantage型 (☆☆)

☆最重要注意点

<課題のターゲティングは明確かつ適切か>

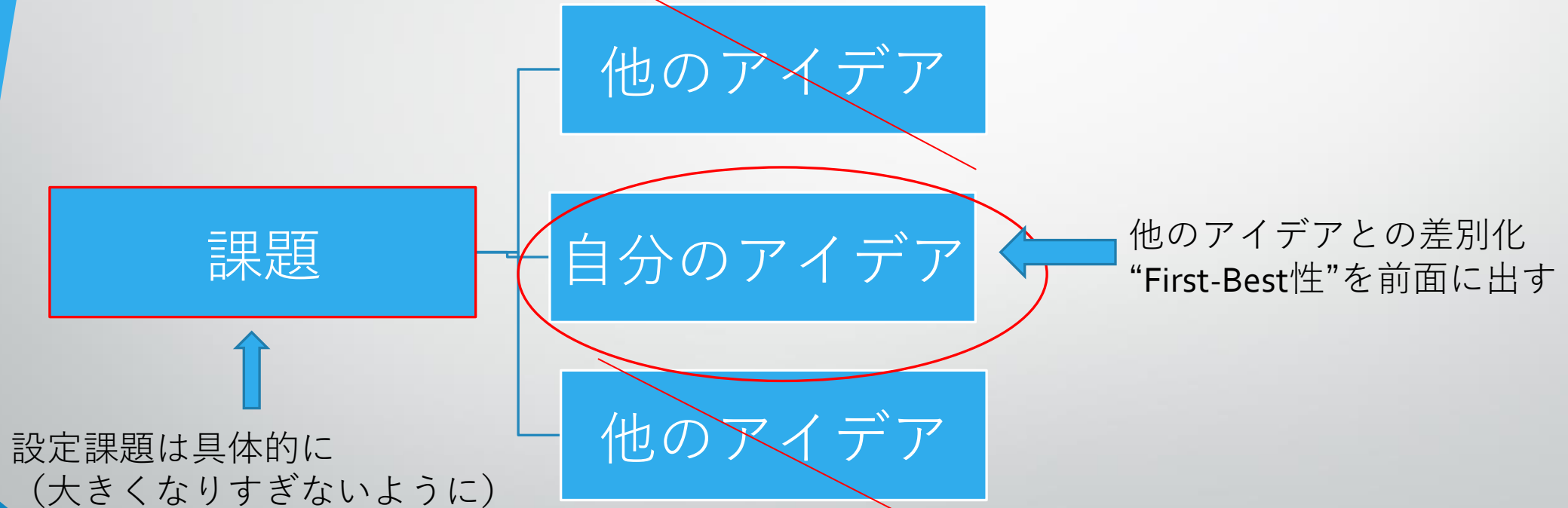
・アイデアによって解決する課題は明確か、またアイデアと課題がマッチしているか

<なぜその解決策が相対的に有効かを示せるか>

・他のアイデアでも解決し得る課題に対して、自分のアイデアの優越性を示せるか、自分のアイデアが“First-Best”であることを示せるか

2, Comparative-Advantage型 (☆☆)

☆設定課題の明確さと、アイデアの相対的有効性を示す



3、Story-Telling型 (☆)

- 特徴

汎用的なアイデアを、独自の世界観の中で印象付けて伝える

トピック例) 他人の目を気にせず好きなことやろう、夢を諦めるな、自分で決断しよう

* 基本的にアイデアそのものの独自性が見出せないときに用いられるが、基本的にESSでは評価されない。

* ストーリーテリングで勝てるスピーカーは強い「エトス性」を有している者に限る

3, Story-Telling型 (☆)

☆最重要注意点

<一般化を忘れない>

ストーリーテリングでも最低限の一般化は必須。

特に、T/Pで学んだLessonが聴き手にとっても意義があるものであることを客観的に示すことは必須。

<独自の世界観と印象付けは必須>

「当たり前を当たり前を感じさせない」ために、比喩を用いて独自の世界観を作り出す必要がある。

また、キーフレーズの多用や文章表現を加え、最大限聴き手の印象に残るスピーチにする工夫もまた不可欠。（文章表現の詳細は春セミのリライトレクチャーを参考に）

<おまけ> バリュースピーチで秀でるための表現技術例

代表例（詳細は割愛）

- ・ 強調したい語句の繰り返し
- ・ キーワードとその対義語の比較
- ・ 強調したい語句で韻を踏む
- ・ 比喩（直喩・隠喩）
- ・ 人間でないものを人間に例える擬人法
- ・ イラストレーション
- ・ 質問の投げかけ
- ・ 会話、インナーボイス
- ・ 抽象表現→具体表現
- ・ キーワード・キーフレーズの多用

終わりに

今回のレクチャーは、あくまで僕の個人的な考えをまとめたものなので、絶対的な正解ではありません。また、当然ながらこのレクチャーの内容を覚えればオープン大会に出られるというものでもありません。

あくまで、今後皆さんがスピーチ作成する上での「考える」ための1つの材料として活用してください。

今後とも皆さんのスピーチ活動を応援しています！添削やレクチャー依頼等あればいつでも連絡してください！ふぁいと！！

Gmail : 17edo81r@rikkyo.ac.jp