

スピーチ基礎

スピーチインストラクター ジャッジ管理

飯島 颯

自己紹介

- 名前: 飯島 颯
- 大学: 立教大学
- 実績: 2018年ノートルダム杯出場

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
- 趣味: 4時間くらい散歩(日焼けしすぎてパリピだと思われる)、成田空港までランニング(警備員困惑)
- 得意分野: 主張の言語化、段落構成・文構成の整理、ライティング技術、QA、基本文法チェック
- 苦手分野: ハイレベルな英語添削、細かいワードチョイス、エクステンポ

PREVIEW

- ESSスピーチとは
- 人を説得する要素(トピック選びの観点)
- 人を説得する要素(構成要素の観点)
- スピーチ作成・準備の流れ
- トピック選定ブレスト
- 構造ブレスト(フローチャート)
- ライティング
- 基礎確認の参考となるスピーチ
- FAQ(1)~(7) (自学用)

ESSスピーチとは

- PERSUASIVE SPEECH・・・聴き手を「説得」するスピーチ
(⇔INFORMATIVE SPEECH, INSPIRATIONAL SPEECH)

* そもそも「説得」とは？

＝相手の「共感」を促し、その行動を変えること

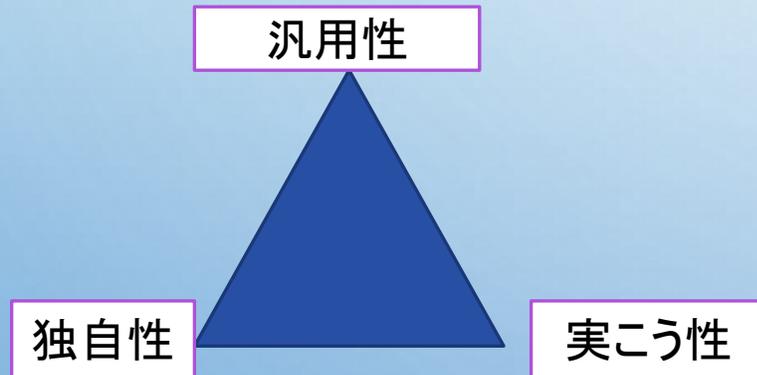
* 「共感」とは？「理解」や「納得」との違いは？

→「共感」＝聴き手が実際に行動を起こそうと思える状態

☆ 前提＝ESSスピーチで求められるのは「課題解決」

人を説得する要素（トピック選びの観点）

- 「良い」トピック＝聴き手に「新たな価値」を提供するもの
 - * 価値＝一般的な考え方との「差異」
- ☆POINT: 「学生」視点ではなく、（社会人）視点で考えよう！！
- * 必要な要素＝「汎用性」「独自性」「実こう性（＝実行性と実効性）」



人を説得する要素（構成要素の観点）

- 人を説得するために必要な構成要素は3つ
- ログス＝（論理）的要素＝「内容」の妥当性を示す（客観性、何を伝えるか）
- パトス＝（情熱）的要素＝表現力を示す（デリバリー、どう伝えるか）
- エトス＝（人格）的要素＝「主張」の妥当性を示す（主観性、どんな人が伝えるか）

→客観と主観を上手に組み合わせて意見を表現する→「説得」

スピーチ作成・準備の流れ

• トピック探し



トピック選定ブレスト



構造ブレスト(フロチャ)



ライティング



リライト



デリバリー練習



QA対策



本番！

* ブレインストーミングとは

1、トピック選定ブレスト

・・・自分の想いを掘り下げ、それを言葉にする

2、構造ブレスト

・・・言葉にした想いを構造的に整理する

トピック選定ブレスト

1、トピック候補をあらかじめ出しておき、汎用性・独自性・実こう性のバランスを基に「適切」なトピックを選ぶ

☆他者の意見を取り入れ、できる限り客観的に

2、MAIN CLAIM 言語化・IDEAL SITUATION設定・抽象表現の定義・ターゲット設定等

* MAIN CLAIM = 聴衆の気持ちや行動の変化を促す主張の核

☆必ず「一言」になるまで整理する

☆トピック選定ブレストが中途半端なまま構造ブレストに進まない！

構造ブレスト(フローチャート)

- M/C, I/Sを軸に、段落構成を組み立てる

☆段落構成の基本の型=PHCS

PROBLEM・・・現状生じている課題(現状と理想の差を示す) = ☆最重要、できる限り具体的に設定する

HARM・・・Pによって生じる弊害(質・量・確率で示す)

CAUSE・・・Pを生み出す原因(広く深く分析)

SOLUTION・・・Cに対応する解決策(実行性と実効性)

☆SOLUTION→CAUSE→PROBLEM→HARM→I/Sの実現

の全体的な繋がりがあること=「論理的」

ライティング

- パラグラフライティングで、文構成を整える

☆ パラグラフライティング = 1つの段落内の文構成が以下の3つの要素で整理されていること

TOPIC SENTENCE

- ・・・その段落で述べたい内容を示す冒頭の文 (☆CCF)

SUPPORTING SENTENCE

- ・・・T/Sでの主張が正しいことを示す裏付けの文(データ、具体例、自己体験、説明などなど)

CONCLUDING SENTENCE

- ・・・T/Sでの主張をより具体的に示して段落をまとめる文

基礎確認の参考となるスピーチ

- “WHY AM I ANGRY?”
- “SETTING FOOT ON THE FIELD”
- “BREAK THE CHAIN”
- “YOUR LETTER FOR THEIR LIVES”
- “HOPE FOR THE BEST, PREPARE FOR THE WORST”

FAQ(1)

Q、実効性と実行性はどちらが大事？

A、実効性。実行できても効果がなければそもそも実行する意味がない。

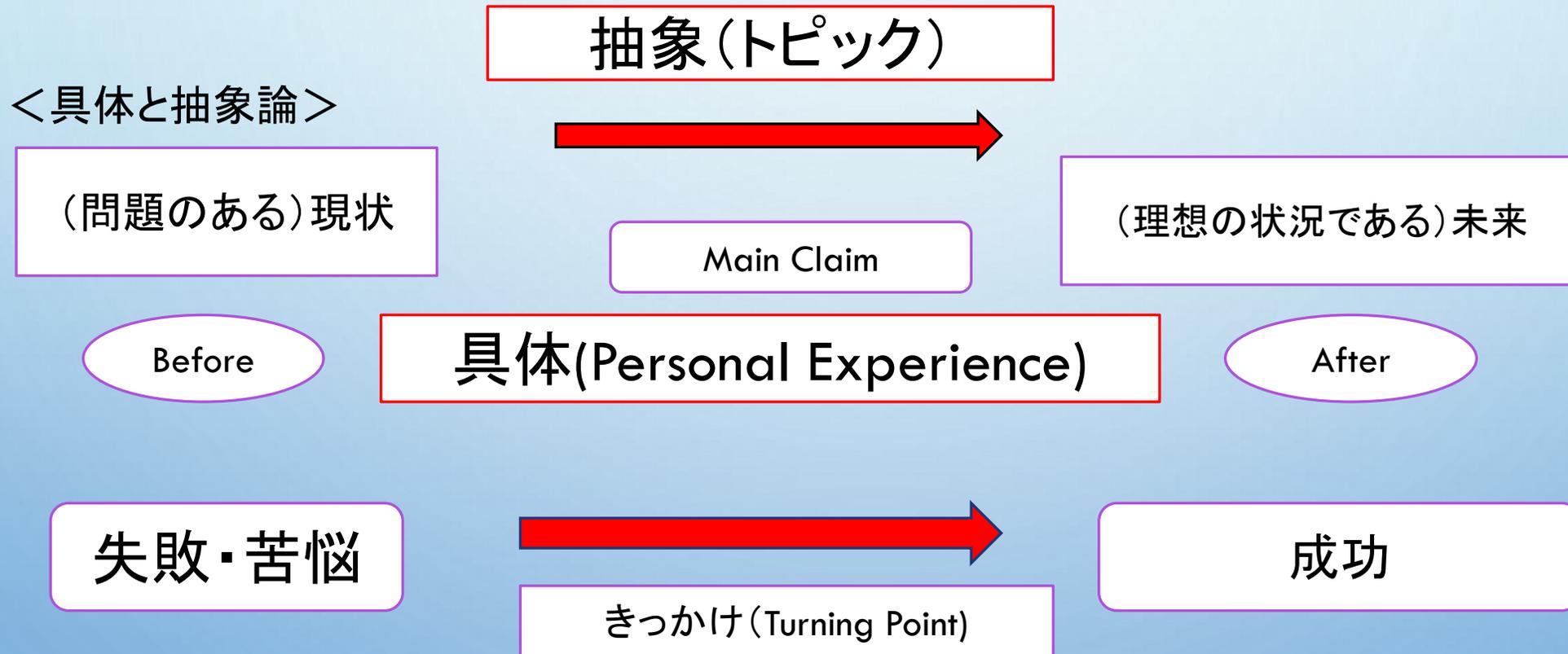
また、一見実行性が低いように見えても、いかに「実行しよう！」と思わせることができるかがスピーカーの腕の見せどころ(だと個人的には思う)

FAQ(2)

- Q、自己体験ってどう入れるの？
- A、入れ方はさまざま。ポイントは「具体と抽象」の関係を押さえること。

☆抽象(TOPIC)の世界と具体(PERSONAL EXPERIENCE, 自己体験)の世界は常に対応関係にある(次ページの図を参照)

FAQ(2)



FAQ(3)

- Q、初心者が多いミスって何ですか？
- A、1、M/Cが言語化しきれてない

☆トピック選定ブレストに一番時間をかけよう！！

2、ロジックが整理しきれてない

→全体の繋がりを見直そう！特に一番多いのはPROBLEMが特定し切れていないパターン。

☆トピック選定ブレストで設定したI/Sの「逆」=PROBLEMと考えるとわかりやすい

3、「あなたらしさ」がない

→自己体験を描くときは、「時」「情景」「感情」を押さえよう

☆特に大切なのはスピーカーの「感情」を表現すること。

FAQ(4)

- Q、トピック候補が見つからないんですけど、、、
- A、

1、日常過ごす中で生じた自分の感情や感覚に対して、「なぜそう感じたのか」「何がそう感じさせたのか」を言語化してみよう！

☆参考文献 「メモの魔力」「イシューからはじめよ」

2、ニュースアプリ等を使って、もっと社会に目を向けてみよう！

☆参考アプリ「NEWSPICKS」

FAQ(5)

- Q、バリュースピーチとソーシャルスピーチの違いは？
- A、スピーチで変えようとしている価値観が、
より「外(社会)」に向いているのがソーシャルスピーチ。
より「内(個人の価値観)」に向いているのがバリュースピーチ。

☆ただし、明確な境界線はなく、そのハイブリッド型も多く存在する。また、
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視野を狭めることになるのでおススメしない。

FAQ(6)

Q, HARMが思いつかないんですけど、、、

A, HARMは不要なことも多い。

そもそもHARMが明らかかなトピック(自殺など)や、「客観的に」深刻性を示すことが難しいトピック(特にバリュースピーチ)など。

そのような場合は、HARMの段落を設ける代わりに、

「失敗や苦悩」の自己体験を使って、「主観的(感情的)」に深刻性を表現しよう！ 要はその問題に対して「深刻だ！」と思わせればHARMの役割は実質的に果たされる。

FAQ(7)

- Q、「良いスピーチ」とは何だと思えますか？
- A、(あくまで1つの解答として)

I(スピーカー)と、YOU(オーディエンス)が“WE”となるスピーチ。

(優秀なスピーカーが文章内で“YOU”ではなく“WE”を用いたり、巧妙にユーモアを交えるのもそのため。メッセージを押し込む際も、「やれ！」という「命令」ではなく、「一緒にやろう！」という「呼びかけ」の方が人は動く)

☆参考文献「伝え方が9割」