

### 「伝える」から、「伝わる」英語スピーチ・プレゼンへ

皆さんは、こんな経験はありませんか？

「英語は間違えていないはずなのに、メッセージが伝わっていない気がする…」

「一生懸命準備したのに、聞き手の反応がいまひとつ…」

私は英語教育に携わるようになってから、多くの授業でスピーチやプレゼンテーション（以下、プレゼン）を取り入れてきました。受講生たちは、これまでに学んだ英語の知識を駆使して原稿を作成し、発表時には聞き手とのアイコンタクトを意識するなど、形式的には優れたプレゼンを行っていました。しかし、伝えたい内容が効果的に伝わっていないと感じることも少なくありませんでした。実社会において、スピーチやプレゼンは意思決定や行動喚起といった重要な場面で用いられるため、この「伝えているのに伝わらない」という問題は、皆さんにとって将来大きな機会損失となり得ます。

この問題に対処するために、私は受講生のプレゼンを何度も視聴し、分析し、たくさん関連書籍を読み、原因を探りました。その結果、書き言葉と話し言葉の違いを理解していなかったり、意味のまとまり（チャンク）を意識した話し方ができていなかったり、文字の多いスライドで要点が分かりにくかったりなど、様々な原因が浮き彫りになりました。これらに対処するために、授業では新たな活動やタスクを導入し、受講生のスピーチ・プレゼンは着実に向上していきました。

本書は、これまでの授業での試行錯誤と、受講生の反応や同僚の先生方のフィードバックをもとに作成されました。英語スピーチ・プレゼンの基本的な要素（構成、英語表現、発声法、ジェスチャーなど）に加え、より「伝わる」ための技術に重点を置いています。正しい英語を話すだけでは不十分であり、聞き手に理解・納得・共感してもらうためには、情報を分かりやすく説明し、説得力を高める技術（レトリック）や、聞き手の興味を惹くスキルが不可欠です。本書では、効果的な始め方（フック）や言葉に豊かな表現を与えてくれる修辭技法、聞き手の興味を維持するストーリーテリングの手法など、類書ではほとんど扱われていない様々なテクニックについて学ぶことができます。また、緊張を和らげるコツや魅力的なタイトルの作り方など、実践的なアドバイスも豊富に取り入れています。

本書を通じて、皆さんが聞き手に「伝わる」ための具体的なテクニックやスキルを学び、より高いレベルで英語スピーチ・プレゼンができるようになることを願っています。最後に、本書の出版にあたり、終始ご尽力くださいましたくろしお出版の堀池晋平さんに深く感謝申し上げます。

2024年8月

佐伯卓哉

# Contents

はじめに	3
この本をお使いになる方へ	6
サポートページ/教授用資料などについて	8

## Part 1: 伝わる英語スピーチ

### Lesson 01 スピーチ・プレゼンテーションの基礎知識

1. 本書で学べるスピーチ・プレゼンスキル	10
2. スピーチ・プレゼンの目的	12
3. 基本的な構成パターン	13
4. 接続表現の種類と役割	18
<b>Speech Preparation 1</b>	19

### Lesson 02 聞き手を惹きつける始め方

1. 序論の基本構成	20
2. 心をつかむ始め方「フック」	21
3. 「読みたい」を引き出す本の紹介	23
<b>Speech Preparation 2</b>	25

### Lesson 03 伝え方の王道「PREP 法」

1. 本論の基本構成	28
2. 説得力を高める PREP 法	29
3. つなぎ言葉の英語表現	32
4. PREP 法を用いた自己 PR	33
<b>Speech Preparation 3</b>	35

### Lesson 04 共感を得るストーリーテリング

1. ストーリーの重要性	37
2. ストーリーテリングのポイント	38
3. ストーリーテリングの実践	40
<b>Speech Preparation 4</b>	42

### Lesson 05 伝わる話し方とジェスチャー

1. 話し方の工夫 5 選	44
2. 発音改善の 4 ステップ	49
3. 意味を際立たせる 5 つのジェスチャー	51
4. 避けたい動作と基本姿勢	53
<b>Speech Preparation 5</b>	55

<b>コラム</b> 緊張への 5 つの対処法	56
-------------------------	----

## Part 2: 伝わる英語プレゼンテーション

### Lesson 06 問題解決型プレゼンの構成

- 1. 問題解決型プレゼンの構成 ..... 58
- 2. 問題解決型プレゼンの英語表現 ..... 60
- 3. 通販番組に学ぶ問題解決型プレゼン ..... 61

**Presentation Preparation 1** ..... 64

**コラム** アイデアの紹介～問題点や解決策を探すヒント～ ..... 65

### Lesson 07 グラフの説明方法

- 1. グラフの目的と種類 ..... 66
- 2. グラフの説明方法 ..... 68
- 3. グラフを用いたアドバイス ..... 70

**Presentation Preparation 2** ..... 74

**コラム** アイデアの生み出し方～問題解決の3ステップと手法～ ..... 75

### Lesson 08 伝え方の技術

- 1. わかりやすい伝え方3選 ..... 77
- 2. 聞き手を動かす伝え方2選 ..... 80

**Presentation Preparation 3** ..... 86

**コラム** 行動心理学の知見を取り入れよう！ ..... 87

### Lesson 09 記憶に残る言葉の作り方

- 1. オバマもジョブズも使っていた修辞技法5選 ..... 88
- 2. 聞き手を惹きつけるタイトルの作り方 ..... 93

**Presentation Preparation 4** ..... 95

### Lesson 10 伝わるスライドの作り方

- 1. 伝わるスライドの特徴 ..... 96
- 2. スライドでの文字表現 ..... 97
- 3. リスニングで学ぶスライド修正活動 ..... 100
- 4. 伝わるスライドの作り方 ..... 101

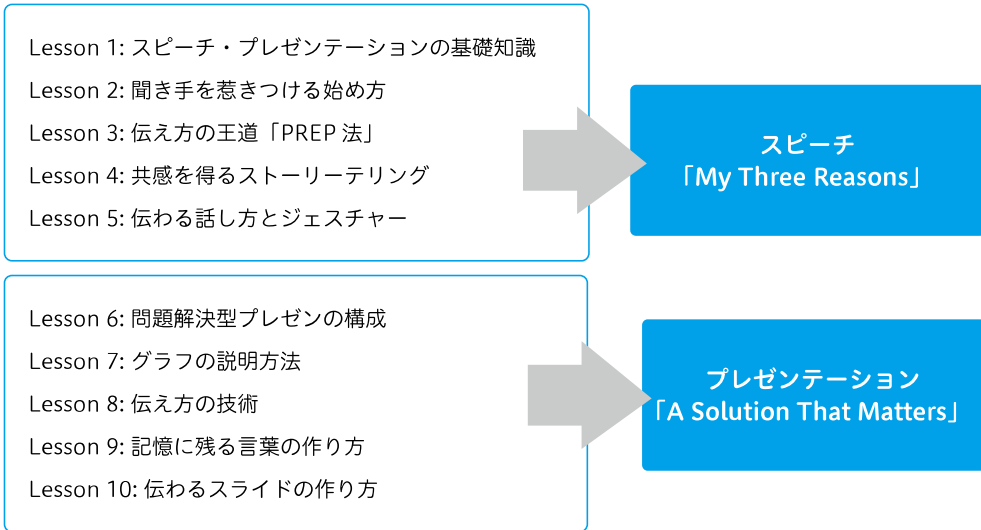
**Presentation Preparation 5** ..... 109

本書で学んだ内容のレビュー ..... 110

# この本をお使いになる方へ

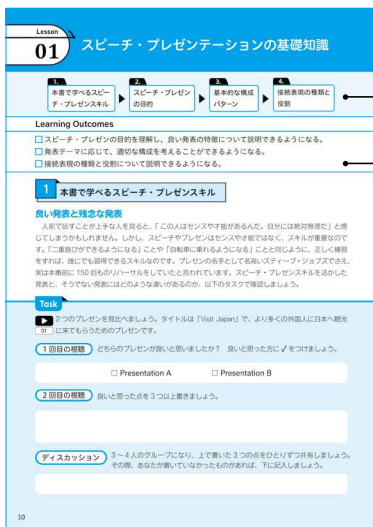
## 全体の構成

本書は10レッスンで構成されており、大きく2つのパートに分けられます。Lesson 1～5では、説得力のあるスピーチをするために必要な知識とスキルを学びます。これらのレッスンで得たことを活かして、スピーチ「My Three Reasons」に挑戦しましょう。Lesson 6～10では、効果的なプレゼンテーションをするためのテクニックや実践的な方法を習得します。10回のレッスンを通して学んだことを基に、プレゼンテーション「A Solution That Matters」に挑戦しましょう。



## 各レッスンの構成

本書の各レッスンは、次のような構成になっています。



### ① 学習内容

レッスンで学ぶ学習内容を示しています。学習する項目を事前に確認しておきましょう。

### ② 学習目標

レッスンを修了した時点で達成していきたいことを、Learning Outcomes という名称の can-do 形式で示しています。レッスンの前に確認するだけでなく、レッスンの後にしっかりと習得できたかを確認する際にも活用しましょう。

Lesson 01 \ スピーチ・プレゼンテーションの準備知識

**スキルとしてのスピーチ・プレゼン**

「Vist Japan」という同じトピックについてのプレゼンですが、さまざまなスキルを高めることで、より聞き手の興味を惹きつけ、より魅力的にメッセージを伝えることができます。実は、目のプレゼンには以下の要素やスキルが盛り込まれています。

本書では10回のレッスンで、スピーチ・プレゼンの各要素に向けた準備 (Speech Presentation Preparation) において、これらの要素とスキルを学びます。

**成功する英語プレゼンに向けた4ステップと10のスキル**

<p><b>01 Plan</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● テーマ・目的・ゴール</li> <li>● 聴衆分析</li> <li>● 下調べ</li> </ul>	<p><b>02 Script</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 内容と構成</li> <li>● 表現表現</li> <li>● レトリック (仕わる技術)</li> </ul>
<p><b>03 Slide</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 文字と色</li> <li>● 写真・グラフ・図表</li> </ul>	<p><b>04 Delivery</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 話し方</li> <li>● ボディ・ランゲージ</li> </ul>

**解説 レトリック (仕わる技術) とは**

レトリックとは、聞き手の興味関心を惹きつけ、効果的に説明・説明する技術です。たとえば、論議的な内容をわかりやすく説明するために、聞き手になじみのあるものなどでたとえて説明したり (比喩)、テーマに関連した質問やクイズを投げかけたり、ご当地ネタを盛り込んだり、聞き手の名前を呼んだりすること、聞き手を驚かせるテクニックです。どのような場面、場面でのスピーチを効果的に伝えるために、改めて得意な場面ごとの効果を生かしてもらうためにレトリックが用いられています。より身近なところでは、報道や小説、有名な引用 (名言) などにもさまざまなレトリックが使われています。本書では、「コトバマジック」(Lesson 3)、ストーリーテリング (Lesson 4)、伝え方の磨き (Lesson 5)、聴衆反応 (Lesson 6) などにおけるレトリックを学びます。

**③ 解説**

学習内容についての解説をしています。下のタスクを行うために必要な内容ですので、しっかりと確認しましょう。

**2 スピーチ・プレゼンの目的**

聞き手は話し手に興味を持って聞いているのではなく、「自分の未来がどうなるのか」に興味を持って聞いているのです。

堀田之 (岩崎敬和にコチ / 作)

「My Dream」というテーマでスピーチをしてくださいと言われて、皆さんはどのようなスピーチをしますか？ 文字通りにテーマを解釈し、My dream is to travel around the world and eat delicious food という話を長く話しては、聞き手は耳を離れてはなりません。その内容は、多くの聞き手にとって面白くないです。

このテーマで有名なスピーチにキング牧師の「私は夢がある」(I Have a Dream) があります。彼は演説の中で「私も I have a dream」といって夢を語っていますが、彼が語ったスピーチはいつも聞き手が驚かされているのでしょうか？ その理由は、人種差別の話を聞いたその夢は、キング牧師自身の夢 (my dream) だけでなく、聞き手の夢 (our dream) でもあり、ひいてはアメリカという国全体の夢の夢でもあったからです。だからこそ、彼のスピーチは聴衆の心をつかみ、時代や国境を超えて広く受けられているのです。

つまり、スピーチ・プレゼンとは「人前で誰かに話さること」ではなく、「聞き手のために話すこと」なのです。聴衆の準備をするときは、テーマを自分中心ではなく、聞き手中心に置き換えて、聞き手の利益 (what's in it for me?) (私にとって何が利益があるのか) を考えるようにしましょう。ちなみに、この言葉は自分自身と聞き手、マーケティングやサービスの業界で用いられています。

**Task**

以下の各場面で行う話を話すとき、聞き手の気持ちになって考え、適切な内容を書いている場面を描き、自分も想像してみてください。

(1) You are a job-seeking student and will have an interview at a company where you are required to introduce yourself. You are going to:

(A) give your name, birthdate and place of birth, and talk about your hobbies, skills, and favorite food.

(B) explain why you have decided to apply for the position and what you know about the company.

(C) describe your previous experiences and how it relates to the position you are applying for.

**④ Task**

解説で学んだ内容の理解を確認したり、話し合ったり、実際に発表したりします。個人で行うタスクや、グループで一緒に行うタスクがあります。

Lesson 01 \ スピーチ・プレゼンテーションの準備知識

**Speech Preparation 1**

**スピーチ「My Three Reasons」の概要**

あなた自身を3つの理由で説明しましょう。自分自身が興味のあるテーマを基にすることで、熱意をもってスピーチをすることが出来ます。あなたが好きなことや、興味関心のあるテーマは何ですか？

**ポイント**

- Should convenience stores be open 24 hours?
- Should university tuition fees be abolished?
- Three reasons why Japan should adopt a four-day workweek

**1. サンプルスピーチの概観と内容理解**

▶ 原稿コンテンツから、ワークシートをダウンロードしましょう。その後、サンプルスピーチを視覚的に理解し、ワークシートに書かれた疑問に英語で答えましょう。

**2. スピーチのトピックと状況設定**

原稿コンテンツから、ワークシートをダウンロードしましょう。ワークシート内の指示や解説、聞き手の例を参考に、自分のスピーチに向けてトピックや状況、目的やゴールを明確にしましょう。

**3. 聞き手分析**

原稿コンテンツから、ワークシートをダウンロードしましょう。ワークシート内の指示や解説、聞き手の例を参考に、想定する聞き手の分析を行います。

**⑤ Preparation**

各レッスンの最後には、Preparation のセクションがあります。Lesson 1 ~ 5 の Preparation では、スピーチ「My Three Reasons」の準備を行い、Lesson 6 ~ 10 の Preparation では、プレゼンテーション「A Solution That Matters」の準備をします。

## サポートページ／教授用資料などについて

### サポートページについて

本書で紹介している音声や動画、外部リンクなどは、本書のサポートページにてご利用いただけます。

### ▼本書のサポートページ

**[https://www.9640.jp/books\\_984/](https://www.9640.jp/books_984/)**

### ▼パスワード

**presenSS84** ※すべて半角英数字で正確に入力してください。

サポートページのコンテンツは、図書館の館内または館外貸し出しなどで、本書を一時的に利用する方もお使いいただけます。

### 解答や解説について

テキストという性質上、本書には解答や解説は付属していません。ただし、本書をテキストとしてご採用の先生には、解答や解説を含む教授用資料をご提供します。

### 教授用資料について

本書をテキストとしてご採用の先生には、教授用資料をご提供いたします。下記のウェブページから詳細をご確認のうえ、お申し込みください。

**[https://www.9640.jp/books\\_984/teacher](https://www.9640.jp/books_984/teacher)**

Part

# 1

## 伝わる英語スピーチ

---

Lesson 1 から Lesson 5 では、説得力のあるスピーチをするための知識とスキルを学習します。構成や英語表現などの基礎的な知識に加えて、聞き手を惹きつけるためのスキルを習得し、説得力のあるスピーチを目指しましょう。

1.

本書で学べるスピーチ・プレゼンスキル

2.

スピーチ・プレゼンの目的

3.

基本的な構成パターン

4.

接続表現の種類と役割

## Learning Outcomes

- スピーチ・プレゼンの目的を理解し、良い発表の特徴について説明できるようになる。
- 発表テーマに応じて、適切な構成を考えることができるようになる。
- 接続表現の種類と役割について説明できるようになる。

1

## 本書で学べるスピーチ・プレゼンスキル

### 良い発表と残念な発表

人前で話すことが上手な人を見ると、「この人はセンスや才能があるんだ。自分には絶対無理だ」と感じてしまうかもしれません。しかし、スピーチやプレゼンはセンスや才能ではなく、スキルが重要なのです。「二重跳びができるようになる」ことや「自転車に乗れるようになる」ことと同じように、正しく練習をすれば、誰にでも習得できるスキルなのです。プレゼンの名手として名高いスティーブ・ジョブズでさえ、実は本番前に150回ものリハーサルをしていたとされています。スピーチ・プレゼンスキルを活かした発表と、そうでない発表にはどのような違いがあるのか、以下のタスクで確認しましょう。

## Task



2つのプレゼンを見比べましょう。タイトルは「Visit Japan」で、より多くの外国人に日本へ観光に来てもらうためのプレゼンです。

### 1回目の視聴

どちらのプレゼンが良いと思えましたか？ 良いと思った方に✓をつけましょう。

 Presentation A

 Presentation B

### 2回目の視聴

良いと思った点を3つ以上書きましょう。

### ディスカッション

3～4人のグループになり、上で書いた3つの点をひとりずつ共有しましょう。その際、あなたが書いていなかったものがあれば、下に記入しましょう。



## スキルとしてのスピーチ・プレゼン

「Visit Japan」という同じトピックについてのプレゼンですが、さまざまなスキルを活かすことで、より聞き手の興味関心を惹きつけ、より魅力的にメッセージを伝えることができます。実は、Bのプレゼンには以下の要素やスキルが含まれていました。

本書では10回のレッスンと、スピーチ・プレゼンの各発表に向けた準備 (Speech/Presentation Preparation) において、これらの要素とスキルを学びます。

### 成功する英語プレゼンに向けた4ステップと10のスキル

#### 01 Plan

- テーマ・目的・ゴール
- 聴衆分析
- 下調べ

#### 02 Script

- 内容と構成
- 英語表現
- レトリック (伝わる技術)

#### 03 Slide

- 文字と色
- 写真・グラフ・図表

#### 04 Delivery

- 話し方
- ボディーランゲージ

#### 解説 レトリック (伝わる技術) とは

レトリックとは、聞き手の興味関心を惹きつけ、効果的に説明・説得する技術です。たとえば、抽象的な概念をわかりやすく説明するために、聞き手になじみのあるものでたとえて説明したり (比喩)、テーマに関連した質問やクイズを投げかけたり、ご当地ネタを盛り込んだり、聞き手の名前を呼んだりすることも、聞き手を惹きつけるテクニックです。ビジネスでは、商品やサービスを効果的に伝えるために、政治では有権者に自分の政策を支持してもらうためにレトリックが用いられています。より身近なところでは、歌詞や小説、有名な引用 (名言) などにもさまざまなレトリックが使われています。本書では、つかみ (フック) (Lesson 2)、ストーリーテリング (Lesson 4)、伝え方の技術 (Lesson 8)、修辞技法 (Lesson 9) などにおけるレトリックを学びます。

## 聞き手を惹きつける始め方

1.

序論の基本構成

2.

心をつかむ始め方  
「フック」

3.

「読みたい」を引き出す  
本の紹介

## Learning Outcomes

- 序論の基本的な構成について説明できるようになる。
- フックの役割と種類について説明できるようになる。
- 序論の構成とフックを用いて、聞き手を惹きつける本の紹介ができるようになる。

1

## 序論の基本構成

Lesson 1 では、スピーチやプレゼン全体の構成を確認しましたが、今回は序論の構成を確認していきましょう。一般的に、序論は右の図の流れで構成されています。まず、フック(つかみ)で聞き手の興味関心を惹きつけ、トピックに関する背景知識を説明し、話の目的と大まかな流れを示します。

フック



釣り針で魚を捕らえるように、フックで聞き手の興味関心を惹きつけましょう。

背景知識



本論で話す内容を理解してもらうために、前提となる情報を説明しましょう。

主張



序論の最後では、スピーチの目的や主張 (thesis statement)、流れ (preview) を示しましょう。

## Task



序論の構成を確認しながら、以下の英文を並べ替えましょう。その後、ペアやグループで答えを確認し、音声を聞きましょう。

- (A) This system is used in many countries around the world, including the United States, the United Kingdom, and Singapore.
- (B) In my speech today, I will argue that Japan should introduce the skip-grade system to give students the opportunity to learn at their own pace and reach their full potential.
- (C) This is possible with a skip-grade system, which allows students to skip a grade level if they demonstrate mastery of the material.
- (D) However, it has not been implemented in Japan.
- (E) Imagine a world where students can learn at their own pace and advance to the next grade level when they are ready.

( ) → ( ) → ( ) → ( D ) → ( )

フック

背景知識

目的や主張

## 伝え方の王道「PREP法」



## Learning Outcomes

- 本論の基本構成について理解し、説明できるようになる。
- PREP法について理解し、適切な説得材料（具体例や根拠）を選択できるようになる。
- PREP法を用いて説得力のある自己PRができるようになる。

## 1

## 本論の基本構成

Lesson 2 では、序論の基本構成について学びました。今回は、本論の基本構成を学びましょう。多くの場合、本論は3つの内容を中心に構成されます。「マジックナンバー3の法則」という言葉があるほど、「3」という数字は人間の記憶に残りやすいと言われています。

また、Speech Preparation 2でも説明したように、複数の内容を提示する際には、論理的な順序を考慮することが重要です。時系列やプロセスに沿って説明したり、抽象的な話題から具体的な内容へと移行したりすることで、聞き手は情報をより理解しやすくなります。複数の内容を単に並列に扱うのではなく、それらを論理的な流れで結びつけ、一貫性のある説明を心がけましょう。

## Task

以下のタイトルのスピーチにおいて、3つの内容をどのように並べるのが論理的だと思いますか？ 論理的だと思う順番に並べ替え、記号を解答欄に書きましょう。

## (1) The evolution and future of AI

- A: Future of AI
- B: AI today
- C: Beginnings of AI

( ) → ( ) → ( )

## (2) Three benefits of starting your day early

- A: Improved brain function
- B: Increased productivity
- C: More leisure time

( ) → ( ) → ( )

## 共感を得るストーリーテリング

1.

ストーリーの重要性

2.

ストーリーテリングの  
ポイント

3.

ストーリーテリングの  
実践

## Learning Outcomes

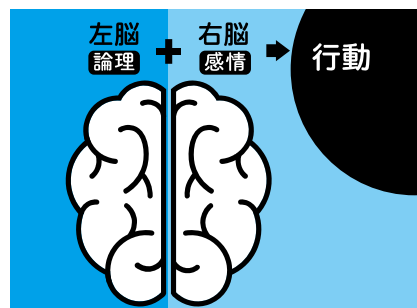
- スピーチやプレゼンにおけるストーリーの重要性について理解し、説明できるようになる。
- ストーリーテリングのポイントについて理解し、応用できるようになる。
- 具体的かつ感情に訴えるストーリーテリングができるようになる。

1

## ストーリーの重要性

ストーリーは共感を呼び起こしやすく、聞き手の行動を促しやすいと言われています。そのため、近年、ストーリーの力は大きな注目を集め、スピーチやプレゼンだけではなく、企業のブランディングやマーケティング（広告やCM）、メディアや教育など、様々な分野で活用されています。

通常、スピーチやプレゼンは、聞き手に特定の行動（購入する、投票する、承認するなど）を促すために行われます。しかし、客観的な論理や理屈（左脳が扱う内容）だけでは、人々の行動に結びつきにくい場合があります。話し手の経験やストーリー（右脳が扱う内容）によって感情を刺激され、共感することで、行動につながるのです。このように、共感を得やすいストーリーは、スピーチやプレゼンにおいて非常に重要な役割を果たします。



## Task



以下の英文は、ストーリーの効果を検証した実験で用いられたものです。実験参加者は5ドルを受け取った後、2つのグループに分かれます。1つ目のグループはAの情報を、2つ目のグループはBの情報を読み、謝礼金（5ドル）からいくらかを寄付したいか尋ねられました。どちらがより多くの寄付金を集められたと思いますか？ ペアやグループで意見を共有しましょう。

**A** Food shortages in Africa affect more than three million children. In Zambia, severe rainfall deficits have resulted in a 42% drop in corn production from 2000. As a result, about three million Zambians face hunger.

**B** Any money that you donate will go to Rokia, a seven-year-old girl who lives in Mali in Africa. Rokia is desperately poor and faces the threat of severe hunger, even starvation. Her life will be changed for the better as a result of your financial gift.

1.

話し方の工夫5選

2.

発音改善の4ステップ

3.

意味を際立たせる  
5つのジェスチャー

4.

避けたい動作と  
基本姿勢

## Learning Outcomes

- 話し方やジェスチャーの役割と重要性について説明できるようになる。
- 話し方の工夫（Chunk, Pace, Pause, Volume, Tone）と発音のコツを活かして話せるようになる。
- 適切なジェスチャーを用いて話せるようになる。

1

### 話し方の工夫5選

最近よく聞く曲を思い浮かべてください。あなたが好きなのは、その曲の歌詞ですか？ もしくは歌手の歌声やメロディーですか？ 両方大切だと思います。スピーチやプレゼンでも、歌と同じように伝えたい内容（歌詞）だけではなく、話し方（歌声）を磨く必要があります。歌うことは誰にでもできますが、相手の心に響くように歌うためにはテクニックが必要です。このレッスンではスピーチ・プレゼン用の話し方トレーニングをしましょう。具体的には以下の5つを学びます。

#### Chunk

意味のまとまりを意識して話す。

#### Pace

内容や語句の意味、重要度に応じて話す速さを変える。

#### Pause

質問を投げかけた後や、重要なことを言う前に小さな間をとる。

#### Volume

聞き手の注意を引きつけたいときに、大きな声で強調したり、あえて小さな声を使う。

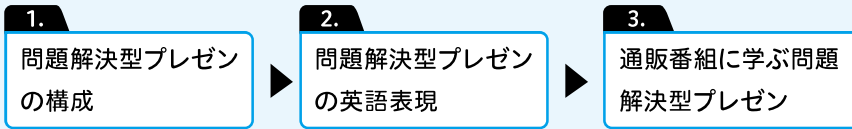
#### Tone

感情を伝えたり、共感を促したりしたいときに声色を変える。

## Chunk

チャンクとは、複数の単語で形成される意味のまとまりを示すフレーズを指します。チャンクを意識して話すことにより、文の構造が際立ち、聞き手は意味を理解しやすくなります。たとえば、I went to the store to buy some milk. という文は、I went to the store と to buy some milk の2つのチャンクに分けることができます。2つのチャンクの間小さな息継ぎを挟むことで、より聞き取りやすい話し方になります。

# 問題解決型プレゼンの構成



## Learning Outcomes

- 問題解決型プレゼンの構成について理解し、説明できるようになる。
- 問題や解決策を提示する際の英語表現を使うことができるようになる。
- 問題解決型プレゼンの構成と表現を用いてセールス・ピッチができるようになる。

## 1 問題解決型プレゼンの構成

スピーチ「My Three Reasons」では、理由を列挙する型のスピーチを実施しました。プレゼン「A Solution That Matters」では、問題解決型のプレゼンを行います。まず、序論部分で問題となっている現状を説明し、聞き手の関心を惹きつけて共感を呼び起こします。その後、なぜそのような問題が発生しているのか、その原因について説明します。そして、本論で具体的な解決策を提案し、最後に提案した解決策が実施されることによってどのような良い影響が期待できるかを述べます。

		例
問題 (Problem)	問題になっている現状について、写真やデータを用いて説明する	Increasing garbage in local parks (地域の公園におけるゴミの増加)
原因 (Cause)	なぜそのような問題が発生しているのか、その原因を述べる	Low frequency of garbage collection (ゴミの回収頻度が少ない)
解決案 (Solution)	具体的な解決策を提案する	Regular hosting of clean-up events (定期的なクリーンアップイベントの開催)
効果や展望 (Effect)	提案した解決策が実施されることによって、どのような良い影響が期待できるかを述べる	Safer and cleaner parks attracting more residents (公園がより安全で清潔になることで、住民にとって魅力的な場所になる)

## Task 1

36) 以下の文章を読み、Problem / Cause / Solution / Effect の句切れにスラッシュを記入しましょう。

In Japan, many students fall victim to "black baito" with long hours and low pay. This happens because employers take advantage of students who need money and don't know much about labor rights. To stop this, the government could make stricter rules for part-time jobs, such as how much workers get paid and how long they can work. Schools and universities could also teach students about their rights and how to complain if a job

1.

グラフの目的と種類

2.

グラフの説明方法

3.

グラフを用いたアドバイス

## Learning Outcomes

- グラフの目的と種類について理解し、データに合った適切なグラフを選択できるようになる。
- グラフを説明する際の流れや単語・熟語を理解できるようになる。
- 3種類のグラフを用いて、英語でアドバイスができるようになる。

1

## 1 グラフの目的と種類

グラフは数値データを視覚的に表現する方法のひとつです。データを文字や数字だけでスライドに表したり口頭で説明したりするより、的確にわかりやすく聞き手に伝えることができます。

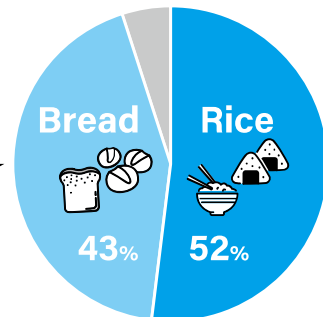
## Rice or bread for breakfast?

- Rice..... 52%
- Bread..... 43%
- Others .....5%



## Rice or bread for breakfast?

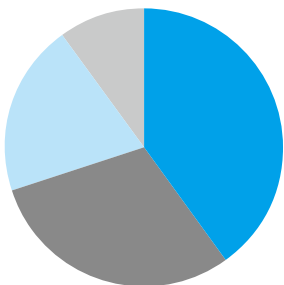
視覚的で理解  
しやすい！



グラフにはさまざまな種類がありますが、今回は円グラフ、棒グラフ、折れ線グラフについて学んでいきます。

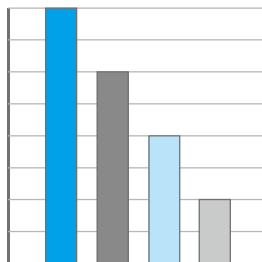
## 円グラフ (Pie chart)

円グラフは全体を100%としてひとつの要素の割合を表現するのに適しています。



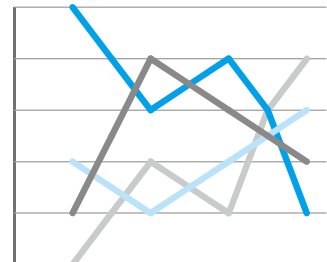
## 棒グラフ (Bar graph)

棒グラフは、人数や売上高など量の比較を表現するのに適しています。



## 折れ線グラフ (Line graph)

折れ線グラフは、複数項目の変化や率の推移を比較したいときに適しています。



1.

わかりやすい伝え方 3 選

2.

聞き手を動かす伝え方 2 選

## Learning Outcomes

- わかりやすく説明する方法（数字の変換、比喩、具体例）について理解し、実践できるようになる。
- 聞き手を動かす伝え方（「なぜ」から話す、比較）について理解し、実践できるようになる。
- 行動心理学の知見をプレゼンに活かす方法について理解できるようになる。

1

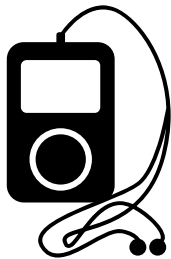
### わかりやすい伝え方 3 選

聞き手があなたの話を理解していないとき、それは必ずしも聞き手の理解不足だけが原因ではありません。相手に合わせた言葉選びや、聞き手の理解を高める工夫など、わかりやすく伝えることができなかった話し手にも原因があるはず。特にプレゼンにおいて、聞き手に理解してもらえないことは、話し手にとって重要な機会を逸することになります。なぜなら、プレゼンの目的は聞き手に何らかの行動（承認、購入、投票など）をとってもらうことですが、理解してもらえなければそれに失敗してしまうからです。このレッスンでは、わかりやすく伝える工夫として3つの方法を学んでいきましょう。

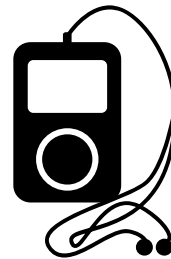
### 数字をイメージしやすい内容に変換する

下のイラストを見てください。2001年、Appleは5GBの音楽プレーヤー「iPod」を発売しました。どちらのキャッチコピーが魅力的だと思いますか？

**Storage for 5GB of MP3s**



**1,000 songs in your pocket**



左側は、正確な数字を用いて事実を伝えています。技術者にとっては有意義な内容かもしれませんが、しかし、ユーザー（消費者）にとって一番の関心事は「それで何ができるの?」ということです。右側のキャッチコピーは、その関心やニーズを見事に満たしています。このように、プレゼンで数字を説明する際は、聞き手にとって有意義でイメージしやすい内容に置き換えて伝えることが重要です。



## 記憶に残る言葉の作り方

1.

オバマもジョブズも使っていた修辞技法 5 選

2.

聞き手を惹きつけるタイトルの作り方

## Learning Outcomes

- 修辞技法とは何か説明できるようになる。
- 5 つの修辞技法を用いて、記憶に残る言葉を作れるようになる。
- 聞き手を惹きつけるタイトルを作れるようになる。

1

## オバマもジョブズも使っていた修辞技法 5 選

料理に味を引き立てるスパイスがあるように、言葉にも文章やプレゼンに豊かな表現を与える「修辞技法 (rhetorical devices)」があります。スピーチライターやコピーライターだけでなく、小説家や作詞家も多くの修辞技法を駆使して言葉を創造しています。また、私たちが知っている多くの名言にも様々な修辞技法が用いられています。修辞技法を学ぶことで、メッセージをより魅力的で記憶に残るものへと変えることができます。このレッスンでは、数ある修辞技法の中から、対照法 (antithesis)、繰り返し法 (repetition)、比喩 (metaphor)、誇張法 (hyperbole)、修辞疑問 (rhetorical question) を学習しましょう。

## 対照法 (antithesis)

対照法とは、自分が主張したい内容とは真逆の内容を前に置き、それを否定することで、後に置く本当に主張したいメッセージを際立たせるという方法です。基本的な構造は、not A, but B です (not only A, but also B と混同しやすいので注意してください)。たとえば、『踊る大捜査線』という映画で流行った「事件は会議室で起きてるんじゃない！現場で起きてるんだ！」という言葉でも対照法が使われています。「会議室」と「現場」の対比を作ることで意味が強調されるだけでなく、リズムやバランスも整い、記憶に残りやすい言葉になっています。比較的作りやすく、とても効果的なテクニックです。

## 対照法の例



- “Ask not what your country can do for you, ask what you can do for your country.”  
(国が自分に何をしてくれるかを問うのではなく、自分が国のために何ができるかを問うてください)  
ジョン・F・ケネディ (第 35 代アメリカ合衆国大統領)
- “There’s not a liberal America and a conservative America. There’s the United States of America.” (リベラルなアメリカも、保守派のアメリカもない。あるのは、アメリカ“合衆国”なのだ)  
バラク・オバマ (第 44 代アメリカ合衆国大統領)
- “That’s one small step for a man; one giant leap for mankind.”  
(これは 1 人の人間にとっては小さな一歩だが、人類にとっては大きな飛躍である)  
ニール・アームストロング (宇宙飛行士)

# 伝わるスライドの作り方

1.

伝わるスライドの  
特徴

2.

スライドでの文字  
表現

3.

リスニングで学ぶ  
スライド修正活動

4.

伝わるスライド  
の作り方

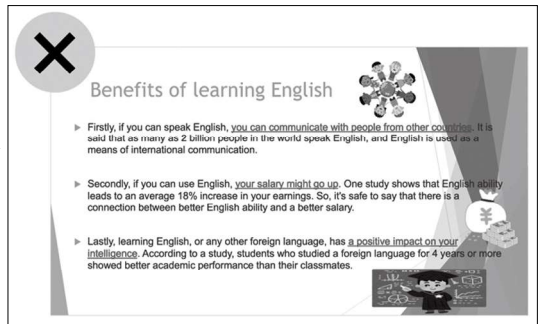
## Learning Outcomes

- 文書資料と視覚資料の違いを理解し、伝わるスライドの特徴について説明できるようになる。
- 簡潔なフレーズや一貫性のある文法形式で表すことができるようになる。
- 文字、写真、グラフ、図表を用いた効果的なスライドを作成できるようになる。

## 1

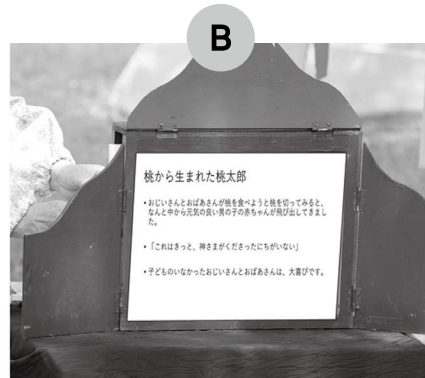
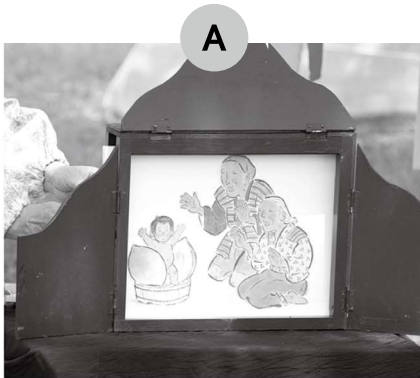
## 伝わるスライドの特徴

右のスライドのように、文字が多く書かれたスライドを見たことはありませんか？ プレゼンの専門家、ガー・レイノルズ氏は、このようなスライドを「スライジュメント」と呼んでいます。スライジュメントは、「スライド (slide)」と「ドキュメント (document)」の合成語で、文書資料をそのままスライドに転用したものを指します。文書資料 (Word や Pages など) と視覚資料 (PowerPoint や Keynote など) の役割の違いを正しく理解し、伝わるスライドを作成することが重要です。



## スライドは紙芝居

下の2つの写真を見てください。紙芝居をする時、聞き手に見せるのはAの絵の面でしょうか？ それともBの文の面でしょうか？



もちろん「A」です。紙芝居では、語り手が1枚ずつ絵を見せながら聞き手に物語を伝えます。絵を使わなくても物語を伝えることはできますが、絵を用いることで、聞き手はより簡単にストーリーを理解することができるのです。