

Chris' video (Part3) – Transcript

Hi everyone, my name is Chris Foskett and I am co-author of this book, How to Study English with Mind Maps. And this is the second part of a video seminar for you, about how to create a compelling speech.

Now, hopefully you've already watched part one, which is about Junko explaining how to create your speech. And remember when we talk about a speech, it could be... in this video we're talking a one-minute speech only, but it could be a self-introduction, it could be a ten-minute speech, it could be a 30-minute presentation... The ideas on how to create your speech, and how to practice, and what I'm about to talk about now are all going to be the same, no matter how long your speech is, OK?

So, now I'd like to tell you about the five C words of creating a great speech. A speech that people will want to listen to, and (will) remember after they've listened.

So, the first C is CONVERSATIONAL. OK. So we want to be conversational. We don't want to just stand... even if we're standing at the front of a room giving a presentation, we don't want to be just talking at the audience or at the listener. We want to be conversing, having a conversation. OK?

The second point is to be CONFIDENT. We want to have confidence. One way to have confidence is to practice. So, Junko talked about practicing with both your English script and your English Mind Map. So we want "practice". We want a smile. And to be relaxed, and nice posture, nice gestures, moving your hands if that's appropriate. If you're standing up, walking around, not staying in one place, OK?

And we also want... the third C is CLEAR. Clear means being articulate, means pronouncing your words clearly. Many native speakers actually speak quite lazily, so "I'm going to" becomes "I'm gonna". We don't want to speak like that, especially if we're giving a speech. But if we're non-native speakers, that kind of running words together actually makes it more difficult to understand.

So, we want to be clear and articulate. It doesn't matter if you make mistakes, but it matters that you can be understood. OK? So, if you're using Katakana pronunciation, that's probably going to be OK, because a lot of the words are very similar. But we still need to be understood. So, try to be clear. One way you can actually practice being more clear, is to be unclear in the beginning. OK? So try talking fast, try talking with all of your words running into one, blahblahblah, without stopping. That's gives your brain a kind of wake up point. It makes your brain think, "Oh, wait, that sounds bad. I need to speak more clearly." So you can start to change your habits to speaking more clearly. More slowly is fine. OK?

And the fourth point is CONCISE. Concise means short, relevant, to the point, focused, OK?

And finally, the last point is COMPELLING. Compelling basically means interesting. We want to have an interesting speech, interesting self-introduction, interesting presentation to keep your listener interested in what you're saying. OK?

One way to think about that is to think about the WIIFM. WIIFM. What's In It For Me? So your listener is always going to be thinking, "What's in it for me?" Sometimes we do that subconsciously. Sometimes we do it consciously. For example, when you were watching Junko's video, you were probably thinking about "What can I learn from this video about making my own speech?" And now that you're watching my video, you're probably thinking, "What else can I learn about creating a great speech or a great self-introduction?" OK?

So whenever you're talking, the person you're talking to is thinking the same thing: What's the benefit for me? Why am I listening to this? What's relevant to me? OK.

So I want you to think about those five things. Let's talk about them again. Conversational. Confident. Clear. Concise. And Compelling.

So let's have a look, or a think about, Junko's two speeches. So she did it twice. Once when she was reading from the paper. And once when she had prepared her Mind Map and practiced. Now, I must say that she only practiced a little bit!

When we tell you to practice, we want you to practice a lot. A lot in front of the mirror. With people you meet. Get as much practice, as much experience as you can. OK?

So now, let's take a moment to think about Junko's two speeches that she did. The first time, she had her piece of paper in front of her and she was reading. OK? So, how was that? Was that conversational? Not really. There was no eye contact, and she was just looking at the paper.

Reading. Basically she was reading. Reading is not conversation.

What about confident? Did she seem confident? Well, I think not really. Because again, there was no smiling, there was no... no gestures because she was hanging onto the paper. There were no mistakes because she was reading perfect English. But, it wasn't very confident really. OK?

What about clear? Again, because she was reading, she was looking down at the paper and her voice was going to the paper and back up. When you speak to someone you want to speak at them, so that your voice goes to them. It will make you much more clear and much more easily understood. OK? So, not really – she wasn't very clear, in that one, when she was reading. Maybe even a little bit hard to hear.

And the fourth C is concise. Well, she was reading word for word, so I guess you could say "yes, she was concise" because there was no flowing to a different story, there was no coming back to the story, so yes, she was concise.

But the final point is compelling. Was it compelling? Not really! Did it make you want to hear more? Did it make you want to ask her questions? I don't think so. So compelling, you really need to know... we really want to get a feeling about what's exciting about that person. What's interesting? What's going to benefit us from continuing to talk to that person?

So, then let's think about when she talked from her Mind Map. OK?

Was that conversational? Yeah. It was still a speech, there was no Q&A, there was no catch ball. It was a speech, but it was conversational. There was eye contact. It was spontaneous. There were mistakes so you know it was natural.

Was she confident? Yeah, I think that she was. I looked at that and... Although she didn't have many gestures – she's in a sitting position, it's hard to move, me too! But I think she was confident. She had good eye contact, better posture, smiling sometimes. So it was better confidence all round, I think.

Was it clear? Yes. Because she was speaking to us, the watchers, as opposed to the paper. So we could hear her voice much more clearly. There was no paper noise, there was no distraction.

Concise. Yeah, you know, it was. There was... there was more information than when she was reading from the script. But that's great. That's what we want. That's what makes a speech exciting.

So, a little bit longer. If you read the page, it's one minute. If you speak maybe it's going to be one minute ten seconds, or one minute twenty seconds. That's OK, because that extra pause time, that extra little bit of information, that extra spontaneity is what makes the listener excited. OK?

And the last point was compelling. I think it was compelling. I wanted to know more. I'm a native speaker of English and I wanted to know what experience it was that made Junko interested in learning English. What changed her mind set about the way that she learned English? That's interesting for me, because I'm an English teacher.

Other native speakers would find that interesting because they might find out a hint about how to study another language themselves.

And you listening as a non-native English speaker, again, the benefit to you is going to be finding out some hint on how to study English better. Or how Junko's experience can be applied in your own situation. OK?

A couple of other things that made it compelling, was in the beginning, "I'd like to talk to you about..." That's a great phrase. She also said that the Frenchman said "You are stupid". That's very shocking! Why would someone be so honest and so direct? Why did they say that? So we want to listen a little bit more.

And then a little bit later on in her story, she said that she cried in the toilet. So the listeners, they feel a kind of sympathy for her. Maybe they haven't had the exact same experience, but still, everybody in their life has felt sad. So, we can understand that embarrassed feeling, or that sad feeling or just "I want to cry. I can't speak, I just want to cry."

So those kinds of small details compel us to listen more. And they compel us to ask questions. And that is the goal of a good speech. A good speech, a good self-introduction, a good presentation, gives people enough information that they're excited and want to ask more.

If you give a speech, or a self-introduction, and at the end the person says, “Nice meeting you” and walks away, then your speech , your self-introduction has not been a success. OK?

At the end if they say, “Oh my goodness, what a great story.” Or “Please tell me more, what happened after that?” Or “I’d like to know... blah, blah, blah.” That’s what we want from a good speech or a good self-introduction. OK?

So again, the five C’s: Conversational. Confident. Clear. Concise. And Compelling.

And I hope you have enjoyed this presentation. And if you have any questions, feel free to contact us at www.english-now.jp

Great! Thanks for watching!

クリス講師のビデオー日本語訳

みなさん、こんにちは。私はクリス・フォセット。この本『マインドマップ英語勉強法』の共著者です。そして、これは動画セミナーの第二部、心を動かすスピーチの作り方についてです。

すでに第1部をご覧いただけたのだとよいですが、第1部ではジュンコがスピーチの作り方について説明しています。スピーチについて論じるとき、覚えておいていただきたいのは…このビデオでは1分間スピーチについてのみお話していますが、スピーチは自己紹介でもいいし、10分間のスピーチでもいいし、30分間のプレゼンテーションでもよいのです。スピーチの作り方についてのアイデア、練習法、そしてこれから私がお話しすることは、すべて同様です。スピーチの長さには関係ありません。

素晴らしいスピーチをつくるための5つのCの言葉についてお話ししたいと思います。（素晴らしいスピーチとは、）人が聞きたいと思い、そして聞いたあとも記憶に残るスピーチです。

第1のCは CONVERSATIONAL（会話のように語りかけること）です。会話のように語りたいたいですね。部屋の前方に立ってプレゼンテーションをする場合にも、ただそこに立って、聴衆や聞き手にただ話すだけ、というのはやめたいですね。語りかけ、会話をするのはいいですね？

第2のポイントは CONFIDENT（自信）。自信をもちましょう。自信をもつには練習することです。（第1部で）ジュンコがお話ししましたが、英語の文章と英語のマインドマップで練習をします。練習しましょうね。笑顔で。リラックスして、よい姿勢、よいジェスチャーで、場面に合うなら手を動かしてもいいでしょう。立っているならば、一カ所にずっと留まっているのではなく、歩きまわしましょう。

そして、第3は CLEAR（明確）にです。明確とは、正確に、言葉をはっきりと発音する、という意味です。多くのネイティブ・スピーカーがかなりだらしない喋り方をします。例えば “I’ m going to” を “I’ m gonna” と言ったりします。そのように話すのは、特にスピーチをする場合には、しないようにしましょう。ノン・ネイティブ・スピーカーがそのように言葉をつなげて流すように話すと、もっと分かりにくくなってしまいます。いいですね。

明確で正確であること。言い間違いをしても問題ないですが、理解されることは大切ですよね？カタカナっぽい発音をしても、多くの言葉はとても似ていますので、おそらく大丈夫でしょう。でも、相手に理解されなければなりません。ですので、はっきりと話すことです。明確に話すための練習をするには、最初に不明確に話してみることです。速く話してみましょ。すべての言葉をつなげて流すようにべらべらべらと延々と話してみましょ。そうすると脳が目覚めます。脳は考えます。「待てよ。これじゃひどい。もっとはっきり話さなくちゃ」。そうすると、もっと明確に話す習慣が身につき始めるわけです。ゆっくり話すのがいいですね。

4番目のポイントは CONCISE（簡潔）です。つまり、手短に、適切に、要点を絞って話すという意味です。

そして最後のポイントは COMPELLING（心を動かす）です。心を動かすとは、興味深い話をするという意味です。興味深いスピーチ、興味深い自己紹介、興味深いプレゼンテーションをすると、聞き手はあなたの話にひきつけられます。

それを考えるには、WIIFM を考えるといいでしょう。WIIFM とは What' s In It For Me?（私のためになることは何？）の略です。聞き手はつねに「私のためになることは何だろう？」と考えています。無意識にそうしていることもありますし、意識的にしていることもあります。例えば、ジュンコのビデオを見ているとき、あなたはおそらく「自分のスピーチをつくるためにこのビデオから何が学べるだろう？」と考えていたでしょう。今私のビデオを見ているあなたは、おそらく「素晴らしいスピーチや素晴らしい自己紹介をつくるために、ほかに何が学べるだろう？」と考えていらっしゃるんですよね？

ですから、あなたが話をするときにはいつでも、相手は同じことを考えているのです。「私にとってのメリットって何だろう？」「なぜこの話を聞いているのだろうか？」「私にどんな関係があるのだろうか？」。いいですね。

以上の5つのことを考えてくださいね。もう一度確認しておきましょう。Conversational（会話のように語りかけること）、Confident（自信）、Clear（明確）、Concise（簡潔）、そして Compelling（心を動かす）です。

ジュンコの2つのスピーチについて考えてみましょう。彼女は2度話しました。一度は紙に書いたものを読んでいましたよね。そして一度は、マインドマップを準備して練習しました。ほんのちょっと練習しただけでしたけれどね。

「練習」というのは、たくさん練習をするという意味です。鏡の前で何度も。人と会ったときに。できるだけたくさん練習すること、そしてできるだけたくさんの経験を積むことです。いいですね。

では、これからジュンコの2つのスピーチについて考えてみましょう。最初に、彼女は目の前に紙をもって、それを読んでいましたね。どうでしたか？ 会話みたいでしたか？ いいえ。アイコンタクトもなく、紙をみているだけでしたね。

読んでいました。ただ読んでいただけでしたね。読むのは会話とは言えません。

自信はどうでしたか？ 自信をもっているように見えましたか？ 見えなかったと思います。笑顔もなかったですし、紙をもっていたのでジェスチャーもありませんでした。完ぺきな英語を読んでいたのに、ミスもありませんでした。でも、自信にあふれているようには見えませんでしたよね。

明確でしたか？ 読んでいたので、紙に視線を落としていたため、彼女の声は紙に向かっていて、こもっていました。誰かに話すときには、その人に向かって話さないと声は届きません。声が届けば、より明確に、より伝わりやすくなります。読んでいた時には、彼女はあまり明確ではなかったです。たぶん、ちょっと聞きづらかったでしょう。

4番目のCはCONCISE（簡潔）です。言葉を1つ1つ読んでいたので、たぶんあなたは「彼女は簡潔だった」と言うだろうと思います。別の話に脱線したり、また元の話に戻ったり、ということはなかったのです。そうですね、簡潔だったと言えますね。でも最後のポイント、「心を動かす」はどうですか？ そうとは言えませんね。もっと聞きたいと思いましたか？ 彼女に質問をしたいと思いましたか？ そうは思えませんね。「心を動かす」。その人がどんな魅力をもっているかそれを人に感じさせたいところです。どんなふうにおもしろいのか？ その人と話を続けることで何が得られるのか？

では、彼女がマインドマップをもとに話した場合について、考えてみましょう。

会話のように語っていましたか？ スピーチでしたし、Q&Aもなく、（会話の）キャッチボールもありませんでした。スピーチではあったけれど、でも語りかけていましたね。アイコンタクトがあり、即興的でした。言い間違いもあったので、自然でしたね。

自信はもっていましたか？ ええそう思います。ジェスチャーは多くありませんでしたけれど一座っていたので、動くのは難しいですし、私でもそうです。でも、自信があり、しっかりとアイコンタクトをして、（読んでいたときより）姿勢もよく、時々微笑んでいました。ですので、より自信が感じられました。

明確でしたか？ 紙を見るのではなく、私たち、見ている人に語りかけていたので、彼女の声をもっとはっきりと聞くことができました。紙の音もなく、気が散ることもありませんでした。

簡潔。ええ、簡潔でした。文章を読んでいた時より、もっと情報が増えていましたが、それは素晴らしいことです。それこそ、望ましいこと。それこそがスピーチをおもしろくするのです。

少し長くなりましたけれどね。紙を読んで1分だとしたら、話すと1分10秒か1分20秒くらいになるでしょう。それでいいのです。間をおいたり、ちょっと情報を追加したり、そんな即興的なものが加わると、聞き手はワクワクします。

そして最後の「心を動かす」。私は心を動かしたと思います。もっと知りたいと思いました。私は英語のネイティブ・スピーカーですが、どんな経験があって、ジュンコが英語を学ぶことに興味をもったのか知りたいと思いました。英語の学び方について彼女の心の持ち方を変えたのがどんなことなのか？ 私は英語教師ですので、私にとっては興味深かったです。他のネイティブ・スピーカーも興味を持つと思います。自分が外国語を学ぶときのヒントを見つけるかもしれません。

ノン・ネイティブ・スピーカーのみなさんにとっても、英語をよりよく学ぶヒントが見つかるというメリットがあるでしょう。あるいは、ジュンコの経験をあなた自身の状況に当てはめることもできますね。

他にも心を動かす要素がありました。はじめに“I’d like to talk to you about…（私はあなたに〇〇についてお話しします）”と言っていますが、いいフレーズです。彼女はまた、フランス人の男性が“You are stupid（君はバカだ）”と言ったと言いました。それはすごくショッキングです。なぜそんなにズバリと率直になれたのか。なぜそんなことを言ったのか。もうちょっと聞きたいと思えますよね。

彼女の話の後半で、彼女はトイレで泣いたと言いました。聞き手は彼女に共感のようなものを感じます。まったく同じ経験をしたことはないかもしれませんが、それでも、悲しい思いをしたことはあります。ですから、きまりの悪い思いや、悲しい気持ち、泣きたい気持ちは分かります。

そのような小さなディテールが、もっと聞きたいと思わせるのです。質問をしたいと思わせるのです。それがよいスピーチの目標です。よいスピーチや、よい自己紹介、よいプレゼンテーションは、人の心を動かし、もっと質問をしたいと思わせるような情報を人に与えるのです。

もしもあなたがスピーチや自己紹介をして、最後に相手がただ「お会いできてよかったです」と言って立ち去ったとしたら、あなたのスピーチや自己紹介は成功したと言えるでしょうか？

最後にみんなが「まあ、ほんとにすばらしい話だわ！」「もっと話してください。それから何が起きたんですか？」「もっと知りたい…」などと言う、それこそよいスピーチや自己紹介が目指すものです。

ではもう一度確認しておきましょう5つのCは「会話のように語ること」、「自信」、「明確」、「簡潔」、そして「心を動かす」です。

このプレゼンテーションを楽しんでいただけたならうれしいです。何か質問がありましたら、ぜひwww.english-now.jpへご連絡ください。

見てくださってありがとう！