

## 英語による効果的な自己宣伝

大本道央

健康栄養学科

## Effective Self-Promotion in English

Michio OMOTO

### 要旨

他者に対する自分の印象を作ったり、変えたり、維持したりするためのあらゆる行動を自己呈示行動という。その自己呈示行動を効果的に行うための戦略の中で最も重要な役割の1つを果たすのが自己宣伝である。自己宣伝は自分の能力を示すことで他者に自分を尊敬させるために用いられる、国際社会では極めて重要な自己呈示戦略である。自己宣伝を実践するには、「効果的な自己宣伝のための10の方法」を用いるとよい。10の方法は、価値をもたせる、自信をもつ、積極的な態度で臨む、対応力をつける、対象をしぼる、単刀直入に述べる、今何をやっているのか述べる、何を与えられるのか述べる、何をしてほしいのか述べる、理由を伝えるから構成される。中でも「自分に価値をもたせる」ことが重要で、そのためには、skills, experience, expertise knowledge, problem-solving abilities, passion and enthusiasm, desire to advance the field, desire to advance the team's mission, ambition to make an impact on the world を示すことである。実際、アメリカ大統領の Donald Trump 氏の演説でも、Apple 社の共同創設者・元最高経営責任者 Steve Jobs 氏のプレゼンテーションでも、この方法が効果的に用いられている。こうした自己宣伝の方法を取り入れた自己呈示行動をとれば、自分や自社製品を売ったりする上で効果的な自己紹介やスピーチ、プレゼンテーションが可能になると確信する。

キーワード：自己宣伝、自己呈示、価値、能力

### Abstract

To create, modify, or maintain an impression of ourselves in the minds of others, self-presentation is made. When making effective self-presentation, self-promotion plays one of the most important roles, especially in the international society, to convince others of your ability. To practice effective self-promotion, the following ten tips should be used: add value, be confident, have a positive attitude, be sensitive to context, be on target, get to the point, explain what you do, tell what you offer, tell what you want from others, and give a reason to care. Above all, to “add value” is an essential part, accomplished by referring to skills, experience, expertise knowledge, problem-solving abilities, passion and enthusiasm, desire to advance the field, desire to advance the team's mission and ambition to make an impact on the world. The President of the United States Donald Trump “added value” in effective manners in his speech. So did Apple Inc co-founder and former CEO Steve Jobs in his presentation known as one of the best ones. These tips including “adding value” enable you to practice effective self-promotion in your speeches, presentations and so on.

**Keywords** : self-presentation, self-promotion, value, ability

## 1. はじめに

他者に対する自分の印象を作ったり、変えたり、維持したりするためのあらゆる行動を自己呈示行動という。その自己呈示行動を行うための戦略の中で最も重要な役割の1つを果たすのが自分を尊敬させるために自分の能力を示す自己宣伝である。一般的に日本人は欧米人と比べ、自分を売る自己宣伝が苦手とされる。それどころか、自分について話すことすら苦手という日本人も多い。効果的な自己宣伝を英語で行う場合、英語自体、すなわち、英語の語彙や文法なども重要だが、欧米人に引けをとらないくらい主張的な自己宣伝の方法や内容の方がもっと重要である。そもそも自己宣伝は自分の能力を示すことで他者に自分を尊敬させる戦略で、自分の能力を隠すことが美徳されてきた日本文化ではあまり重視されて来なかった。それが近年、日本社会が国際化するのに伴い重要視されるようになったわけである。自己宣伝は自己紹介やスピーチ、プレゼンテーションといった公の場で行うものから、家族や友達、同僚との日常のコミュニケーションの中で行うものなどありとあらゆる場面で、意識的にでも無意識にでも行われ、自分を売るために使われる。相手にとってどれだけ自分が価値ある存在なのか、自分を宣伝するためのものである。勉強でも、仕事でも、課外活動でも、自分が相手から尊敬されるに値する、人より長けた能力をもつ人物であることを示すのに用いられる。

本稿では自己宣伝について、効果的な実践法とその実例をあげ、検討する。欧米流の自己宣伝とその方法について論じ、その上で日本語にも通ずる、英語で自己宣伝をする上で採るべき効果的な方法やその方法を実践するために盛り込むべき効果的な内容について例をあげ、その効果について検討する。相手の関心を引き、相手に評価されるような印象的で説得力のある自己宣伝ができるようになることを目的とする。

## 2. 自己呈示と自己宣伝

Giacalone (1986) は “The concerns of individuals for making positive impressions on others” という “self-presentation perspective” が “a basic human desire is to be viewed by others as morally good, interpersonally competent, and likable” を当然のこととするという。そして、“A self-presentation tactic that has received attention recently is self-promotion among Americans (Jones & Pittman, 1982)” であり、“The self-promoter tries to make others think that he or she is competent on either general ability dimensions (e.g., intelligence) or specific skills (e.g., ability to play a musical instrument)” という。

Jones & Pittman (1982) は self-presentational strategies

を ingratiation, intimidation, self-promotion, exemplification, supplication の5つに分類している。齋藤 (2006, p. 31) は、ingratiation を「取り入り」、intimidation を「威嚇」、self-promotion を「自己宣伝」、exemplification を「示範」、supplication を「哀願」と訳している。

## 3. 効果的な自己宣伝の方法

Wax (2019) の “Building Relationships: 11 Rules for Self-Promotion,” というインターネットの記事に掲載されているルールなどを参考に、私が考えた「効果的な自己宣伝のための10の方法」を示し、説明する。10の方法とは、価値をもたせる、自信をもつ、積極的な態度で臨む、対応力をつける、対象をしぼる、単刀直入に述べる、今何をやっているのか述べる、何を与えられるのか述べる、何をしてほしいのか述べる、理由を伝えるである。

### 3.1 価値をもたせる

Wax (2019) は “Building Relationships: 11 Rules for Self-Promotion” というインターネットの記事で、“Add value” という言葉を使い、“What separates you from everyone else who does what you do is the particular value you bring to your clients, customers, or users. Apply your particular expertise in demonstrable ways—by adding insightful points to a discussion or blog post comments, by creating entertaining and informative promotional spots, etc.” と説明している。

Leonard は “Self Promotion: How to Sell Yourself,” というインターネットのblog記事で、self-promotionを自然に行う秘訣として、“Know Yourself” をあげ、そこで、“What are your values?” という問いや “Be you” ということをお勧めしている。自分の価値を知り、それを実践することが重要である。

Lightbody (2017) は “34 Leading Business Experts Reveal Their 3 Best Self Promotion Tips For Introverts,” というインターネットの記事で、“space2live” というブログで知られ、*The Quiet Rise of Introverts* という本の著者である Brenda Knowles は “Write meaningful and original content.” といい、内容がよく、かつユニークであることをあげている。

Levine (2018) は “Self-Promotion: The Right Way,” というインターネットの記事で、“There are a few elements of your brand to consider in effective self-promotion.” といい、自己宣伝の例として以下をあげており、そうしたものが「自分の価値」に当たるものになる。

- Skills
- Experience
- Expertise knowledge
- Problem-solving abilities
- Passion and enthusiasm
- Desire to advance the field
- Desire to advance the team's mission
- Ambition to make an impact on the world

Lightbody (2017) はインターネットの記事で、Introverted Alpha というデート・コーチングの会社の創業者 Sarah Jones は“Understand that you are experience-promoting, not self-promoting.”といい、自己宣伝は経験を宣伝することだといっているという。

### 3.2 自信をもつ

Wax (2019) は“Be confident”という言葉を使い、“Stand up tall and show that you have faith in yourself, your abilities, and your work.”と説明している。

Leonard も“Project confidence”をあげ、“Have a positive attitude.”や“Know your strengths and accomplishments.”としている。

上記の Levine (2018) があげた効果的な自己宣伝において考慮すべきものの例などが自信につながる。

### 3.3 積極的な態度で臨む

Levine (2018) が“Project confidence”のところであげていた“Have a positive attitude.”が「積極的な態度で臨む」ということである。AllBusiness Editors も“Why Self-Promotion is the Key to Success”という記事の中で、“Your self-promotion should never include any negatives. Keep all professional conversations positive and proactive.”と言っている。

Joki (2017) は“*What Is the Importance of Self-Promotion?*”というインターネットの記事で、“Constructive Self-Promotion Is About Ideas and Vision.”と述べ、“the most effective self-promotion doesn't actually focus on you directly. Instead, it focuses on the passion, interest, and vision that you have and are working toward.”と言っている。

### 3.4 対応力をつける

Wax (2019) は“Be sensitive to context”という言葉を使い、“Always be aware of and responsive to the person or people you're talking to *right now*, and the conditions in which you're relating to them.”と説明

している。

人や状況に対応するためには、Leonard が“Be the best you can be”とあってあげている“Meet or exceed expectations.”や“Be motivated.”や“Do your work well.”や“Be passionate about your work.”や“*What skills, if any, do you need to improve?*”ということを意識しなくてはならない。また、Leonard が“Be the best you can be”とあってあげている“Meet or exceed expectations.”や“Be motivated.”や“Do your work well.”や“Be passionate about your work.”や“*What skills, if any, do you need to improve?*”ということを意識しなくてはならない。Leonard は“Be patient and determined”ということも言っており、そこでは“Give yourself time to reach your goals.”や“Be willing to fail so you can learn from your mistakes.”や“Expand your comfort zone.”や“Don't let anything stop you”ということなどをあげている。

さらに、Leonard が“Know what is behind what stops you so you won't let it”とあってあげている問題や障害を知らなくてはならない。その中には、それを知った上で乗り越えるべき恐怖心である“Fear”や“Limiting Beliefs”や“Negative thinking”などがある。

### 3.5 対象をしぼる

Wax (2019) は“Be on target”という言葉を使い、“Direct your message towards people who most need or want to hear it.”と述べている。

Adler (2017) も“4 Rules for Tasteful Self-Promotion”の中で、“Know Your Target Market”をあげ、“If you've got your business up and running, hopefully you've defined your target market avatar.”という。対象を絞り、その人たちに向けたより専門的で深い内容にしないと興味をもって耳を貸してもらえない。

### 3.6 単刀直入に述べる

Wax (2019) は“Don't waste my time”といい、“Get to the point; be brief, be clear, and be passionate.”と述べている。

AllBusiness Editors も“Why Self-Promotion is the Key to Success”という記事の中で、“When you're in networking and interview situations you'll want to be able to smartly and succinctly convey you're greatest strengths.”と言っている。

### 3.7 今何をやっているのか述べる

Wax (2019) は“Explain what you do”といい、“Explain clearly what it is you actually do”と述べている。

Joki (2017) も “What Is the Importance of Self-Promotion?” というインターネットの記事で、“Self-promoting pros know that you should focus on what you’re working on right now and what you want to do—not what you’ve done in the past.” と述べている。

### 3.8 何を与えられるのか述べる

Wax (2019) は “Tell me what you offer me” といい、“Clearly explain what’s in it for your audience— why they should choose you over some other freelancer, business partner, employee, or product.” と述べている。

Adler (2017) は “4 Rules for Tasteful Self-Promotion” の中で、“Remember the 80:20 Rule” をあげ、“you need to give a lot more than you ask for in return.” ということを念頭に置かなくてはならないという。相手のために自分は何かができるのかを多く述べなくてはならない。

### 3.9 何をしてほしいのか述べる

Wax (2019) は “Tell me what you want from me” といい、“What do you want your audience to do? Tell them to visit your site, read your book, but your product, set up a meeting with you, promote you, or whatever other action you want them to take.” と述べている。結局、自己宣伝は自分を雇ってもらうためや商品を買ってもらうためなど相手に何かをしてもらいたくて行うものなどで、それを相手に伝えなくてはならない。

### 3.10 理由を伝える

Wax (2019) は “Give me a reason to care” といい、“Be personal. Explain not only what you do but why what you do will make my life better.” と述べている。欧米では同じ国に色々な人種の人が暮らしていて、特に異なる人種の間でのコミュニケーションにおいては、はっきり理由を言わないと自分の思いが伝わらず、自分の意図をわかってもらえないということになりかねない。

こうした10の方法に加え、Joki (2017) はインターネットの記事で、“Talented and effective self-promoters are ‘shameless’ because their self-promotion is balanced, constructive, and beneficial to the group. They literally do not have anything to be ashamed of.” と言いつつ、“Mastering Humility and Modesty Are Critical to Shameless Self-Promotion” をあげている。“Humility reflects your internal understanding of your achievements, while modesty is how you choose to express that understanding.” といい、謙虚な態度で

臨むことの大切さを述べている。日本人は他の国の人と比べて謙虚なので、謙虚さについてはさほど意識する必要はないかもしれない。なお、Joki (2017) は “A simple way to discuss your past experience more modestly is to change half (or more) of the I did and I decided to we did and we decided.” とも言っている。

また、Lightbody (2017) はインターネットの記事で、お金に対する考え方の指導者で、*Lucky Bitch* という本の著者である Denise Duffield-Thomas は “Choose your preferred promotional tools.” といい、ビデオでもブログでも自分を最も輝かせる媒体や道具を使うことを勧めている。自分に最適な媒体や道具を使うことである。

## 4. 効果的な自己宣伝の英文例

ここでは欧米流の効果的な自己宣伝の例を見ながら、どのようにして、上にあげた自己宣伝のための10の方法を用いて、より効果的に自己宣伝を行うことができるか検討する。以下、「4.1 Donald Trump の演説」に示す英文例は、2019年6月18日に行われたフロリダ州オーランドでの政治集会での Donald Trump 氏の2020年の大統領選挙の告知 (“Speech: Donald Trump Announces His 2020 Candidacy at a Political Rally in Orlando— June 18, 2019.” Factba.se. Web. 21 August 2019 より引用) の一部を抜粋したものである。「4.2 Steve Jobs のプレゼンテーション」に示す英文例は、2007年1月9日にカリフォルニア州サンフランシスコで行われた iPhone の発表、“iPhone Steve Jobs Keynote 2007” の一部を抜粋したものである。

### 4.1 Donald Trump の演説

(1) Oh, we had such luck in Orlando, we love being in Orlando. Thank you. Thank you, Orlando. What a turnout! What a turnout! You know this is a very big arena for a Tuesday night. (2) I said, you know, if we have about three or four empty seats, the fake news will say, Headlines: “He didn’t fill up the arena”, so I said, maybe we shouldn’t take a chance.

Maybe we shouldn’t go to Orlando as you go someplace else, then (3) I said, “No, I think, we’ll go to Orlando.” And— and not only did we fill it up, but we had 120,000 requests. That means you folks have come out very, very good. Congratulations. I want to thank our great Vice President Mike Pence and his wonderful wife, Karen Pence, and our magnificent First Lady Melania, thank you.

(4) I am thrilled to be back in my second home. That’s what it is. It’s my second home. In many cases, I think I could say it’s my first home, if you want to

know the truth. It's the great state of Florida, very historic, (5) because exactly four years ago this week, I announced my campaign for president of the United States and it turned out to be more than just a political campaign.

(6) It turned out to be a great political movement because of you. A great movement. A movement made up of hard working patriots who love their country, love their flag, love their children, and who believe that a nation must care for its own citizens first. (7) Together, we stared down a corrupt and broken political establishment and we restored government of, by, and for the people.

(8) Our country is now thriving, prospering and booming. And frankly, it's soaring to incredible new heights. Our economy is the envy of the world, perhaps the greatest economy we've had in the history of our country. And as long as you keep this team in place, we have a tremendous way to go. Our future has never ever looked brighter or sharper. The fact is, the American Dream is back, it's bigger and better, and stronger than ever, before. (中略)

We did it once and now we will do it again, and this time we're going to finish the job, and this time should be a lot easier (9) because we have done so much with our military, with our vets, with the Second Amendment, with our regulations, with the biggest tax cut in history, (10) with getting rid of so many different problems, so many different things, including, by the way, the individual mandate in Obamacare, one of the worst things anybody's ever had to live through.

We got rid of the individual mandate. Right? How many people are happy? They no longer have to pay for the privilege of not paying for bad health insurance. How many people are happy? Bad health care. So every time you don't have to make out a check in order not to have health care. Think of that, think of that.

This is the only country you pay for the very distinct privilege of not having to pay but you have to pay a lot. Now you don't have to pay anymore. You don't want it, you don't have to pay. (11) The individual mandate, Mike. We got rid of it. That was a big deal. The people tried to stop our movement are the same Washington insiders, who spent their careers rigging the system, so your losses will be their gains, you know that.

These are the same career politicians who presided over decades of flat wages, the loss of our manufacturing jobs. Sixty thousand, could you believe that? Sixty thousand, who would believe that number? (中略)

(12) You know we have a big decision to make. You know what I'm going to say, "We have to come up with a theme for the new campaign, right? Is it going to be Make America Great Again, which is probably and possibly the greatest theme in the history of politics, I think. Make America Great Again, MAGA country, right? MAGA, MAGA, MAGA, we're in MAGA country, that I can tell you. (13) But you know today we had a massive day on the stock market. A lot of good things are happening, but we had a very big day and we're very close to, I think, are 68 record.

You know we've hit all time records. This tremendous, I think it's actually more than that, but it's a lot. So now I say, we've made America great again, but how do you give up the No. 1 call a theme, logo, statement in the history of politics for a new one, (14) but you know there's a new one that really works and that's called Keep America Great, right? (以下省略)

下線部 (1) の演説の冒頭部分では、主語に「I」ではなくて「we」を用いることで自分だけではなく、自分と一緒にこの地にやって来て、集会を催してくれている人たちも含めていることで、「謙虚な態度で臨む」姿勢を示している。また、Orlando と連呼することで、オーランド (の集会の聴衆) に「対象をしぼる」ことをしている。さらに、「Thank you.」で感謝の気持ちを「単刀直入述べ」、  
「What a turnout!」でその感謝の「理由を伝え」ている。

下線部 (2) の「if we have about three or four empty seats」でも主語に「we」を用い、「謙虚な態度で臨む」姿勢を示しているが、それに加え、「the fake news will say, Headlines: 'He didn't fill up the arena」という言葉で問題や障害を取りあげ、直後の下線部 (3) の「I said, 'No, I think, we'll go to Orlando.」でそれに対する「problem-solving abilities」を示し、自分に「価値をもたせる」ことにつながっている。なお、下線部 (3) では、「passion and enthusiasm」をも示し、それによっても自分の「価値」を高めている。

下線部 (4) では、「私の第2の故郷に帰って来た」という言葉で、自分が「何を与えられるのか述べ」、下線部 (5) の「because」以下で、なぜフロリダ州が「すごい」のか「理由を伝え」ている。また、下線部 (5) は「experience」を語る言葉でもあり、それによって自分に「価値をもたせる」こともしている。

下線部 (6) では、「you」に対して4年前の「見事な政治運動」を讃えるとともに、その時のように「a movement made up of hard working patriots」を行ってほしいということ、つまり、「何をしてほしいのかを述べ」ている。

下線部 (7) では、これまでに行ってきたことで手にした「experience」や「skills」やそこで示された「problem-

solving abilities”に触れ、自分たちに「価値をもたせ」ている。本当は自分が行ったと言いたいところなのだが、主語に“we”を用いることで、「謙虚な態度で臨み、相手である聴衆にも花をもたせている。

下線部 (8) では、“Our country is now thriving, prospering and booming”や“it’s soaring”といった現在進行形や(単純)現在形、現在完了形を用い、「今何をやっているか述べる」とともに、“experience”や“skills”をも示し、ここでも自分に「価値をもたせ」ている。

下線部 (9) では、「理由を伝える」とともに、それまで行ってきたことで得られた“experience”や“skills”を顯示し、ここでも「自分たち(“we”)」に「価値をもたせ」ている。

下線部 (10) では、“different problems,” “so many different things,” “one of the worst things anybody’s ever had to live through”という言葉で解決した問題を示し、そうした問題に対する「対応力をつけ」ていることと、“problem-solving abilities”をもっていることを示し、ここでも「自分たち(“we”)」に「価値をもたせ」ている。

下線部 (11) でも、「問題と障害」をあげ、それに対する「対応力をつけ」ていることと、“problem-solving abilities”をもっていることを示し、「自分たち(“we”)」に「価値をもたせ」ている。

下線部 (12) では、今演説をしているその最中で、まさに「今何をやっているのか述べ」ている。

下線部 (13) では、これまでに経験したことや、行ってきたこと、そしてそれによって手にしたこと、つまり、“experience”や“skills”について述べていて、やはり、「自分たち(“we”)」に「価値をもたせ」ている。

下線部 (14) では、この演説で一番言いたかったこれから始まる大統領選挙キャンペーンのスローガン、“Keep America Great”を示すとともに、「自分たち(“we”)」が聴衆である支持者たちに「何を与えられるのか述べ」ている。

なお、長い演説なので、演説全体としては「単刀直入」とはならないが、Trump氏は回りくどい言い方をしないので、演説に用いられる語句や表現、文などは「単刀直入」になっている。

## 4.2 Steve Jobs のプレゼンテーション

This is a day I’ve been looking forward to for two and a half years. Every once in a while (15) a revolutionary product comes along that changes everything. And (16) Apple has been well, first of all, (17) one’s very fortunate if you get to work on just one of these in your career. Apple’s been very fortunate. (18) It’s been able to introduce a few of these into the world. 1984, introduced the Macintosh. It didn’t just change Apple.

(19) It changed the whole computer industry. (20) In 2001, we introduced the first iPod, and it didn’t just change the way we all listen to music, it changed the entire music industry.

Well, (21) today we’re introducing three revolutionary products of this class. (22) The first one is a widescreen iPod with touch controls. The second is a revolutionary mobile phone. And the third is a breakthrough internet communications device. So, three things, wide-screen iPod with touch controls, a revolutionary mobile phone and a breakthrough internet communications device. An iPod, a phone and internet communicator. An iPod, a phone..., are you getting it? These are not three separate devices, this is one device and we are calling it—iPhone. Today, today, Apple is going to reinvent the phone and here it is. No, actually here it is but we’re going to leave it there for now.

So, before we get into it, let me talk about a category of things. (23) The most advanced phones are called smart phones so they say. And they typically combine a phone plus some e-mail capability plus they say it’s the Internet. It’s sort of the baby internet into one device, and they all have these little plastic keyboards on them. And (24) the problem is that they’re not so smart and they are not so easy to use and so if you kind of make a Business School 101 graph of the smart axis and easy-to-use axis, phones, regular cell phones are right there they are not smart, and they’re not so easy to use. But smart phones are definitely a little smarter but they actually are harder to use. They’re really complicated. Just for the basic stuff people have a hard time figuring out how to use them. Well, we don’t want to do either one of these things. (25) What we want to do is make a leapfrog product that is way smarter than any mobile device has ever been, and super-easy to use. This is what iPhone is. OK? (以下省略)

下線部 (15) では、「すべてを変えてしまうような革命的な製品」を紹介するという言い方をして、“desire to advance the field,” “desire to advance the team’s mission,” “ambition to make an impact on the world”を示し、「価値をもたせ」ている。

下線部 (16) でも、これまでに行ってきたことで手にした“experience”や“skills”に触れ、「価値をもたせ」、その上で、下線部 (17) で、「何をしてほしいのか述べる」と同時に、その製品で自分たちが「何を与えられるのか述べ」ている。つまり、これから紹介する製品を仕事で使ってほしいということと、それにより幸運を与えられるということを述べている。

下線部 (18)、(19) では、これまでに Apple 社が出したコンピューター業界を一変した Macintosh という製品を引き合いに出し、Apple 社の “experience” と “skills” に触れ、「価値をもたせ」ている。同様に、下線部 (20) でも、iPod という製品を取りあげ、音楽業界を一変したと言って、Apple 社の “experience” と “skills” を、つまりは自社に「価値をもたせ」ている。ただしここでは主語を “we” にして、幾分「謙虚な態度で臨」んでいる。

下線部 (21) では、今日の話に戻り、「今何をやっているか」述べるとともに、下線部 (15) と同様に、これから紹介する 3 つの製品、正確には下線部 (22) の説明にあるように 3 つの製品の特徴を持つ 1 台 3 役の製品について、“desire to advance the field,” “desire to advance the team’s mission,” “ambition to make an impact on the world” を示し、「価値をもたせ」ている。

下線部 (22) は、下線部 (21) で話題にした 1 台 3 役の製品について、その “skills” を説明し、「価値をもたせる」とともに、それを購入した人に「何を与えられるのか述べ」ている。

下線部 (23) は、“expertise knowledge” を示し、「価値をもたせ」、下線部 (24) では、従来の “smart phone” が抱える「問題と障害」をあげ、今回紹介する製品がそれに対する「対応力をつけ」、「problem-solving abilities」をもっていることを示し、自分たちの技術に「価値をもたせ」ている。

そして、下線部 (25) では、その製品を手にした人に「何を与えられるのか述べ」ている。すなわち、極めて使い勝手がよいということ述べている。

このように「Donald Trump の演説」にしても「Steve Jobs のプレゼンテーション」にしても、先に説明した自己宣伝のための 10 の方法がふんだんでいて効果的に使用され、自己宣伝効果を高めている。

## 5. おわりに

自己呈示行動を行うための戦略の中で最も重要な役割の 1 つを果たす自己宣伝は、「効果的な自己宣伝のための 10 の方法」で実践される。10 の方法は、価値をもたせる、自信をもつ、積極的な態度で臨む、対応力をつける、対象をしぼる、単刀直入に述べる、今何をやっているのか述べる、何を与えられるのか述べる、何をしてほしいのか述べる、理由を伝えるから構成される。自己宣伝においては特に「自分に価値をもたせる」ことが重要で、そのためには、skills, experience, expertise knowledge, problem-solving abilities, passion and enthusiasm, desire to advance the field, desire to advance the team’s mission, ambition to make an impact on the world を示すことである。アメリカの政治の中心に座る Donald Trump 大統領にしても、ビジネス界の頂点に君臨する Apple 社の共同創設者・元最高経営責任者であ

り、最高のプレゼンテーションを行ったとされる Steve Jobs にしても、それを意識していたかはわからないが、無意識であったにせよ、その演説やプレゼンテーションの中で 10 の方法がふんだんでいて、効果的に実践されていることがわかった。

英語でも日本語でも、自己紹介やスピーチ、プレゼンテーションが優れて上手という日本人には滅多にお目にかかれないが、それは日本人が効果的な自己宣伝の方法を取り入れた自己呈示行動ができていないということが大きな要因であるように思われる。本稿で示したような具体的で詳細な自己宣伝の方法を取り入れた自己呈示行動をとれば、自分や自社製品を売ったりする上で効果的な自己紹介やスピーチ、プレゼンテーションできるようになることにつながるものと確信する。

### [註]

本稿は 2019 年 9 月 8 日、早稲田大学にて開催された日本実用英語学会 第 44 回年次大会における執筆者の口頭発表「英語による効果的な自己宣伝」の内容に加筆し、修正を加えたものである。

## 文 献

- Adler, Fiona, “How to Promote Your Business (without pissing off your friends),” dothethings.com, 11 May 2017. Web. 1 September 2019.
- AllBusiness Editors, “Why Self-Promotion is the Key to Success,” allbusiness.com, Web. 23 August 2019.
- Giachalone, Robert A.: “Self-Presentation and Self-Promotion in an Organizational Setting,” the Journal of Social Psychology 126 (3) :321-326, 1986.
- Joki, Kimberly, “What Is the Importance of Self-Promotion?” grammarly.com, Updated on 16 July 2017. Web. 21 August 2019.
- Jones, E. E. & Pittman, T. S.: “Toward a General Theory of Strategic Self-Presentation,” Psychological Perspectives on the Self, edited by J. Suls, 1:231-262. Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum, 1982.
- Leonard, Irene, “Self Promotion: How to Sell Yourself,” coachingforchange.com, Web. 21 August 2019.
- Levine, Alaina G., “Self-Promotion: The Right Way,” lindau-nobel.org, 7 June 2018. Web. 21 August 2019.
- Lightbody, Casey, “34 Leading Business Experts Reveal Their 3 Best Self Promotion Tips For Introverts,” quietcollective.com, 30 Jun 2017. Web. 21 August 2019.
- 齊藤勇『日本人の自己呈示の社会心理学的研究—ホンネとタテマエの実証的研究』誠信書房、2006。
- Wax, Dustin, “Building Relationships: 11 Rules for Self-Promotion,” lifehack.org, last updated on 20 February 2019. Web. 21 August 2019.