

学習の要点

次の二つの広告のキャッチコピーを比べてみましょう。



A



魔法の軽さ、
得点力アップ
間違いなし！

B



片足350g、
自由自在に
コート进行ろう！

課題

○二つの広告のキャッチコピーを比べて、**批評文**を書こう。

めあて

○相手が納得するような文章の構成にするにはどうすれば良いだろうか。

◇ 文章には、いろいろな種類があります。



○事実を正確に伝える文章 説明文 レポート 解説文 新聞記事 記録文	○感想や気持ちを伝える文章 感想文 随筆 鑑賞文 手紙 紀行文 日記
○根拠に基づいて考えを伝える文章 小論文 評論 意見文 論説 企画書	○自分の思いを表現する文章・作品 物語 詩 小説 短文 戯曲 俳句

◇ 批評文は、

「ある物事によさや特性、価値などについて、根拠をもって論じたり評価したりする文章」です。

◇ 二つのキャッチコピーを観点をもとにして比べてみましょう。
 どちらのキャッチコピーが良いですか。

観点	A 魔法の軽さ、 得点力アップ間違いなし！	B 片足350g、 自由自在にコート进行ろう！
・どんな目的で作られているか。	・バスケットボールシューズを買ってもらう目的。	・バスケットボールシューズを買ってもらう目的。
・どんな人が興味を持つか。	・たくさん点を取りたいバスケットボールプレイヤー。	・コートの中を走り回りたいバスケットボールプレイヤー。
・どんな表現の特徴があるか。	・「魔法の軽さ」といった魅力的な表現が使われている。 ・「間違いなし」と断定的な言い切りの形で終わっている。	・「走ろう」と勧誘の形で終わっている。
・数値やデータが示されるなど、信頼できそうな内容か。	・数値などは、特に示されていない。 ・Bに比べると「靴の軽さ」と「得点力アップ」に明確な因果関係がない。	・数値が示されており、説得力がある。 ・Aに比べると「靴の軽さ」と「動きやすさ」に、因果関係がある。

◇ 自分の**意見**だけでなく、なぜそう考えたのかという**理由**も、順序良く相手に伝えるとき説得力のある文章になります。

◇ 文章の構成には、

頭括型（意見↓理由）… 端的に自分の意見を伝える場合に使うと良い。

尾括型（理由↓意見）… 相手が自分と反対の意見を持っている場合に使うと良い。

双括型（意見↓理由↓意見）… 丁寧に自分の意見を相手に伝える場合に使うと良い。などがあります。

まとめ

●相手が納得するような文章にするには、自分の意見だけでなく、その理由も表す。

●構成の例としては、頭括型、尾括型、双括型などがある。

●学んだことを生かして批評文を書いてみよう。

