

議場ヲ制覇セヨ。

文責：演練幹事

序 真の雄弁家とは

饒舌と雄弁は同じものではない。愚者はただ話すだけだが、賢者は語りかける。
ーベン・ジョンソン（拙訳）

まず、我々雄弁会の学生弁士とはどのような存在なのだろうか。皆さん御存知、新歓合宿での雄弁会小史にも見られるように、雄弁会会員をはじめとする学生弁士は足尾銅山鉍毒事件を機に生まれた。かつての学生弁士達は、足尾の地の惨状を、人々の苦しむ現状を、街頭で、時には壇上で演説した。しかし翻って現代、街を歩いていても、声を張り上げ盛んに演説する人間をあまり目にはしない。特定の思想を持った活動家か選挙直前の政治家が声を張り上げているのを時たま見かける程度である。では、なぜ当時は学生弁士が生まれ得たのだろうか。なぜ、現代においては学生弁士が各々の抱く問題意識について街頭で演説することが無くなったのだろうか。答えは簡単、学生弁士が演説をせずとも、遠く離れた地の惨状や苦しむ他人の現状は手に取るように分かるからである…インターネットやテレビを通じて。

そう、学生弁士はかつて、一つのマスメディアだったのである。

では、マスメディアの役割とは何であろうか。それは、社会で起きていることを広く国民に伝え、世論を形成することである。世論を形成するに当たっては、次の二つの方法が考えられる。

- ① 社会が必要とする情報を与えること
 - ② 情報を与え、その情報を必要とさせること
- である。

弁論においては、①は聴衆が総じて問題だと思う事象についてその解決策を訴えること、②は聴衆が無関心だった話題、あるいは知らなかった問題について興味を持たせ、その解決を主張することである。

①は勿論のことだが、②は特に学生弁士にとり重要になることである。

我が国には、能弁家や達弁家は多いが、真の雄弁家は殆ど見当たらない。我々は事実の説明家や思想の叙述家を以て満足してはならぬ。宜しく輿論を喚起し、一世を動かすような真の雄弁家を作らねばならないのである。

小史にもある通りこれは「雄弁会」の名の元となった小野梓の言葉である。足尾銅山鉍毒事件も、はじめはマスメディアに報道され、社会で大きく問題視されるような事象ではなかった。学生弁士をはじめとする人々による演説により、社会において問題視されるようになったのである。「輿論を喚起し、一世を動かす」、これが真の雄弁家の成し遂げるべきことであろう。

マスメディアとは異なり、もちろん、我々学生弁士の最終目的は、情報の提供や思想の普及ではなく、社会問題の問題性、自らの理想とする社会について、聴衆を説得し、果ては行動を起こさせることである。ここにおいては、自らが問題性を抱く事象に無関心な他者をも社会変革に巻き込む、②の役割をも有すべきであるのが学生弁士であると言えるだろう。

他者がいて初めて弁論は成り立つ。それは現代になり、多様なマスメディアが普及しても変わるものではない。ではここで、学生弁士が聴衆を説得するに当たり、何が必要となるのであろうか。

①に関しては、聴衆が何を求めているかを知ることがまずもって必要となってくる。聴衆がおしなべて問題性を抱く事象、聴衆が共感しやすいその解決策、これらを把握し、伝えることが必要だからである。②に関しては、これは①よりも困難である。というのも、聴衆がそこまで知識のない事象、果ては見向きもせぬほど興味を持たない事象について、情報を伝え、問題性を抱かせ、「輿論を喚起」せねばならないのだから。それに当たっては、聴衆の感情や反応を予測したうえで、思い通りに「操作」しなければならない。

当然のことだが、聴衆の説得は、聴衆が居なければ成り立たない。上記で述べたことをまとめるのであれば、①にせよ②にせよ、説得をするに当たっては、自らの演説に対し、聴衆がどのように考え、何を感じるか、弁士は予め想起せねばならない。

ではここで、冒頭のベン・ジョンソンの言葉に戻ろう。饒舌と雄弁は同じものではない。愚者、つまり自らの演説によって聴衆を説得できないような者は聴衆というものを念頭においてはいない。自らの共感され得ない考えを、伝わりづらい言葉で、一人語りするだけである。賢者、つまり真の雄弁家たるには、自らの考えが他者から見ても妥当なものかを精査し、それを表す言葉が的確かを考慮し、自己の言説が本当に説得的であるかを再考する、つまり**聴衆の立場に立って自らの言説を見返す**ことが何よりも必要になるのである。

巻 説得対象の応答とは

序で見たように、弁士に必要なものは聴衆の立場に立つことであることが分かったと思う。ここで重要になってくるのが、今期演練助言方針である、「説得対象の応答の効果的描写」である。説得対象が自らの言説に対してどのように考え、どのような応答をするのか、それを自らの主張に盛り込むことが必要になってくるのである。

ではまず、説得対象の応答、とはどのようなことを指すのであろうか。これには、Closed Answer と Opened Answer の二種類が存在する。

① Closed Answer

これは最も簡単な応答である。簡潔に言えば、イエスかノーかで答えるものである。つまり、範囲が限定された応答の仕方を Closed Answer という。

例 1) 「昨日ね、ディズニーランド行って来たの！」「へえ。楽しかった？」

このような状況にあたっては、「うん！」あるいは「いや、あんまり…」の二つしか応答の仕様は無いだろう。

例 2) 「ごん、お前だったのか。いつも、栗をくれたのは。」「(「ごんぎつね」新美南吉)

このような台詞を言われれば、その応答は、「はい、僕です」または「いいえ、僕ではありません」の二種類しか応答はできない。

上記の 2 例は一般の会話レベルでの応答であるが、弁論にあたってはこの種の応答は見られる。

例 3) 「『働きたいし、子供も欲しい』。これはわがままな望みでしょうか？聞き入れられないほどのものなののでしょうか？」(「そして、未来へ。」緒方東吾、平成 27 年度春秋杯争奪全国学生雄弁大会)

このように問いかけられた際、我々の応答としては「はい、そうです」「いいえ、そうではないと思います」の限定的な応答が考えられるだろう。

例 4) 「私はこの冤罪という問題において、他者の幸せを願う、他者とともに生きようとする人間の善意が貶められている気がしてなりません。」「(「冤罪撲滅に向けて」高橋美有、第 23 回拓殖大学総長杯争奪全日本学生雄弁大会)

問いかけでなくともこのような言説がなされた時、聴衆の頭の中あるいは野次での応答は、「ああ、その通りだ」もしくは「え、違うでしょ。」の二種類である。

② *Opened Answer*

①とは異なり、応答の仕方が多様である応答の方法を、**Opened Answer** という。肯定と否定の二種類しか答えようのない **Closed Answer** とは異なり、こちらの方が豊かな表現が可能である。以下、具体例を見ていこう。

例 5) 「昨日ね、ディズニーランド行って来たの！」「へえ。どうだった？」

このような状況では、応答の仕方は限定的ではない。「スプラッシュ・マウンテン楽しかった！」「シンデレラ城綺麗だった！」「ミッキー可愛かった！」「待ち時間もおしゃべりしてて退屈じゃなかった！」「カップル多かったよ！」…などなど。

例 6) 「昨日髪切ったんだけど…」

女の子からこんなことを言われたときにも、応答は多様である。「可愛くなったね。」「似合ってるよ！」「どこで切ったの？」「45 日ぶりに髪切ったね」「え、だっさw」…など。

もちろんこのように応答させることは弁論にも利用できるものである。

例 7) 「私たちの意見こそが、私たちの社会を変えていくのです。ところで、そもそも人々が政治に参加するとはいかなることなのか。」「(「私たちの声が届くとき」保浦誠也、第 54 回花井卓蔵杯争奪全日本学生雄弁大会)」

このような演説に対する応答としても、「それこそが投票ではないのか」「パブリックコメント（注：行政が公的に意見を募集する手法）がある」「デモなどの政治運動かな」…など。応答は一つには限らず、聴衆各々が「政治参加のかたち」を想像することになる。

例 8) 「なぜ農村から人口が減り続けるのでしょうか？なぜ農業は衰退し続けるのでしょうか？」「(「地域振興～六次産業化のその先へ～」山口宇彦、第 48 回農林水産大臣杯争奪全日本学生弁論大会)」

この言説を聞けば、「都会の方が生活に便利だからなあ」「農業って儲からんしな」「進学してそのまま戻ってこないんじゃない？」「政治家の合理的な選択としては人口減少はむしろ止めるべきものでは無く（ry）」など、聴衆にとっても様々な反応をすることだろう。

以上のように、一括りに応答、と言っても、自らの主張の仕方によって、聴衆の応答は変わってくる。聴衆により深く思考させるのは **Opened Answer** である。**Closed Answer** も当然だが、より **Opened Answer** を引き出すことが重要になってくる。というのも、聴衆が自分なりの応答をできるようになるからである。

式 効果的な描写とは

ここでは、説得対象の応答を効果的に描写する手法を段階的・具体的に紹介していく。

① 説得対象の応答を惹起する

前期をやってきた諸兄は察しが付いているかもしれないが、Closed Answer を引き出すのは「反語的表現」である。逆に Opened Answer を引き出すのは「問いかけ」である。

例 9) 「同じ出身の人間は、まわりにはいない。文化も、言葉も、風習も、まったく異なる人間の中に、たった一人で、生きなければならない。こんな状況に、あなたは耐えることができますか？」

ここにおいては「いや、そうは思わない」という聴衆の応答を予想した上で反語を用いている。

例 10) 「ビルはない、若者もない、娯楽施設もほとんどない。これが、地方の寒村の現状なのです。こんな状況にいたとしたら、あなたはどう感じますか？」

ここでは、問いかけを用いて、聴衆の応答を引き出している。

反語的表現は、あくまでそのような手法もある、という意味で一応取り上げたが、今期演練助言方針で想定しているのは後者の「問いかけ」である。問いかけをすれば、バリエーション豊かな応答を得ることができる。肯定・否定といった予め決まった答えではなく、自分自身の思う意見を考えさせることになるため、問いかけは聴衆に様々思考を巡らせることができるようになる。これは延いてはこちらの主張に興味を持ってもらいやすくなる。多様な価値観を持つ他者の説得を試みるのであれば、あらゆる応答をし得る Opened Question、つまり問いかけが有効だと述べておきたい。

② 説得対象の応答を描写する

説得対象の応答を予想し、引き出した後は、その予想した内容を描くが必要になる。

具体的には「疑問形」「推量形」「断定形」と様々なかたちが考えられる。

・疑問形

例 11) 「自分にとって、たった一人しかいない、母親や父親。幼いころには、頼れる人間は両親しかいません。しかし、そんな最愛の親から蔑まれ、存在を否定され、理不尽な暴力を振るわれたら？あなたはどう感じるでしょうか。それは悲しみでしょうか？それとも絶望でしょうか？」

・推量形

例 12) 「同級生の全員から心無い言葉を浴びせられ、誰も助けてはくれない。スクールカウ

セラーも、頼ってもなにもしてはくれない。こんな状況を想像してみてください。あなたが感じるのは、逃げたい、という気持ちかもしれません。どうして僕だけが、という怒りかもしれません。」

・断定形

例 13) 「ソマリアにおいては、自分の身を守ってくれるはずの警察も、病気になったときに行かなければならない病院も、自分の渴きを潤してくれる水道すら、無いのです。こんなところに住んでいたら、あなたは。明日に希望をもてず、悲しみをを感じるしかないのです。」

②+α 説得対象の応答を描写する・応用編

疑問形にせよ推量形にせよ断定形にせよ、説得対象の応答を描写する際には、「対比」あるいは「反復」といった技法を用いて描写をより効果的にすることもできる。

・対比

例 14) 「弱い子供や周りになじめない子供がいじめを受ける。このような現状を、皆さんはどう思いますか？ある人は、教師が責任を持って監督すべきだと思うことでしょう。しかし一方で、これは子供同士の問題なのだから大人が口をはさむべきでない、と考える人もいます。」

・反復

例 15) 「まわりには日本人しかいない。自分の言葉が通じない。自分はすっかり孤独な存在となって、周囲に合わせようと必死なのです。あなたがもし在日外国人の立場なら、何を感じますか？それは諦めでしょうか、悲痛でしょうか、それとも絶望でしょうか。」

このように、対比や反復を使うことで、より多くの聴衆のあらゆる応答を表現することができるようになる。

③ 説得対象の応答を利用する

上記のように、説得対象の応答を引き出し、描写した後は、それを踏まえた上で自らの主張を展開しなければならない。これには大きく分けて「否定」と「肯定」の二つがある。

・否定

例 16) 「何かうまくいかなかったとき。新しい環境になじめないとき。絶えず不安を抱えたり、なんとなく身体がだるかったり、何をしても面白いと感じなくなったり。そんな状態になったなら、皆さんはどう感じますか？きっと疲れているのだろう、と考える人もいます。とりあえず今日は寝て、明日になったら頑張ろう、そう思う人もいます。しかし、そんな何気ない考えで、自分の異変に気づくことができず、自分が、実は精神疾患に罹っている…と、気付けなくなるかもしれないのです。」

・肯定

例 17) 「生きることに精一杯…想像してみてください、そんな子供たちのことを。毎日毎日その日暮らしで、今日の晩御飯の食費を稼ぐことで一日が終わってしまう。何時間もかけて、清潔とは言えないような井戸水を汲みに行く。想像してみてください。もし自分が、そんな立場だったのなら…と。自分の命をつなぐための窃盗や強盗、いつ雇うかも分からない病気にびくびくしながら、毎日を過ごし、貧困に、じっと、耐え忍ぶ。もし、こんな毎日を過ごさざるをえなかったら、あなたは何を感じますか。それは、苦しみかもしれません。絶望かもしれません。生きていくのが嫌になるかもしれません。そんな辛く、苦しい状況に居るのが、アフリカの子供たちなのです。」

以上の様に、説得対象の応答を惹起し、それを描写し、その上でその応答を利用した表現を用いること、それこそが「説得対象の応答の効果的描写」である。

参 結び

上記のように、弁士として議場の説得を試みるならば、聴衆の視点は必ず取り入れねばならない。今期演練助言方針である「説得対象の効果的描写」だけでなく、聴衆の目を惹くための身振り手振り、聴衆の聞きやすい言葉遣いなど、出来ること、いやしなくてはならないことはたくさんある。自分の精神も、肉体も、自らの全てを用いて、議場の説得に邁進して頂きたい。聴衆が、自分の姿を見てどう思うか。自分の演説を聞いて何を感じるか。これを常に意識し、実践活動に勤しんでほしい。議場の応答を予測し、その上で自らの言説を発信し、議場を制覇せよ。

以上