

**雄弁する者、  
己が恥を厭う  
な！**

## ・ 序

前回の演練会議では、類義累積に関する基礎的な知識とその使用方法について伝授した。今回は、それのおさらいに加え、質疑応答の際に用いることができるテクニク、アイコンタクトを始めとする演説技法を伝授したい。

## ・ 類義累積とは

「屍を殺す為だけに用意された不死殺しの屍——…」

「人はそれを畏怖と憐憫と侮蔑と嘲笑を込めて——…」

「『屍姫』とそう呼ぶわ」

——『屍姫』 1巻 53～54 ページ

( 赤人義一 / スクウェア・エニックス ガンガンコミックス )

以上の畏怖・憐憫・侮蔑・嘲笑のように、似た意味を持つ語を複数並べる技法を類義累積と呼ぶ。つまり、同じ意味内容を示すために、語を重ねて表現することで、文章自体の重みが増す技法であるといえる。これは演練において重要である共感に大いに資するものである。なぜならば、共感においては論理的な共感と直感的な共感と二分されるため、表現の厚みが増すということは、直感的な共感の可能性を最大化させるという目的に合う技

法といえるからである。

「髪は黒！！  
ピアス禁止！！  
シャツのボタンは  
第二ボタンまで！！  
ベルトは腰で締めろ！！  
靴のかかとは踏まない！！」  
「これが見本だ！！」

——『会長はメイド様！』1巻4ページ  
(藤原ヒロ / 白泉社 花とゆめ COMICS)

以上で挙げた例は、類義累積の応用例である。

類義累積とは、単純な類語を並べるにとどまる技法ではない。ここにおける太字を用いた文章における語は、厳密には類語ではない。ここでは、「髪は黒ー靴のかかとは踏まない」といった、連続した描写によって「規則正しい学生の姿」を表現しようとしていることは理解できるだろう。つまり、概念的な「規則正しい学生の姿」という表現を、以上のように、類義累積を用いて直接的な描写を並べることで、読み手・聞き手にとって理解できる描写を可能としたのである。

類義累積の効果は、大きく分けて二点挙げられる。

一点目は「印象を強くする」。似たような言葉を続けることによって、印象的な文章を可能とする。

二点目は、「苦しまぎれ」。適切な言葉が見あたらず、一言で上手く言い表せない時、頭にあるイメージに近い言葉を積み重ね、表現の幅を広くする。

これらによって、直感的な共感を呼び起こすことが可能となる。

実際に、演練においてこの技法を用いる場合は、自らが一番訴えたい文章において、使用することでその文章を印象的に描写することが可能となる。

## ・類義累積の実用

前項では類義累積の説明を行った。本項ではこれを実際の演練にどう役立たせるのか、

会員の弁論を用いて具体的に説明したい。

彼らもいつまでも施設にはられません。  
やがて辛く、厳しく、激しい社会の荒波の中で、  
一人で生きていかなければならないときがくるのです。  
- (清水寛之会員日吉杯弁論)

この例では、「社会の荒波の厳しさ」を「辛く、厳しく、激しい」と描写することで、施設の子も達が社会に出た後の困難さを印象的に訴えている。この弁論を通して清水寛之会員が訴えたものは「施設の子もたちが社会に出た後の困難性」である。

この様にして、自らが特に訴えたいことを似た意味の語を並べることで、問題意識を印象的に描写し、直感的な共感を求めることができる。

レイプはなくなりません。戦争と同じように。暴力と同じように。  
-(大久保会員五月祭弁論)

この例では、レイプを戦争・暴力と並べることで、「社会からなくなる性質のもの」であることを印象的に訴えている。もちろん、辞書上ではレイプは戦争や暴力の類語ではない。しかし、似たようなものであるとを訴える際、この様にして、並べて描写することでより共感を求めることができる。

彼らに翼を与えるのは何でしょうか。  
それこそが親です！学校です！社会なのです！  
-(酒井会員拓大総長杯弁論)

この例では、「子どもに対して翼を与えるもの」といった概念を締めめの文章において表現している。そこで親・学校・社会といった様に「教育」の共通項で括れるものを並べることで、子どもにとっての教育の重要性、教育を行う主体を印象的に表した文章だといえる。

この様にして、表したいものを直接表現せずとも、関連する語を並べて描写することで、文章の印象化が可能となる。

インフラもない！社会保障もない！

誰ひとりとして、幸福を追求できない絶望的な未来が待ち受けているのです。

－(川村会員日吉杯弁論・改)

この例では、「幸福を追求できない絶望的な未来」といった概念を「インフラもない！ 社会保障もない！」と、直接的な描写を並べることで、理解が容易で共感を呼び起こせるものとしている。

この様にして会員の理念といえる「幸福を追求できる」といった概念を、「インフラ、社会保障がある」といった現実的・客観的な描写を類義累積して説明することで、理解を促すことができる。

## ・ 質疑応答の基本

### 1. 最も攻撃的な質問を想定しておく

質疑応答の準備として、想定問答集を作る。あらゆる質問に対する回答を準備するのは難しいが、必要最低限のものは準備しておいたほうがよい。その際、最も攻撃的な質問を想定した回答も用意しておく。聞かれたくないな、と思っていることに限って、よく質問されたりする。歯切れの悪い回答をして、印象を悪くしないように、事前に備えをするべきである。

### 2. 質問者を攻撃しない

攻撃的な質問をされると、発表者は防御的になる。自分の主張を補強しようと思ってしまうためである。同時に、質問者に対して怒りを覚え、攻撃的になることがある。攻撃姿勢は、聴衆に発表者の「不安」を伝えてしまう。攻撃的な質問に対し冷静でいることは難しいが、ひと呼吸おくなどして、相手を尊重して落ち着いた対応をこころがけたい。

### 3. 答えにくい質問は、抽象的な表現に言い換えてから答える

「この政策は過剰なインフレを助長するデメリットが生じるではないか」のようなネガティブな表現を伴う質問が出る場合もある。

そのような時は、すぐに回答するのではなく、「政策が経済に与える影響についてのご質問ですね」などと、相手の質問を抽象的な表現に言い換えてから回答するようする。

ネガティブな響きのある具体的な表現を、まず抽象的な表現に言い換えて、和らげることがポイントだといえる。

「過剰なインフレ」に対して回答するのではなく、「経済の動向」についてであれば、回答しやすい。

#### 4．質問内容にきちんと答える

問われた質問に回答する、というのは当たり前である。しかし、実際には、「質問内容に対して回答していない」方をよく見かける。もし意図的ではないとしたら、「わざと質問をすり替えた」と受け取られてしまっは不本意だといえる。

発表者が質問をよく聴いていない場合に、そういうことが起こる。どう答えるかだけを考えるのではなく、質問をよく傾聴し、内容や意図をしっかりと理解するようにしたい。

#### 5．質問内容がわかりにくい場合は、いったん質問者に戻す

どんなに注意して聴いていても、質問内容を理解できないことがある。曖昧な表現が多かったり、質問者も頭の整理ができていない段階で質問していたりしている場合が挙げられる。そうであれば、理解しないまま回答するのではなく、まずは質問者に「申し訳ございません。もう一度、お願いできますでしょうか？」と丁寧に聞き返したい。

発表者が理解できていないのであれば、聴衆も理解できていない場合も多いので、聞き返すことは重要といえる。

#### 6．応答は短めに切り上げる

だらだらとあまり長く説明しすぎると、ぼろも出やすくなる。攻撃的な質問に対しては、長々と反論したくなるためである。しかし、長過ぎる応答は、質問者も聴衆も退屈してしまう。答えが分かっている場合は、結論を述べた上で、理由、具体例、統計などを幾つか示し、速やかに次の質問に進めるべきである。

#### ・ 質疑応答における類義累積

類義累積は質疑応答においても用いられる。類義累積とは上述の通り、強調の効果を持つため、質問に対して有効に用いることで、非論理的な領域においても説得できる可能性が高まる。

(望む教育を受けられないことは、個人の希望を奪うだけであって、それは努力でどうにかなるのでは？という質問に対し)

「望む教育を受けられないことは、単に個人の希望を奪うだけではありません。それは次

の世代に連鎖し、再び彼らの希望を蝕み、二度と這い上がれない状況を作るのです。」

-作・演練幹事

上記における質問の意図は「努力すればどうにかなるのでは？」が肝であり、応答者は「努力しても這い上がれない」といった、真っ向から対立し合う質疑応答場面となっている。こういう水かけ論は弁論大会においてよく見受けられる。そこで、非論理的に説得するために上記のような類義累積を用いてこういった場면을切り抜けて頂きたい。

#### ・ 非論理的説得のために

非論理的説得のためにはやはり、レトリックだけでは不十分であるといえる。なぜなら、弁論を内容だけではなく、聴覚情報と視覚情報といった、感覚から得られる情報が人の印象に残りやすいためである。。そこで、メラビアンの法則という、有名な原則がある。この法則によると、相手の印象に与える要素は次のようであったと報告されている。

- ・ 言語情報（話の内容）：5%
- ・ 聴覚情報（口調や声のトーンなど）：38%
- ・ 視覚情報（見た目など）：55%

つまり、話の内容そのものというよりも、話し手の口調や見た目などが重要な要素を占めるといえる。「人は見た目が9割」というベストセラー本が存在するが、これは聴覚や視覚から得られる情報によって左右されることを意味する。どれだけ良い発言をしたとしても、見た目がだらしなければ話の内容自体も薄っぺらく思えてしまう。また、声が小さければ、それだけで印象が悪くなる。だからこそ、視覚と聴覚に対して適切に訴えなければならぬ。

「視覚」に関しては、プレゼン方法によって簡単に改善できる。最も簡単な方法として、「話の内容を体を使って表現する」というものがある。例えば、「今回は1つのポイントを示します」と伝えるとき、人差し指を立てて聴衆に示す。他にも、「私は心の中で『ヨシッ』と思いました」と言うとき、ガッツポーズをする。わずかな工夫だが、このようなちょっとしたジェスチャーを加えるだけでも、何もボディランゲージを行わない弁論に比べて聞き手に大きなインパクトを残せられる。

これと同じように、聴覚情報も重要である。声が小さいプレゼンは聞き取りにくく、印象が悪いそこで、大きな声で話すことが重要だ。また、男女共に落ち着きのある低めの声で話すことを推奨する。高い声は信頼性のないように聞こえてしまうからである。また、ストーリーを語る時、話のスピードや声のトーンを変えることは有効といえる。口調を

変えることで、聴衆は物語の中に引き込まれやすくなるからだ。

ボディランゲージが重要であると伝えると、無意味にジェスチャーをする人が表れる。その結果、不自然な弁論になってしまう。もちろん、弁士は役者ではない。そのため、変に体で表現しようとする、よく分からない弁論になってしまう。

ボディランゲージはプレゼンに必須ですが、意味なくジェスチャーしてはならない。必要な場所で使うからこそ効果的である。そこで、ボディランゲージを活用する場合は「感情」を意識して頂きたい。。

劇的な成功を収めてうれしかったとき、また仲間に裏切られて大きな悲しみを負ったときなど、どのような気持ちだろうか。自身の実体験を語る時、そのときに感じたありのままの感情を表現する。さすれば、どのようなジェスチャーを行い、どのような口調で話せば良いか自然に理解できるはずである。

## ・ 結

二回の演練会議を通して私が伝授したかったものは、紛れもなく非論理的な説得である。近年の雄弁会員は論理的な説得には秀でているものと思われる。理想社会像か政策まで、強固に固めたロジックは並大抵のものではない。しかし、それだけでは説得に足り得ないことも往々にしてある。それは、弁論大会を経験した者であれば感じる違和感の一つであろう。説得可能性を極大化するためにも、論理的な説得だけでなく、非論理的な説得も重ねてこれからも演練に励んで頂きたい。そのためにも、「恥を厭わず」自らの感情を発露することが求められるのではないだろうか。

以上

## ・ 参考文献

『ことばの知識百科』(三省堂)

『レトリックの消息』(佐藤信夫/白水社)

『実践・プレゼンテーションのセオリー』(高杉尚考/NHK 出版)

『大学生のための「読む・書く・プレゼン・ディベート」の方法』(松本茂,河野哲也/玉川大学出版部)