

次世代のためのスピーチ論

青山 則 雄

〈目 次〉 まえがき——本論の目的

- ・ 総合講座C開講と本稿執筆の動機
- ・ 本講座、本論で扱うスピーチの性質
- 1 用語の定義
- 2 総合講座C（スピーチとコミュニケーション論）設計の概要
 - 2.1 なぜ、私はスピーチ講座を推進するか
 - 2.2 項 目
 - 2.3 内 容
 - 1 はじめに
 - 2 授業方針と方法
 - 3 授業内容
- 3 効果的なスピーチの諸原則
 - 3.1 フィジカル・ファクター（身体要因）
 - 3.2 正しい言葉づかい
 - 1 日本人の言語習慣
 - 2 長い文をつかわない
 - 3 キセル文、サスペンス文にしない
 - 4 結論を先にいう
 - 5 抽象語ににげない
 - 6 むずかしい言葉をつかわない

3.3 テクニックの効用と限界

- 1 具体的に、そして例をあげる
- 2 たとえば——例示による具体的表現
- 3 たとえれば——比喩によるイメージ効果
- 4 引用は両刃の剣
- 5 転調——スピーチと音楽演奏
- 6 制御された逸脱 (Controlled Digression = CD)
- 7 まくら (枕)
- 8 ジョーク
- 9 ユーモア
- 10 声色の利用

4 準備について

4.1 構想

- 1 スピーチの目的
- 2 タイトル (表題) の重要性
- 3 論点と主張

4.2 基礎作業

- 1 リサーチについて
- 2 原稿について
- 3 ランダム・ノートのすすめ

5 スピーチ事例の分析

- 5.1 学生のスピーチ事例
- 5.2 著者のスピーチ事例

6 裏づけ理論

結論——あとがき

[注]

まえがき——本論の目的

・総合講座C開講と本稿執筆の動機

平成9年度の後期から、商学部教授会の承認をえて、著者は総合講座Cの名称で「スピーチとコミュニケーション論」を開講し、平成12年1月をもって終了した。本講座を開講した動機は次のとおりである。

著者は、平成2年（1990年）4月から2年間、本学商学部長を勤め、また同5年（1993年）10月から4年間、学長を勤めた。この通算6年間に公的な場において数多くのスピーチをし、同時に他の人々のスピーチを聞く機会があった。その経験を通じて、日本人のスピーチ能力についての疑問をしだいに意識するようになった。民間企業、自治体、教育機関の幹部は、ひんばんにご挨拶や訓示をする立場にあるが、はたして聞き手になるほどと納得する内容のスピーチをしようと意識して努力する人、またそれができる人が何人いるであろうか。

日本人のスピーチ能力不足問題は、わが国の歴史、社会・文化的背景と深いかわりをもっている。とくに、17世紀以来明治維新までの鎖国がそうさせたのである。しかしながら、ますます国際化することが要請されている現状を考え、また将来を展望するとき、そのようなスピーチ能力貧困の状況でわが国が受けるべき正当な評価を国際社会からえられるであろうか。深刻な疑問を感じざるをえない。

著者は、学長職の4年間、公式の場で行うスピーチはすべてあらかじめ原稿を書き、自信がえられるまで十分に発声練習と原稿の書きなおしをした。その原稿は大部分を保存している。また『プレティン・ボード^{*}』が発行されてからは、公式の場で行ったスピーチはすべて同紙に全文掲載されている。

* 『プレティン・ボード』は、「学内情報の正確・迅速な伝達と共有のために」という副題で、平成7年2月1日に第1号が発行された。平成9年7月30日に、第40号をもって発行を終了した。

これらは、実際に行ったスピーチであるから、その内容をあらためて検討し、新しい手がかりを発見するために有用な資料であると考え、字数が許すかぎり引用して、コメントを加えたい。

著者は、わが国の次の時代を背負う人たちに、そのスピーチ・ノウハウを伝え、彼らがスピーチというものの重要性を理解し、自らそのような能力を高めていけるような指導をしたいと痛感した。これが上記総合講座Cをスタートした動機である。

はじめに書いたように、すでに本講座は3年目の後半を終え、その基礎はできあがり、授業内容も充実してきたという感触をえているので、これらを整理して系統だったものとすることにした。本学のみならず、他大学においても本講座のようなものが開講され、わが国の次世代の人たちが国際的にも通用する、高い水準のスピーチ能力を身につけてほしい。そのような資料を提供したいという願いからである。

・本講座、本論で扱うスピーチの性質

基本的に、本講座また本論の方針は、わかりやすくいえば、「ふつうの人が、ふつうの人に公の場で行うスピーチは、どのようなものがあるのか」という問題をできるだけ詳しく検討し、その原理、応用方法をわかりやすく説明することである。そのようなスピーチをする人が、準備、練習する方法を知り、自ら評価するプロセスをもち、問題点を発見し、よりよい方法を自分で開発できるようにすることである。

ふつうの人を強調した理由は次のとおりである。

スピーチを行う人、またその場合は多様である。そのなかで著者が明確にこの講座、論文から外したのは次のような、五つのカテゴリーに入る人たち、場合である。

- 1 政治家・選挙立候補者の演説（とくに街頭で行う演説）
- 2 中央、地方議会における演説、質疑への応答（議員、公務員の職責上のスピーチ）

- 3 ビジネスマン、セールスマンの行う営業目的のプレゼンテーション
- 4 宗教団体メンバーの勧誘活動
- 5 結婚式披露宴など、冠婚葬祭におけるスピーチ

カテゴリーの1から4までの特殊な立場でスピーチを行う人々は、ふつうの人ではない。また、5では、スピーカーはその場の主役ではない。後述するように、著者が本論で展開するスピーチ論は、暗黙のうちに「リーダーシップ」というものと無関係ではないからである。

では、「ふつうの人が、ふつうの人に公の場で行うスピーチ」とは、どのようなものであろうか？ 思いつくままに例をあげてみよう。

- ・学生が、学生大会で、諸問題を論じ、あるいは討議を促すためのスピーチ
- ・学生が、体育部、文化部、サークルなどで、何か問題が生じたとき、メンバーに解決策を示すためのスピーチ
- ・サークル活動をしている一般社会人、生活者が同じような場合にするスピーチ
- ・特定、不特定のグループの人たちに協力（たとえば寄付）、ボランティア活動を要請するスピーチ
- ・社会的に、あるいは組織内において、必要に迫られた問題（たとえば、ダイオキシン対策）の実情について理解を求め、解決策を提案するスピーチ
- ・組織のリーダーが立場上、方針の説明や説明を求められたときのスピーチ
- ・企業従業員、公務員ら（とくに幹部以外）が組織内で行う会合（たとえば、いわゆる朝礼会）のスピーチ
- ・特定分野で、豊かな知識をもつ人が、会合に招かれて行うトーク

ほかにも、いろいろな場合をあげることができるであろう。

つまり、われわれは日常、公にスピーチをしなければならない場合、あるいは自ら求めてスピーチをするチャンスは想像以上に多いのである。そして、「では、そのようなときに何をどう話したらいいのか」ということについて、真剣に考えようとする人たちは非常に少なかった、といってまちがいないのではないだろうか。

上記の諸例から容易にわかるように、著者は、「スピーチをする人」は何らかの意味で、その場のリーダーとなるべきだ、という暗黙の前提をおいている。そのような「リーダーの役割を果たすことができるような能力の開発」ということが、「なぜスピーチをするのか？」という著者の問題意識なのである。

本講座、本論では、上に述べたような、ふつうの人が、ふつうの人に公の場でスピーチをする立場になったときに、ただ、お茶をにごすような話でなく、「期待にこたえ、自分も納得できるスピーチの仕方を工夫すること」について、何らかの指針を提供しようとするものである。

本稿は論文として提出するものであるから、そのような記述のしかた（抽象語と極度に簡略化した表現）をすべきであろう。しかし、上記のように、スピーチ能力の必要を理解し、そのための手引きを求める人たちへのガイドの役割をもたせている。したがって、第2節以下は、論文的記述でなく、読みやすい文体としたことを特記して了解を求めておきたい（例＝著者→私）。

1 用語の定義

本論で、コミュニケーション、スピーチ、パブリック・スピーキングなど、カタカナ用語を多用している。その理由は、適当な日本語がないか、またはわが国でも一般的にそのようなカタカナ文字が使われることが多いからである。これら用語を、著者はどのように用いているか、その考え方をここに記しておきたい。

・コミュニケーション：

著者自身の定義は「人が他の人との理解を深め合うための対話であって、相手とのラポート（親密な結びつき）をどうやって築くか、という問題の解決」であるが、偶然、権威ある辞書がほぼ同じ定義をくだしている⁽¹⁾⁽²⁾（以下、用語の定義に用いた辞書などは、注[1]のなかに示した番号で示す。本辞書は、その(1)である）。

・スピーチ：

同辞書の定義は、「(目前の)聴衆に向かって、あるいは(テレビ、ラジオなどの)聴衆に対してなされる正式な談話」である⁽³⁾。

・プレゼンテーション：

同辞書には、「理性に働きかけ、あるいはその注意を引くように説明する行為⁽⁴⁾」とある。別の辞書には、「スライド、グラフなどの説明補助手段を用いる口頭報告⁽⁵⁾」とある。用例として、〈会社業績のプレゼンテーション〉があげられているが、実際にもそのようにつかわれることが多いであろう。

・パブリック・スピーキング：

「公の場でスピーチを行う行為またはプロセス⁽⁷⁾」が一般的な定義である。それに加えて、「聴衆と効果的な口頭コミュニケーションを行うための特殊技術または体系的知識⁽⁸⁾」という定義がある。

・トーク

トークという言葉もよく用いられる。この語には、「正式な発表⁽⁹⁾」という定義もあるが、そのほかに、「非公式の(形式ばらない)スピーチまたは講演⁽¹⁰⁾」という定義もあり、一般にはむしろその意味で使われることが多いであろう。

以上を表にすると次のようになる。

表1 パブリック・スピーキングの分類

パブリック・スピーキング	(フォーマルな)スピーチ
	特定の場において案を提示するプレゼンテーション
	(インフォーマルな)トーク
共通の目的：話し手（スピーカー）と聞き手とのコミュニケーション ^②	

本論では、上記のパブリック・スピーキングに共通する原則や方法を取り上げるが、とくに呼び方を区別する必要がないかぎり、簡略化のためにスピーチという言葉を用いることにする。

2 総合講座C（スピーチとコミュニケーション）設計の概要

平成9年度後期に本講座を開講したときに、受講生に授業方針の概要を教材として配布した。これは計画であって、実際に授業を行う過程で、実践的でないようなものは削除し、逆に必要を感じたものは追加して今日にいたっている。細部は省略するが、講座全体の骨格、設計図としては、現在でもこれが基本になっているので、要点と内容の一部を再録して、全体像を示しておきたい。

~~~~~

### 2.1 なぜ、私はスピーチ講座を推進するか（表2）

平成9年（1997年）はじめに、総合講座C開講を商学部教授会に申請するために提出した資料の一部であるが、本講座をスタートする根拠・理由を見やすく整理することができていると考えるので、同表を次ページに掲げる。



表2 なぜ、私はスピーチ講座を推進するか

|               | 現状と問題点                                                                                                                                                                                                    | 今後のあるべき姿                                                                                                                                                                                                   |
|---------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 背景            | 日本人は、「おしゃべり」をよくないものとする伝統がある。「黙って」実行するのがよい、と教え込まれてきた。言葉でなく、行動・態度が問題であると。姿を見せる、品物を渡す、肩をたたく、など。いつまでもそれでいいのか？                                                                                                 | 国際化、といわれる今、異文化コミュニケーション、外国人とのコミュニケーションは、言葉で伝えるしかない。アメリカがその典型。坂本春生さん(西友副社長)も、「目がものをいていた時代から、口がものをいう時代になった」と。                                                                                                |
| スピーチというものについて | 日本人の先入観として、いいスピーチほど疑いたがる*。「あんなカッコいいことをいったって信用できない」と思いたがるのである。政治家にその責任があるが、スピーチは選挙演説を連想させ、口先だけ、という不信感からスピーチを軽視するのである。                                                                                      | 外国、とくに英語圏では、スピーチは、今や人生のあらゆる局面で必要になっている。ビジネスはもちろん、さかんになりつつあるボランティア活動、NGO、NPOのグループにおいてリーダーシップを発揮し成功するには不可欠という認識である。日本でもそうなりつつある。                                                                             |
| いいスピーチとは      | 俗に、「立て板に水を流すようだ」というのが日本人の「あの人は話がうまい」という基準であった。しかし、これは、「聞きやすい」という以上の意味はない。日本人は、基本的に「話」を真剣に考えないのだ。だから、具体的にものをいうことを避けたがる。また、論理的にものをいうことを、理屈っぽいと嫌う傾向が強い。あいまいに、ぼかすのがいい、とされる。しかし、それでは誤解を生むだけで、いいコミュニケーションはできない。 | 外国では、その逆で、わかりやすく、具体的にものをいわなければ無視されてしまう。「この人はいったい何をいっているのか」わからないスピーチはしない方がいいのだ。スピーチ、話によって、相手に何を伝えるのか、その内容が問題なのである。日本とて、だんだんそうなっていくにちがいない。「ご挨拶」などという、だれも聞いていない、しゃべる方もお座りなりのことをいう無責任な「お話」の時代はもう終わった。内容、中身である。 |
| 大学の設置科目として    | 日本ではほとんどない。                                                                                                                                                                                               | 外国と同様、重要な科目として、学生に真剣に指導する体制をつくるべきである。                                                                                                                                                                      |

\*「我等は昔から能弁の人を軽蔑する風があった。」谷崎潤一郎『文章読本』中公文庫、p.47、1975年(原著1934年)。

## 2.2 項 目

はじめに

授業方針と方法

### I 基本原理

1. コミュニケーションというもの
2. 自分を理解してもらおう
3. パブリック・スピーキング能力はなぜ必要か
4. パブリック・スピーキング能力のメリット

### II 実 習（準備と演習）

#### 1. 基本的準備事項

——テーマの選択，リサーチ，聴衆の分析，原稿の作成，書き直し練習，自分の声を聞く，など

2. よい発表とは
3. よりよいスピーチへの手引き
4. 自己紹介のマナー
5. 社会問題テーマの例示
6. 専門分野テーマの例示
7. 日本人の言語習慣
8. スピーチ原稿は必要である
9. 原稿を読むことについて
10. スピーチ能力は才能ではなく，獲得するものである
11. 舞台恐怖症の克服

### III よりカラフルに（種々の戦術）

1. 楽しませること，ユーモアとジョーク
2. 演技，パフォーマンス
3. プロに学ぶ

### IV 結論とアドバイス，ポイント，要点のサマリー

### V 付 録

1. 英語によるスピーチ，プレゼンテーションについて
2. オハイオ・ドミニカン・カレッジのアドバイス
3. 引用した参考文献

## 2.3 内 容

教材として配布した諸項目のうち、原則的なもの、現在でも著者がよりどころとしている考え方をここに再録する。それ以外の、方法論、テクニックに関するような項目は、第3節にその後の修正、改良、工夫を加えてまとめておく。

### 1 はじめに

コミュニケーションという言葉が、「自分を理解してもらい、他人を理解することのむずかしさ」という文脈でひんぱんにつかわれるようになった背景、日本社会においても「目がものをいう組織から、口がものをいう組織へ」移行しつつあるという指摘<sup>[3]</sup>の意味、本講座の目的を説明した。

\* レーガン第40代米国大統領の有名なスピーチ・ライターであった、ペギー・ヌーナンが、その著書『わたしが革命で見たもの』のなかで、次のようにいっている。

「スピーチが重要な理由がもうひとつあります。それは、アメリカ、そしていずこの先進国でも最大の問題は人々が孤独であるということです。リーダーの偉大なスピーチはわれわれの孤立を和らげてくれる、壁をこわし、人々を包み込んでくれるのです。」(Teri Gamble, Michael Gamble, *Public Speaking in the Age of Diversity*, Allin and Bacon, p.73, 1994.)

### 2 授業方針と方法

理論と実践の両側面を指導すること、とくにスキルに重点をおくこと、受講生は、1セメスターに最低4回のスピーチを課することを説明した。

### 3 授業内容

#### I 基本原理

##### I-1 コミュニケーションというもの

上記「用語の定義」で示したことを説明した。

## I-2 自分を理解してもらうこと

これは、私が演習でとくに重要であると強調し、プリントにして毎年配布しているものなので、若干簡潔に書きなおすが、全文を採録させていた  
 だく。

### 自分を理解してもらうことについて

これは、私が考える本学の特色としてもっとも重要なことである。よく理解しておいてほしい。

諸君は、いろいろな人から、「中央学院大学はどのような大学ですか？ 大学で何を勉強しましたか？ どのようなことを指導してもらいましたか？」という質問を受けることがあるだろう。そのようなときに、あいまいな答え方をしてはだめだ。私は、学長として、自分のいうことがもっとも権威ある答えでなければならないと思っている。本学の教育の特色は何か？ 私は「自分をまわりの人に理解してもらうことを徹底的に教え込むことだ」という考えに到達した。自分を理解してもらうことの上手な人は成功し、幸せな人生を送ることができる。そして、幸せな人はまわりの人に何かしてあげたいと思うようになり、その人たちから感謝されて、いっそう幸せになれるのである。

「自分を理解してもらう」方法、手順は何か？ これを諸君に伝えるために、次の表をつくってみた。

| 理解してもらうための三つの手段とその段階 |        |          |           |
|----------------------|--------|----------|-----------|
| 手段<br>↓ 段階→          | I      | II       | III       |
| 耳                    | 何となく聞く | よく聞く     | 聴く        |
| 口                    | しゃべる   | 話す       | 語る        |
| 手                    | 書きとめる  | 文章をととのえる | 徹底的に書きなおす |

「しゃべる」のは、諸君が友人たちと、とりとめのない話題を思いつくままに口にする場合であって、単に、その場の雰囲気や大事にする、という以上の意味はない。「話す」という段階は、もう少し本気で「聞いてほしい」という気持ちをもって話す場合である。これも聞いてもらうためには、多少の技術は必要である。「語る」というのは、相手に強い印象を与える、相手の注意

力を引きつけないではおかないような、迫力のある話し方ができる、というレベルである。典型的なのは落語家、講談師である。このレベルはむずかしい。しかし、われわれもそのくらいにやる、という意気込みが必要だ。

[書くことについても、I, II, III各レベルの説明をつけたが、本論では必要がないので省略する]

さて、話す前にもっとも大切なのは、「聞く」ことである。相手のいうことを「何となく」聞き流しては、いいコミュニケーションはできない。「よく聞く」以上に、相手の本当にいいたいこと、いわゆる「言外の言葉」を「聴き取って理解しよう」という気持ちを相手に伝えることができれば、君自身を相手に理解してもらう重要な一歩を踏み出したことになる。

上に書いたことは、多分、これから君たちに教えるであろういろいろなことよりもはるかに重要である、ということをお断りの自信をもって断言する。

### I-3 パブリック・スピーキング能力がなぜ必要か

次の二つの理由を指摘した。

- ①文化的背景、生育した場所、価値観などが異なる人々がともに生活する場、機会（いわゆる「国際化」）が増えてきたこと。
- ②スピーチの名手といわれた徳川夢声氏の文章の引用<sup>\*</sup>。

\* 「民主主義国家である日本の人民である以上、老若男女みな政治に関心を持つのが当然でありますから、これからの日本人は、時と場合によって、堂々と自分の信念を主張し得るだけの、用意はだれでもが必要であります。」（徳川夢声『話術』、白揚舎、p.103, 1996年。）

### I-4 スピーチ能力のメリット

スピーチ能力をもつ人は、そうでない人にくらべてはるかに有利な立場に立てることを次の三つの理由で指摘した。

- ①自己発見のプロセスにつながる。スピーチの準備をし、実際にスピーチをすることは単に頭のなかで考えるだけでなく、客観的に自分を観察することになる。
- ②職業上のメリット。スピーチ能力をもつことは、相手（同僚はもちろん、客も含め）と平易明快なコミュニケーションができることを意味する。

スピーチ能力をもたない人は21世紀に企業や自治体の幹部にはなれないであろう。

- ③社会にとってのメリット。市民が積極的に公共的な問題にかかわっていくことによって社会を発展させ、それを維持できる。そのためには、だれもがスピーチ能力をもつことが大切である。

## II 実 習 (準備と演習)

### II-1 基本的準備事項

これらのなかで、主なものは、別途第3節で説明する。

### II-2 よい発表とは

これも私が演習の履修生のために作成した教材で、口頭発表のポイントを三つあげた。スピーチ講座でも有用であるから、ここに再録しておく。

#### よい発表とは

##### 1. 相手に聞いてもらえること

伝え方がよくないと、内容がいかにすばらしいものであっても、相手は聞いていない。無視されてしまう。聞いてもらうためには、

- ①原稿は読むのではなく、話をするメモだと考えること。
- ②下を向かないで、顔を上げて話す。
- ③できるだけ、ゆっくりと話す。
- ④ていねいな言葉づかいを選ぶ。

##### 2. 話し言葉は、書き言葉とちがう

耳から入る「聞きレポート」は、書いたりレポートのように、わかりにくい部分を元にもどって「読みなおす」ことはできない。だから、話し手は、キーワードをくり返す、あるいは別の表現でいいなおすことが必要である。

##### 3. 組み立てと順序

###### (1) 組み立て

話をするとき、「まず何をいうかをいえ、次にいうことをいえ、そして最後に何をいったかをいえ」といわれている。1回聞いただけでは頭に入らないも

のである。だから、3回ポイントをくり返せ、ということである。

## (2) 順序

結論を先にいう。日本人は典型的に前提となることがらを長々と話して、最後に結論をいう。私は、これを総論ファースト・ゼアフォア型（はじめに天気概況です）と名づけている。そうでなく、結論ファースト・ビコーズ型（判決を述べてから判決理由）をすすめる。

### II-3 よりよいスピーチへの手引き

1996年に本学創立30周年記念行事の一つとしてスピーチ・コンテストを行い、11名が参加した。いずれもなかなかいいスピーチであった。彼らに、いっそういいスピーチができるように、手引きを作成して配布した。その主体は上記、「よい発表とは」であるが、それに加えて、聞き手がスピーチの内容をあらかじめ予想できるように、「簡潔な表題をつけること、表題のよしあしはスピーチの効果に大きい影響を与える」、ということをおアドバイスした。

たとえば、「高齢化社会について」というテーマは不十分である。なぜかというと、話し手の主張内容がまったくわからないからである。そうでなく、「高齢社会にそなえて納税者の負担増を」とすれば趣旨がつかめる、という例をあげた。

### II-4 自己紹介のマナー

受講生のスピーチ実習の1回目は、自己紹介である。一般に行われている自己紹介のしかたは、あまりにも形式的、表面的である。ふだんはそれでもいいかもしれないが、「スピーチの仕方を本格的に学ぼう」という人であるならば、もっと工夫が必要である。それに関連して、市販のスピーチ参考書に書かれている自己紹介のパターンはありきたりで、魅力がない（聞いている人は、その人に興味をもてない）ことを指摘した。

これに対して、米国のもっとも注目されている顧客指向の高級デパート、ノードストローム社では、さすがに成功している企業だと思わせる新入社

員の自己紹介風景が、ある本で紹介されている\*。

\* 「今からみなさんに、2人1組で自己紹介をしてもらいます。相手の名前，出身地，所属部門，加えて，その人に関する何か面白い情報を聞き出してください。『私は既婚で，子どもは2人。家は平家建て。車はステーション・ワゴンに乗っています』，くれぐれもそんな内容だけの紹介はしないように。たとえば，元オリンピック選手だったとか，オフにはパシフィック・ノースウェスト・バレエ団と一緒に踊っているとか，何か掛け値なしに面白いこと，好奇心をそそられずにいられないようなことを聞き出してください。自由に席を立てて，だれかと組んでください。」(R. スペクター & PD. マッカーシー『ノードストローム・ウェイ』日本経済新聞社，1996年.)

以下は，ここに採録する意味が薄いので省略する。

### 3 効果的なスピーチの諸原則

#### 3.1 フィジカル・ファクター（身体要因）

まず，最初にフィジカル・ファクター（身体要因）をもってきたのは，スピーチにおいて，聞き手から見た場合，話し手が登場したとき，容姿，身なり服装，態度，身のこなしが第一印象としてインプットされるからである。

スピーチは，もちろん，何をどうしゃべるか，ということが中心的要素であるが，研究者によれば，話そのものよりもフィジカル・ファクター（身体要因）の方がはるかにスピーチの効果に占める比重が大きい。言葉そのものは7%のウェイトしかもっていない\*。

\* パフォーマンス学なるものによれば，「好意の総計」（聞き手が話し手に対して抱く好感または反感）は，顔の表情（とくに目の表情，相手の目との接触，アイコンタクト）が55%，声の感じなど周辺言語が38%を占めている。また，スピーチをするときの正しい立ち姿勢が重要である。「両足均等荷重の正しい立ち方は誠実さの表現効果大である。」（佐藤綾子『自分をどう表現するか，パフォーマンス学入門』講談社現代新書，pp.37, 196, 1995年。）同研究者は，発声の重要性も強調する（同，p.196）。



これらのことは十分認識しているが、私の専門外のことであるので、この研究者の指摘をそのまま引用するにとどめる。

このことを考慮に入れて、スピーチのトータル効果を解析して図面化したのが図1である。言葉で組み立てたスピーチは、内側の四つの要素に分解できる。その外側をフィジカル・ファクターが囲んでいる。フィジカル・ファクターが聞き手から反感をかうようだとスピーチは外に出られない（伝わらない）ことがありうることを示唆するように描いた。スピーチのトータル効果を破線で示したのは、これが把握しにくいこと（第5節で書くように理論化が困難であること）を示したものである。

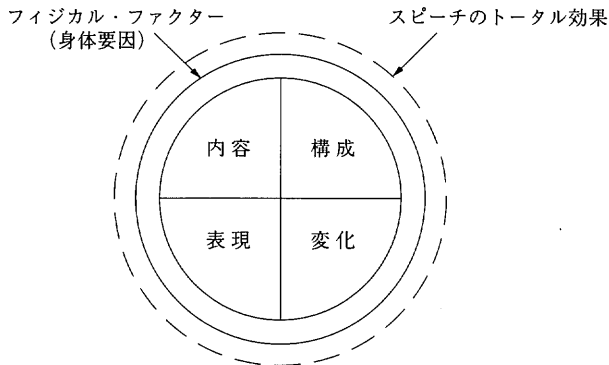


図1 スピーチ構成要素の解析

「表現」は主として正しい言葉づかいのことであり、「変化」は「3.3 テクニックの効用と限界」で述べることをさしている。

## 3.2 正しい言葉づかい

### 1 日本人の言語習慣

いいスピーチをするためには、「よい」日本語をつかうことが大前提であることはいうまでもない。アリストテレスも、「表現の基本は正しいギリシヤ語を話すということにある」と述べている<sup>[4]</sup>。しかし、多くの日本人の日本

語能力に欠陥があることを指摘しなければならない。それは、日本語じたいの問題ではなく、つかいかた、すなわち言語習慣にある。このことは私が以前発表した論文<sup>[5]</sup>に詳しく述べたことであるからくり返さないが、要点だけ列記させていただく。

日本人のつかう言葉はおおむね次の六つの特徴をもっている。

- ①主語が省略されることが多い。
- ②述語が文末におかれる。
- ③長い文をつかうことが多い。
- ④抽象語・婉曲表現に後退する傾向が強い。
- ⑤従属節の位置が不適切である。
- ⑥一般論が先で、具体論、結論は後まわしである。

あえて極論、乱暴ないいかたをすれば、上記の特徴を正反対にすることが、いいスピーチの言葉づかいになる。以下、これらについてももう少し詳しく説明する。

## 2 長い文をつかわない

理由は二つある。一つは、第2節中の「よい発表とは」に書いたように、話し言葉は書き言葉とちがって、聞き手が聞きそこなった言葉を、話し手に聞き返すことができない。長い文は次に書くサスペンス文になりやすく、その危険が大きい\*。

\* スピーチでなく、文書であっても、「短く、短くと心がけて書くべきである。～ある人は平均50字が目標だという。」木下是雄『理科系の作文技術』中公新書、p.118, 1981年。

もう一つ。長い文は接続詞が増えるから文全体の論理構造があやしくなるからである。スピーチは、聞きやすく、聞いてもらえることがきわめて重要であるから、原則として、一つの文は、一つの主語と一つの述語だけを入れるべきである。

### 3 キセル文、サスペンス文にしない

キセル文、サスペンス文とは、スピーチを「聞き取りにくくしている」問題をわかりやすく説明するために私が考えた呼び方である。

私がキセル文と命名した文型は、文頭に主語をおいて、長い従属節を間にはさんで、文尾に述語をおいたものである。図示すると次のようになる。

|    |       |    |
|----|-------|----|
| 主語 | 長い従属節 | 述語 |
|----|-------|----|

また、サスペンス文というのは、冒頭に長い従属節がおかれて、その後に主文（主語・述語）がおかれるもので、次のようなかたちをしている。

|       |       |
|-------|-------|
| 長い従属節 | 主語と述語 |
|-------|-------|

いずれの文型も、最後にくる述語を聞くまでは、聞き手は話し手が何をいおうとしているのかわからない。しかし、対策がある。長い文は、論理的に判断して少なくとも二つ、場合により三つ以上に分割する。短い主文を前に置き、適切な接続語をつかって従属文は後におけば、全体のなかで前方に述語がおかれることになる。それだけ早く、大事な部分を聞き手の耳にとどけることができるわけである。

例を示そう。次の文はある大手製薬会社の会長が最近、就任あいさつで述べた言葉の一節である。

「医療大変革期を迎えた今、わが国医薬品産業はきわめてむずかしい局面にさしかかっていますが、このような新しい時代こそ、新しいマネジメントの若々しい思考により流れを変え、企業をさらに変革させ、難局を乗り切っていく必要があります、そのため体制をととのえたのであります。」

この文は、まずスピーチの一文としては長すぎる（122字）。そのうえ、従

属節のなかに入れた抽象名詞（局面，時代，思考，流れ，変革，難局，体制）が多すぎ，したがって述語も多い。そして，主節（体制をととのえた）が最後におかれた典型的なサスペンス文である。また，主節に主語（私は）が欠けているが，その「私は」を冒頭におくとキセル文になる。

この文は，三つに分割するのがよい。「さしかかっています」で切る。「必要があります」で切る。最後，「そのための」の前に「私は」という。

#### 4 結論を先にいう

第2節中の「よい発表とは」で書いたことであるが，日本人の書き，話すことは，総論を先にいって，かんじんの結論は最後まで留保することがじつに多い。その典型は企業の事業報告書である。冒頭の代表取締役あいさつは，まず例外なく，「今期の日本経済は，～」で始まり，株主がもっとも知りたい業績の説明は後まわしにされている。アメリカの企業が，まず「あなた（株主）の会社は，今期，業績が次のように向上（悪化）しました。その理由は，～」と述べて，株主が主役であることを明確に表明しているのと比較してきわめて対照的である。日本企業の報告のしかたは，株主軽視の態度を無意識のうちに表したものといえ，ある意味で重大な問題を包含している。

スピーチでは，まず，いべきいちばん重要なこと（結論）からいう習慣をつけよう。それを後まわしにするようでは聞き手を軽視していることになり，そのような姿勢ではいいスピーチ（＝聞き手の信頼を得られるスピーチ）にはなりえないことが理解できよう。

#### 5 抽象語ににげない

日本語のつかい方のもう一つの特徴は，抽象へ，抽象へ，と後退する傾向である。その例は数かぎりないが，ひとつだけ典型的な例をあげれば「国際化」である。これを単純に英語に訳せば internationalize(-ation) であるが，これが何を意味するのか，ばくぜんとしたイメージ以外にはまったく不明であるから，聞いている外国人には何のことかわからない。国際化という言葉

は、海外進出・展開という意味につかう人もいるし、たぶんそういう人が多い。逆に外国人雇用拡大という意味につかう人もいる。つまり、正反対の意味になる。その疑問を意識しないでこの言葉をつかう人の無神経さも問題であるといわなければならない。

スピーチにおいて（文書においても同様であるが）、このような抽象語は、どのような意味でつかうかということをはっきりさせるのが聞き手に対する礼儀である。「私は、国際化という言葉をこれこれの意味でつかいます」とまず明言することが、スピーチをわかりやすいものにし、また、話し手の信頼感を高めるのに有効であろう。

## 6 むずかしい言葉をつかわない

抽象語をつかわないことに次いで、むずかしい言葉、あいまいな言葉、専門用語（ジャーゴン、jargon）をできるだけつかわない。

\* 「私は難しい言いまわしが苦手な男である。内容のあることをやさしい表現でいうのがよい、とある時期から思うようになった。」（遠藤周作，日本経済新聞『私の履歴書』1989. 6. 28）。「難解語の使用と教養の深さとは関係がない。」（船津良行『航空英語とジョーク』学生社，p. 97, 1995年）。

専門家の会議，学会発表のような場合であれば専門用語をつかうのは当然である。

\* バーチャル・リアリティ，CAD，ROE，デリバティブ，ペイオフ（預金者の保護に限度を設けること）など。

しかし、最初に書いたように、本論は「ふつうの人がふつうの人に話す」ときの方法を探究しているのである。専門用語をつかうときは簡潔にその意味を説明することが必要であり、むずかしい語はそれを嫌う人をいらいらさせる。世のながなが移り変わり、新語がどんどん生み出される。それは避けられないが、つかうときは「意味を明確にする」手数をはぶいてはならないと思う。専門語を多用して聞き手を「煙に巻く」話し手は高慢であるという印象を与え、そのエートを弱めることになる。

- \* 「ディノサウルスがまた飲んでる。1時間に2回目だ。真昼に。こんな液体摂取は熱調整本能があることを強く示唆している。」「イヤだな、体を冷やすためにまた水を飲んでるってことでしょう。」(マイクル・クライトン『ザ・ロスト・ワールド』*The Lost World*, Arrow Books, pp.207, 208)

### 3.3 テクニックの効用と限界

ここで、スピーチを聞きやすく、また聞き手の注意を引きつけるための種々のテクニックについて、私の意見を述べる。

#### 1 具体的に、そして例をあげる

前節、3.2-5で、「抽象語ににげない」と書いた。抽象語だけのスピーチはじつに味気がない。これをおもしろく、「なるほど」と聞き手を引きつける、まず最初の基本は、具体的に話すことである。

具体的に話すポイントは、

- ①固有名詞をだす、
- ②数字をつかう、そして
- ③具体例をあげる、

この三つである。

#### 2 たとえば——例示による具体的表現

抽象的な言葉をつかう場合は、「たとえば～」と具体的な例示をするように心がけるべきだ。それによって、はっきり、わかりやすく話し手の意図を聞き手に伝えることができ、スピーチそのものを生き生きとさせることができる。テクニックではない。いいスピーチの必須条件といってい。例をあげよう。

「わが国は、もう十数年、規制緩和<sup>を</sup>、という国民の声が高まっているにもかかわらず、遅々として進んでいません」と話したとする。これは抽象言葉である。そこで、次のようないい方をしてみる。

\*「規制緩和」は日本語である。英語の、Deregulationは、規制撤廃の意味である。

「たとえば、少し古いですがこういう話があります。関西国際空港が開港したのが、1995年です。そのときにある若いビジネスマンが、みやげものを売るお店を開こうとして、どこにでもあるようなのでは魅力がないと、有名デザイナーにネクタイをデザインしてもらったんですね。そうしたら、運輸省、運輸省が空港の所轄官庁ですからその役人がやってきて、それを売るなら許可を取らなければダメですよ、といったそうです。この話を外国人にすると目を丸くして驚きますね。」

もうひとつ。

「こういう報道もあります。1999年8月17日の夕刊ですが、文部省は、幼児が満3歳の誕生日を迎えれば、随時幼稚園に入れるように改める方針を固めた（これまでは、翌年の4月まで待たなければならなかった）、というんです。何ということでしょうか。学校教育法なるもので、義務教育ではない幼稚園を規制している。文部官僚が、知らないうちにどんどん権限を拡大しているんですね。」

スピーチの準備をするにあたって、つねに「たとえば～」といえる、いい具体例を探しておくべきである。場合によっては、事実でなくとも創作またはシミュレーション（現実には起こりうるようなシナリオをビジュアルに描いてみせる）でもいい。たとえば、ケネディ大統領が社会保障による医療の必要性を次のようなストーリーで訴えた。<sup>[6]</sup>

「私の友人に、ジョーンズさん夫婦がいます。夫のジョーンズさんは引退して年金と社会保障で暮らしています。家は自分のものだし、銀行預金も3,000ドルくらいはある。そうしたら、奥さんが病気になった。われわれはみんないつか入院するんですよ。奥さんは、はじめ1週間くらいと思っていたのが長引いてしまった。預金はなくなり、家も担保に入れなくてはならなくなった。～」

これは創作だ。しかし、抽象語だけで語るよりもはるかに実感が湧く。スピーチは、このようにするものである。

### 3 たとえば——比喩によるイメージ効果

古今東西、グレート・スピーカー（偉大な演説家）とよばれる人たちは、みな比喩のつかい方が非常に巧みであった。そのなかでも最高のつかい手はイエス・キリストであるとされている<sup>[7]</sup>。キリストのような名手でなくとも、上手なたとえ話は、話を具体例と同じように、いや、それ以上に想像力を刺激して、スピーチを生き生きとした説得力あるものにする。

私も、スピーチをするときは、「なにか、いい、たとえ話はないか？」と考えるくせをつけている。二つ例をあげよう。

「いわゆるバブル崩壊後、戦後40年以上つづいた、官民癒着システムはとうとう制度疲労の極に達して、未曾有の不況になやまされています。」

この抽象表現を、私は次のようにたとえ話にしてみた。

- (1) 「ご承知のように、戦前の日本は、忠犬ハチ公が、いわば日本人の生きかたの象徴でした。大切に育ててくれた人の恩を忘れない、ということです。それがなんと恥知らずの野良犬になってしまった、というのがバブル後の日本ではないでしょうか。」
- (2) 「今の日本は、人間の体にたとえてみれば、風邪を引いたとか、転んでケガをした、とかいう急性・突然の故障ではない。成人病だらけ、というのが実態です。高血圧、糖尿病、肝臓障害、いろんな病気がいっぺんに出てきた。どれかなおそうと薬をつかえば他の病気が悪くなってしまう。思い出してみれば、終戦のとき当時の指導者はみんなパージされて、若い世代がリーダーになったんです。当時30代の人たちですよ。それから50年以上たっています。成人病になるのはわかりきっている。ではどうすればいいか。世代交代しかないでしょう。年寄はもう引退してもらって、まさに今30代の人に指導者になってもらうではありませんか。」



#### 4 引用は両刃の剣

スピーチには、歴史上あるいは現代の有名な人物の言葉、著作品の名句がよく引用される。話しに勢いをつけたり、つやを添えたりするために有効な手段である。

しかし、引用は両刃の剣である。つまり、聞き手に「いい言葉を引用したな、今日のスピーチにピッタリだ」という印象を与えるならいい。逆に、「なんだ、自分の言葉に自信がないから有名人の権威をカサに着たのか」と思わせるようでは落第である。

では、そのよしあしをどう判断したらいいのか？ 私の考えは、引用する言葉の重み・含蓄と、それをいった人の知名度・権威を区別すべきだ、という一点につきる。

たとえば、企業の入社式で、社長がこういったとする。

「ケネディ大統領が、就任演説で『アメリカが君のために何をしてくれるかを問わないでほしい。君がアメリカのために何ができるかを問うてほしい』といましたが、私は、この『アメリカ』という言葉、『あなたの会社』という言葉におきかえて、新入社員のみなさんに贈りたいと思います。」

このスピーチは、私の意見では落第だ。引用した言葉の中身でなく、ケネディという著名な人物の権威をカサに着ているからである。「松下幸之助がこういました」、「武田信玄の言葉にこういがあります」というたぐいの引用は要注意である。

そうでなく、内容自体に重みのある言葉を引用することは、話し手がその言葉を真実、信用しているという気持ちを聞き手に伝えることができる。たとえば、次のようにいう。

「ある企業の新社長が、就任のあいさつで『一人称で発言できる人になってください』といました。まったく同感です。」

このようにいえば、聞き手に「真剣だな」という印象を与えるにちがいないと思う。「一人称で発言する」とは、「私が～します」「～それは私の責任です」といういいかたのことである。

引用は中身である。それをいった人の名前ではない。

## 5 転 調——スピーチと音楽演奏の対比

スピーチは、いかに名演説であろうとも、聞いてもらえなければまったく意味がない。このことは、くり返し、くり返し強調して、強調しすぎることはない。それは、スピーチをする人は、いくら頭でそれがわかっている、実際にスピーチをするとなると、しゃべる方に夢中になってしまっ、この大切なことを失念してしまうことが多いからである。

これまで、聞いてもらうための基本的なテクニックを書いた。ここで、「転調」ということを少し詳細に論じてみたい。

それは、話がこれらの基本的テクニックを駆使していかに上手に構成されていても、単調になると、聞いている人たちは退屈してしまうということである。「ああ、そうですか、そうですね」という気持ちで、途中からもう耳に入っていない。「聴いていない」状態で終わってしまうものである。

だから、単調な話でなく、変化をもたせることが必要になる。スピーチは、音楽の演奏と共通する点が多い。ともに、「耳（ミミ）をとおして入ってくる、時間を関数とした」情報であるということだ。これは、「目（メ）をとおして入ってくる、時間を関数としない」読書とまったく異なった情報吸収活動である。

いい演奏といいスピーチを対比してみると、じつに多くの示唆がえられる。

音楽作品は、さまざまな変化を特徴としている。調性、旋律（主題）、リズム、テンポ、音色、ダイナミック、また、構造としてソナタ、循環形式など、「提示されるべき内容（曲）」と「提示の仕方（演奏）」という、二つの異なった要素から成り立っているわけで、このことは驚くほどスピーチと共通している。ここでは、音楽作品における数多くの「変化」のうち、転調とい

うことが、スピーチにおいてどのような効果をもちうるか、書いてみたい。

現代音楽は別として、古典音楽作品は調性にもとづいてつくられている。ベートーベンの第九交響曲（合唱つき）は二短調である。しかし、全曲この調ではない。変口長調に転調しているところもある。あえていえば、単調さを避けて、聞き手に提示したい内容すべてを吸収してもらうための工夫である、とっていいだろう。

まったく同じことがスピーチにもいえるのである。いかにすぐれた内容のスピーチであっても、その伝え方（＝演奏）が単調であれば、聞き手は退屈し、内容は伝わらないのである。転調は、それを防止する工夫のひとつである。転調の手段としては、制御された逸脱（意図的に一時、わき道にそれること）、まくら、ジョーク、ユーモア、声色の利用、この五つをあげておこう。それぞれについて、もう少し、以下に説明する。

## 6 制御された逸脱（Controlled Digression＝CD）

「逸脱」を効果的スピーチのテクニックとして紹介すれば、たぶん「とんでもない、不真面目だ」と非難する人が多いにちがいない。しかし、「あとがき」に書くように、私は既成観念にはとらわれたくない。自分のスピーチを聞いてもらうための手段はすべて利用したい、と思うのである。

もちろん、聞き手がひんしゆくするような逸脱は逆効果である。どの程度までなら楽しんでもらえるか、その限界を工夫することがスピーチの効果を高める。後ほど3.3-10に紹介する森の石松のせりふ、第5節の<スピーチ、その6>の、V. I. ウォルショウスキーのエピソードは、CDとして効果があったと思う。

## 7 まくら（枕）

「まくら」というのは、落語で前置きとして語られる短い話である。落語家が高座に上がったとき、客は期待感で緊張している。いきなり本題の話に入っても、まだ客の方は気分がのっていない。そこで、その気分にもって

くためにつかうのがまくらである。オペラやコンサートで前奏曲や序曲が演奏されるのと同じ効果をもたせているのである。

スピーチでも、まくらがたいへん有効であることが多い。例をあげよう。国際関係コンサルタント、元外務省北米一課長、岡本行夫氏がある講演で次のようなまくらをふった。

「外務省の課長をやっていたとき、皇太子、今の天皇ですね、デンマーク国王だったかおいでになったとき、私が通訳を命じられました。そのとき、皇太子が『先日、あなたの国の有名な魚類学者にお会いしました』とおっしゃったんですね。魚類学者なんて英語でなんていうか知らなかったので、とっさにフィッシュ・ドクターと訳したんです。そうしたら、皇太子が『イクチオロジストというんですよ』となおされたんですね。この失敗で皇太子の通訳はクビになりました。」

うまいものだ。ユーモアが漂ってくる。岡本氏はまくらによくジョークをよくつかうが、私が聞いた講演ではこのまくらがいちばんよかったと思う。このまくらで、彼は「私はしょっちゅう失敗しているんです」というメッセージをさりげなく伝えることに成功したのである。「まえがき」で書いたように、スピーチをするのは「リーダーになること」を意識することにあるが、最初に聞き手が「この人は有能だけれど高慢、うぬぼれの強い人だな」という印象をもつと、その人のスピーチの効果はすでに半減しているといっている。「ユーモアのある、謙虚な人だ」という印象をもってもらうことが重要である。もう一つ好例をあげよう。第38代米国大統領、ジェラルド・フォード氏が、ある演説の冒頭で次のようなまくらをふった。

「私はフォードであって、リンカーンではありません\*。」

\* フォードは大衆車、リンカーンは高級車。

これもじつにうまい。側近アドバイザーのアイデアであろう。

さて、私はスピーチの場合、まくらというよびかたでなく、デイスアーミング・オープナー (DO) とよびたいのである。その意味は、「疑心を解くはじめの言葉」である。スピーチは、高飛車であってはならないというのが鉄則である。DOは、まずそれを聞き手に伝えるのに効果的である。ただ、ここで一言つけくわえておきたい。日本のあいさつで、よく「浅学非才の身でありますか」とか、「経験不足、無能で」などと卑屈に聞こえるいいかたがよくされるが、じつにつまらない常套句である。今や、このような白々しい言葉は聞き手に何のメッセージも伝えない。

## 8 ジョーク

「効果的なスピーチにジョークは欠かせない」とよくいわれる。とくに欧米でスピーチをする機会をもつ人は、それを痛感しているにちがいない。日本においては欧米の場合とは事情が異なっているが、つかい方を工夫すればジョークは、スピーチの転調に有用である。

問題は、「ジョーク」といってもその意味が広い。単に「人を笑わせる小話」という意味であるとする、特定の場 (シチュエーション) において、それが適切かどうか、逆効果にならないか、という問題を慎重に吟味しないと、かえって危険である。ジョークは、特定のグループの人たちを笑いものにするようなものが多い。ジョークの利用については十分な注意が必要である。したがって、私は、ジョークといわず、DOとよびたいのである。

## 9 ユーモア

ジョーク、また私の導入したDOは、聞き手を笑わせたり、緊張を解くために話し手があらかじめ計画的に用意したものである。

これに対して、スピーチの途中で期せずして、当意即妙に語られるユーモア、ウィットあふれる言葉は、ジョークよりもはるかに大きな効果をあげることが多い。

これを私はテンション・イーター、「緊張ほぐし (TE)」とよびたい。TE

は、話し手があらかじめ用意したものではなく、話しながらとっさに頭にひらめいたことを「ところで、～」と挿入する場合と、スピーチの後に質疑応答の時間がおかれているとき、聞き手からの質問に答える場合の二つがある。

いずれの場合も、スピーチの本筋から少し外して、思わず微笑みたくなるような言葉、話であることがTEの条件である。ただし、スピーチのテーマからまったく外れるものであってはならない。聞き手がうなずくものでなければならぬ。

一例をあげてみたい。私は1998年7～8月、ニュージーランド、オーストラリアを在外研究員として訪れ、現地の大学で何回か講演をした。そのひとつでこういう質問が出た。

「オーストラリアは、もっと米を日本に輸出したいがどうしたらいいですか？」

私はこう答えた。

「いや、それは無理でしょう。日本人はお米の味にうるさいので、みなさんが日本人の口に合うおいしいお米をつくることはできないと思いますね。」

ここまでは、ぶっきらぼうな答えにすぎない。それが事実であるとしても聞き手はあまりおもしろくないにちがいない。私は、とっさに思いついて、こうつけ加えた。

「ま、しかし、日本でもっとも人気のあるコシヒカリという米は、販売量のほうが生産量よりずっと多いんですよ。」

これをすぐに理解して爆笑した人がいた。われながらうまいTEになったと実感したものである。

## 10 声色の利用

声色というのは、江戸時代に歌舞伎役者のせりふをまねた芸であったそうで、いまは俳優や有名人などの口調をまねること、声帯模写ともいう。

私は、スピーチにおいても、場合により、話の目的によって声色が有効なCDになると考えている。とくに、3代目広沢虎造の清水次郎長伝、石松代参、三十石船道中が大好きなので、そのまねをときどきスピーチに取り入れている。これも例を示そう。

1997年7月19日、静岡市で本学の後援会静岡支部総会があって出席した。席上、大学の代表としてスピーチをしたが、次のように話をはこんでみた。

「～静岡と申しますと東海道、この静岡からほど遠くないところに清水市があって、むかし街道一の大親分、清水次郎長のお膝元だったわけです。私は広沢虎造の次郎長伝、なかでも森の石松が大好きです。ちょっとやってみましょう。ご承知のように、この話は、次郎長が石松に、帆桁の久六を斬った刀を讃岐の金毘羅さまに納めてこい、それから、行って帰ってくるまで三月（みつき）のあいだ笹の露ほど酒を飲んでくれるな、とさとすんですね。ところが石松は、『あっしゃあ何が好きって、酒ぐれえ好きなものはねえ。一日も酒を飲まなきゃあがまんできねえ。それを三月も飲まなきゃあ死んじゃう。つとまらねえからお断りしますよ』と平気で親分にたて突くんですね。それで次郎長が、『じゃあ何か、おめえはこの次郎長が頭下げて頼んでもいやか?』、『いやです!』というやりとりです。私は、ここのところが大好きで、石松のようなキップのいい生きかたをしたい、とつねづね憧れております。～」

この、「じゃあ何か、～」「いやです」のところを、その気になってやってみる。つまりパフォーマンスである。上記のとおり、その場、雰囲気、スピーチの目的に合っているということが大前提であるが、つかいかたがよければいい効果をあげることができる。

## 4 準備について

### 4.1 構 想

#### 1 スピーチの目的

スピーチを目的で分類すると、次の四つになる。

- ①情報を提供する
- ②問題提起，説得をする
- ③冠婚葬祭などの記念をする
- ④娯楽を提供する

「まえがき」で書いたように、式典でのスピーチは本論から除外している。また、純粹に娯楽を提供する話も本論の対象外である。したがって、主として情報の提供，問題解決の提案，説得というのが本論の対象となるスピーチの目的である。

#### 2 タイトル（表題）の重要性

上に書いたように、スピーチには目的があり、その目的に合った内容を用意するのは当然であるが、さらに重要なのは、その内容（次項で述べる論点と主張）を端的に表すタイトル（表題，演題）をつけることである。

聞き手が「この話には興味がある、ぜひ聞いてみたい」と思うような表題を選ぶ。このことは、マーケティングにおけるネーミングの問題と共通している。低品質の商品によいネームをつけても成功は長つづきしない。逆に、高品質の商品に魅力のないネームをつければ、その商品のもつ潜在市場性（他のすべての条件がベストである場合に期待できる販売高）を100%実現することはできない。

スピーチ，ここではすぐれた内容のもの，という前提で議論をすすめる。そのスピーチにいいタイトルを選ぶために時間を十分かけることはけっして



むだではない。例をあげよう。総合講座Cのある授業で、「ジャズと私」という題で話をした。そのときにつくってみたのが下の表である。これは、思いつくままにタイトルを書き並べて(4.2-3 ランダム・ノートのすすめ、参照)そのなかから「これだ」と思うものを選び出したものである。その結果は、いちばん簡単なものに落ちついたが、スピーチをするときに、それだけの作業をし、時間をかけたという自信がスピーチに厚みを加えるのである。

- ・ジャズについて
  - ・私とジャズ
  - ・ジャズと私
  - ・ジャズの名ディスク
  - ・青春の音楽
  - ・青春と音楽
  - ・ジャズの巨人たち
  - ・ジャズの歴史
  - ・ジャズと黒人(黒人のジャズ)
  - ・ジャズと白人(白人のジャズ)
  - ・ニュー・オールリズとディキシランド
  - ・スイング, バップ, クール, モダン
  - ・ビレッジ・ヴァンガードとブルー・ノート
  - ・日本のジャズ(日本人のジャズ)
  - ・ジャズとキャバレー, ダンスホール
  - ・1938年, カーネギー・ホール・コンサート
  - ・2人のGK
  - ・ルイ・アームストロングとラーメン
  - ・岩城宏之とライオネル・ハンプトン
- (もっとあるが省略する)

\* 私はこれらのタイトルで、いずれもそれぞれ5分から30分のスピーチができる。

### 3 論点と主張

さて、スピーチをするとき、どのような内容のものがいいのか？ この問題を論じないわけにはいかない。

まず、結論からいうと、「これこれの内容のものがいい」というような、独断的な決めつけをすることはまったく意味がない、と私は考える。スピーチとは、話し手が自らのもつ問題意識を正しく把握して、考え抜いたうえで具体的に展開すべきものである。他人のいつていることを、いかに権威があるろうとも、借用してしゃべることではない。「自分で考える」という知的意志の実現である。自分はここで何をいおうとするのか。それは個人個人、みなもつべきことである。もし、いうべきことをもたないならば、それをもつまでスピーチすることを待てばいい。その間、考え抜く意志をもちつづけるならば、待ち時間はむだではない。

\* 「メイン州ではね、『沈黙よりははまだ、という話でなければスピーチなんかするな』という言い方があるんですよ。」(エドモンド・マスキー米国元上院議員)  
(Nina Valentine, *Speaking in Public*, Penguin Books, p.40, 1993.)

ひとつだけ、参考になることを述べておく。それは、論点 (Thesis) と主張 (Theme) を区別しておくことである。ふつう、「テーマ」という呼び方でこの両方を兼ねさせているが、事実と意見を峻別することと同じように、この二つを区別することが大切である。

論点とは、話し手が何をいおうとするか、その中心主題である。注意すべきことは、「要点をしぼる」ということである。たとえば、第2節で述べたように、高齢化社会についてスピーチをしようと考えてみたとする。しかし、それだけではあまりに範囲が広すぎるのがすぐにわかる。論点は何か？ 一つのアプローチは、「社会が高齢化することは、労働人口に対する年金生活者の比率が高まることを意味するから、それがどのような問題をもつか」にしぼることであろう。このしぼり方には、事実と予測だけで、意見は入っていない。

次の、主張とは、選んだ論点について話し手のもつ立場、態度、意見であ

る。「年金生活者も応分の負担をすべきである」という議論の立て方もあろうし、「若い世代もいずれ年金生活者になるのだから、余裕のある若いうちに将来への積み立てという考え方で負担増を容認すべきである」という意見もありうる。

話し手として落第なのは、「こういう意見もあり、こういう議論もありますが、みなさんはどうお考えでしょうか？」などと、自分の意見をいわずに、問題を聞き手に預けてしまう人である。こんなのはスピーチではない。自分の意見をもたない人、あるいはもっているのかもしれないが、それをはっきりいえない人は聞き手を途方にくれさせる。

明確な論点 (Thesis) と、しっかりした根拠のある意見 (Theme) は、いいスピーチの必須条件である。

## 4.2 基礎作業

### 1 リサーチについて

スピーチの準備において、もう一つ大切なことは、話す内容、引用する統計・出所、他の論者の意見などにまちがいがいかどうか確認することである。だれでも、記憶ちがいが、思い込みということがある。いかに記憶力に自信のある人でも、援用するデータ・資料は、スピーチの準備にあたって再確認をすべきである。もし誤用があれば、僅少なものであっても、聞き手のなかにはそれを問題視する人がいると覚悟すべきである。つまり、話し手のエートス (信用度) を低下させることになるのである。

ただし、話し手が自ら経験した、論題に直接関係することであるならばいい。聞き手にとって他の人からは聞くことのできない貴重な、刺激のあるオリジナルなデータ、情報となろう。

リサーチの方法、資料・統計の探しかたについても一言すべきかとも思うが、これは、一般のリポート、論文の書き方に関する参考書に書かれていることにつけ加えるべきものを私はもっていないから、さし控えることにしたい。

## 2 原稿について

### (1) 原稿は必要である

スピーチをすることになったとき、原稿を用意すべきか？

答えはおそらく二つに分かれる。「スピーチは、自然に話すのがいい。原稿を読むのは人工的でぎごちなく、聞きづらい」と主張する人が必ずいるだろう。一方、「与えられた時間内に、要点をつくすためには、少なくとも初心者のうちは十分に推敲された原稿を用意すべきである<sup>[8]</sup>」という意見もある。

「まえがき」に書いたとおり、私は予定されたスピーチは必ず原稿を書き、できるかぎり何回も読みなおし、書きなおしていい内容のものにするように心がけてきた。卒業式、入学式で学生に贈るはなむけの言葉のように重要なスピーチは、10数回書きなおしている。

ポイントは二つある。一つは、原稿を用意しても、スピーチのときに読んでではない、ということである。書き言葉と話し言葉はまったくちがう。読み上げられたスピーチほど、味気ないものはない。また、原稿を読むために下を向いたのでは、重要なアイ・コンタクト（話し手が聞き手と目を合わせること）ができない。原稿をつくったら、それを話し言葉にして、声を出して話す練習を十分にする。会場にもち込む原稿はあくまで、言葉につまったときに、キュー（Cue、きっかけの言葉）として目を一瞬向ける程度に考えておくべきである。したがって、スピーチ全文である必要はない。キーワードだけでもその目的は達することができる。

もう一つ。上記意見のように、決められた時間、スピーチ依頼者から指定されたときはもちろん、そうでない場合も、自分でこの話は何分間でやろうと決めることをすすめる。いすべきことを必要かつ十分に盛りこむことが、適度の緊張を保ったいいスピーチになる。むだなこと、冗漫なことはいわない（場合により、ある程度のTEはむしろ必要である）。大事なことをいい忘れない。それを確実にするために原稿の用意は必要である。

## (2) 原稿を英語で書いてみる

日本語でしゃべるスピーチも、英語ができる人はまず英語で原稿を書くことをすすめる。なぜか？ 理由は二つある。

一つは、日本語の抽象語、婉曲表現への逃避傾向、もうひとつは、英語の具体的、直截表現への前進力<sup>\*</sup>である。

\* 「3.2 正しい言葉づかい」で書いたように、日本人の言語習慣が、スピーチの本来の目的である、的確な内容を明快に伝えることを妨げている。そのことに気づいている人は少ない。一所懸命にスピーチの原稿を書いて推敲しても、この習慣から抜け出せない。あたかも、『西遊記』の孫悟空がいくら飛びまわってもお釈迦さまの掌から抜け出せないのに似ている。

英語は語形変化が少なく、機能語（接続詞、関係詞、前置詞など）の活用で構文でき、自由性が大きい。国際語としてもっとも使われている理由である。英語のスピーチを、日本語のそれと対比してみると本質的に異なる要素がある。そのちがいを大雑把ではあるが表にしてみると、次のようなことになるであろう。

表3 日本語スピーチと英語スピーチの対比

| 日本語、英語→<br>対比項目↓ | 日本語のスピーチ                                        | 英語のスピーチ                                       |
|------------------|-------------------------------------------------|-----------------------------------------------|
| トーン、話し方の<br>特徴   | やさしさ。聞き手の耳に抵抗なく入る言葉。                            | 短刀直入、迫力、そしてユーモア。                              |
| 言葉の選び方           | ぼかした、あいまいな表現（聞き手の想像にまかせる）。一般的な名詞、抽象的表現を選ぶ傾向が強い。 | 直截的表現（話し手のいいたいことを明確に示す）。固有名詞、具体的表現に攻めこむ傾向が強い。 |
| 話し手と聞き手の<br>関係   | 教える、教わる。（話し手は、聞き手に対する優越性を微妙に表現する。）              | 基本的に対等。                                       |

例をあげよう。たとえば、「彼は言行が一致しています」という、やや生硬に響く日本語表現は、英語のスピーチ発想では、“He is just doing what he's said he would do.”と表現できる。日本語になおせば、「彼は、自分でするといったことをそのとおりに実行しているのです」となる。スピーチでは、どちらが聞きやすいか問うまでもないであろう。

上記のことを念頭において、自分の存在感を聞き手に感じてもらうチャン

すだと思うスピーチは、まず英語で原稿を書いてみるといい。また、そうすることが、今後日本人にとってもますます増えるであろう、英語のスピーチの機会に備えることにもなるのである。

### 3 ランダム・ノートのすすめ

スピーチは、依頼されてから、あるいはその機会が訪れてから、何を話すか考えるようでは遅すぎるのである。日ごろ、スピーチのタネ、材料は心がけてつくり、集め、貯めておくべきである。

そこで、私がランダム・ノート（手当たりしだいに書きこむノート）と名づけているメモ帳をすすめたい。いつも手元において、思いついたり、見聞きしてタネになることをメモしておく。頭にひらめいたアイデアなどは、雲のようにすぐどこかに消えてしまう。忘れないうちにキーワードだけでも書きつけておけば、後でそれを展開し、肉づけをして、いいスピーチの材料にすることができる。そのストックが多ければ多いほどスピーチをすることが楽しくなり、上達するのである。

\* 手帳ではスペースが狭い。私は、A6サイズのスパイラル・ノートをいつも手元において、原則として1ページに1テーマ、後から思いついたことも書きこめるようにしている。1993年10月からはじめて、現在、72冊目である。

## 5 スピーチ事例の分析

以下、本講座で学生が行ったスピーチと著者が学長勤務中に行ったスピーチの事例を紹介して若干のコメントを加える。

\* 本講座を受講した学生は何回かスピーチの実習をしたが、私の手元にその原稿が残っているのは1編だけである。また、私のスピーチは、原稿59編が手元にある。失われたものを考慮すると、在任中に公の場でスピーチをした推定回数は80回ないし100回であろう。

## 5.1 学生のスピーチ事例

本講座のもっとも重要な部分は、受講生に実際にスピーチをさせて、彼らの意見を聞き、私がアドバイスをすることであった。1回で終わりにしない。次回、同じテーマでスピーチをしてもらう。そしてまた、その次の回にいったほうがいいスピーチができるように指導をする。その積み重ねによる効果、実力向上がねらいである。上記注(\*)のように、手元にあるのは今広佳郎君が行ったスピーチの原稿ひとつだけである。少し長いがここに全文採録して私がどう指導したか、コメントしておく。

今広君には、次の課題を出した。

[課題] 本学に、学生諸君の保護者がメンバーとなっている後援会という組織があり、毎年5月に総会が開かれ、200名ほどの出席者がある。その総会に君が自ら希望して出席して話をする、という想定である。君は、サッカー・サークルのリーダーであるから、同サークル活発化のために募金運動をしている。その運動への協力を依頼するスピーチである。

[今広君のスピーチ]

①本日このような場で発言をさせてもらえることに感謝しております。私たちの団体は大学内1サークルではありますが、ぜひこれからの活動や、私たちが退いた後の後輩たちの手助けのために、運営資金としての募金活動にご協力していただきたいと思い、この場をお借りしてお願い申し上げます。

②今現在3年の私は、サークル代表としてやっておりますが、1年次からどのような活動をやってきたかをまず知ってもらいと思ひましてこれまでの結果をここに発表したいと思います。まず、1, 2年次は先輩がたのされていたことに私たちが参加する形で試合に出ていました。

③活動の場は大学が我孫子市にあるので、その市内の大会に出場しています。

我孫子市には年間1-2回大きな大会があり、春と秋に行われています。我孫子市では、1部から3部までの組に分かれており1部は市内32チームの中の1-8位まで、2部は9-16位、3部は17-32位を2つのブロックに分けた形をとっています。春の大会ではこの32チームすべてを何ブロックかに分けて、上位チームがトーナメントに出場し、試合を行う形をとっています。この大会で上位3位までに入ると冬に行われる5市対抗戦（松戸、柏、流山、野田、我孫子の5市）に出場できます。過去2年時に私はこの大会に出場しましたが、1回戦負けと言う不名誉な成績で終わり、残念であったのを覚えています。

秋の大会は、1部2部3部をすべて個別のリーグ戦をし、上部下位7、8位と下部リーグ上位1、2位が試合を行い入れ替え戦を行っています。3部2つのリーグが存在するため上位1位のみが入れ替え戦を行うことができます。私たちは入学時から1部にいるのですが、私が1年の時は1部2位、2年時4位となっています。今年ころは優勝と思ひ、いまリーグ戦をがんばっているところです。

春と秋だけでは試合数も少ないので、夏と年頭の休みを利用して大きな大会に出場しています。

④今ではサッカー人口の増加により、毎年いろんな場所でいろんな大会が行われています。その中で、大学サークルを対象とした大会に私たちは出場しています。これは他大学との交流という点で非常に重要なこととなっています。年頭の大会としては、今年は茨城県の大会に出場して準優勝することができました。これは新チームとなってすぐの大会であり、大きな役割をもっていました。この大会で結果を出せたことが今の活動に力を与えています。このように、大会に出場し試合をこなすことが私たちをサークルの中心活動となっています。

⑤今回募金活動を思い立ったのは、私たちが出場するためにまず参加費を集金されます。そして参加が決まった後、その場所への移動は、すべて私の仲間の車を利用していることです。十数名の移動には最低4台は車を必要とします。これが、毎回試合のあるたびに行われているのです。参加費は本当に些細なものですが、ガス代は年間になおすとかかなりの金額となります。今年の夏休みの大会は山形で行われました。高速料金、長距離の移動に必要なガス代、その場所での宿泊費な



どでかなりかかりました。そして、試合場について試合をさあはじめようと思うとき今度は何が必要か、ユニフォーム、スパイク、ボールなどです。

⑥毎回集めているのですが、個人の負担はかなりのものであります。私たちは、このお金をどこから出しているかは想像どおり、ほとんどの者がアルバイトなどをもとにしています。アルバイトをすることは問題ではありません。社会に出る上で必要だからです。毎日試合をしているわけではないのですから、空いた時間に行うのは必要だと思います。しかし予定通りにいかないことが多くあります。試合のある日にもアルバイトをしなければならないことがあるからです。

アルバイト先の都合も考えなければならなくなってきます。1週間に、1回のペースで私たちは試合なり、練習なり行ってきました。この1回をアルバイトで取られてしまうのは避けたいのです。

今回の募金活動に協力していただけたら、この1回の仕事が減らすことができるかもしれません。学生の本分は大学を中心としたものであり、アルバイトではありません。有効利用できる時間を増やすことを中心に考えていただけたら幸いです。ご協力をお願い申し上げます。」

#### [コメント]

一般的にいて、今の学生はものごとをキチンと表現することが苦手である。そのような指導・訓練を受けていない（高校でそのような教育を受けない）からであろう。その点、今広君のスピーチはよくまとまっている。ただし、かなり長いから、いくつかの段落に分けて、それぞれのはじめに話すことのポイントをおけばもっと聞きやすくなる。彼にアドバイスした点を列挙しておく。①～⑥は、今広君の原稿に私がつけた段落の番号である。また、これらに加えて、募金に協力をしてくださる方への何らかのお礼、お返し（たとえば、みなさんのお子さんにサッカーのコーチをします、など）を考えてスピーチに入れることをアドバイスした。

①冒頭の言葉はもっと簡潔に「サッカー・サークル募金活動へのご協力お

願いについて、お話しします」のようにいうべきである。

- ②まず、これまでの自分の活動についてお話しします。
- ③次に、我孫子市と周辺の町の大会についてお話しします。
- ④他大学との交流が大切です。
- ⑤なぜ募金をするのか、ということについてご説明します。
- ⑥アルバイトについて一言申し上げます。

## 5.2 著者のスピーチ事例

先に述べたように、私は59編のスピーチ原稿を保存している。もちろん平凡、不出来なものも多い。そのなかで、自分が水準以上と思うもの6編をここに再録する。字数にかぎりがあるから、5編は部分的にのみ紹介し、特徴をコメントする。1編だけ、私が会心のできと思うもの全文を掲載させていただく。

### <スピーチ, その1>

1994年3月25日、学長に就任してはじめての学位授与式における、卒業生に贈るはなむけの言葉、終わりの部分である。

「～さて、この卒業式にあたって、諸君に贈りたい言葉をいろいろと考えたのですが、結論はやはり、かの有名なウィリヤム・スミス・クラーク博士が札幌農学校を去るにあたって、馬上から叫んだと伝えられる、“Boys, be ambitious!” よりいい言葉はないと思うんですね。ま、現代ですから、Boysではなくて、Young men and womenといいかえましょう。

[この、ambitiousという言葉について少しレクチャーをしたが、省略する]

おしゃべりが少し長くなりました。ここで、みなさんに音楽を1曲プレゼントしましょう。

これから、社会の荒波に船出をしていく諸君にふさわしい曲、『錨を揚げて、アンカーズ・アウェー』、これを本学の吹奏学部のみなさんに演奏していただきましょう。

リーダーの皆川君、お願いします。

(音楽演奏)

やあ、どうもありがとう。すばらしい演奏でしたね、みなさん、どうぞ拍手をさしあげてください。それでは、これで私の送別の言葉を終わりにします。」

[コメント]

クラーク博士の言葉の引用はどちらかといえばありきたり、平凡である。ただし、上記のとおり資料を少し研究して、新しい情報を耳に入れてあげた。最後に『錨を揚げて』を演奏してもらったのはいいアイデアで、大成功だったと思う。これは、「転調」の好例といえるだろう。

\* 札幌出身の卒業生、酒本英和君が資料を送ってくれたのである。

<スピーチ, その2>

同じ年、1994年4月5日、入学式告辞で一とおり、常識的な話をした後、<その1>と同じように、新鮮に響くことを期待して転調を試みた部分である。

「～さて、最後に諸君にお願いがあります。それは、『夢をもってください』ということです。『夢をもちましょう。夢をもたなかったら、どうして夢が実現するでしょうか? “Have a dream. If you don't have a dream, how you're gonna have a dream come true?”』これは、ミュージカル、南太平洋の歌詞の一部ですが、私のもっとも好きな言葉の一つです。真実です。せっかくのチャンスですから、この曲を本学吹奏楽部の諸君に演奏していただきましょう。吹奏楽部のみなさん、どうでしょう?」

(音楽演奏)

[コメント]

音楽を組み込んで転調したのは、二つの式典共通のモチーフとしたものであるが、「夢をもちましょう」は、入学式にふさわしい、ピッタリの言葉で

あったと思う。

### <スピーチ, その3>

これは、1995年4月6日、幕張国際会議場のプライム・セミナー（新入生合宿）で新入生に話したスピーチの一部である。

〔(前略) この間、オーストラリアのメルボルンに5日ばかり行ってきました。本屋をぶらついていたら、シャーロック・ホームズ全集がおいてあったんです。それも、1880年代に『ストランド』という雑誌に連載されていたときにつかわれた、オリジナルの挿絵の入っているものなので、これはいいな、ぜひほしいと買ってきて読みなおすことにしました。短編の一つに『ボヘミアのスクャンダル』というので、名探偵ホームズが友人のお医者さん、ワトソン博士にこういうんです。“You see, but you don't observe.” 君は見ているが観察していない、というわけですね。ワトソン博士はホームズ探偵のアパートに何十回も来ているんですが、階段の段数がいくつあるか知らないことを皮肉ってという言葉です。

諸君に、この言葉を少しひねって、“You see, but you should observe.” といいかえて、諸君の大学生活のスタートに贈る言葉にしましょう。(以下略)〕

### [コメント]

シャーロック・ホームズという、ふつう大学でのスピーチにはまず出てくることはない人物を登場させ、これから大学で勉強をスタートするタイミングにふさわしい「観察する」をうまく応用できたと思う。ホームズ作品がいつごろ、どういうかたちで出版されたかということもさりげない情報提供になっている。

### <スピーチ, その4>

1995年9月30日に行われた入試要項説明会（高校の進学指導教員を招いて、次年度入試実施要領を説明する催し）におけるスピーチの一部である。

「(前略) つねづね、私は、教育はサービス産業だと申しております。先ほど、ご紹介した本の中に、田実涉さんという三菱銀行の頭取をなされた方の文章も載っておりますが、これに大変驚きました。田実さんは業務部長のときに、銀行は接客業だと言ってひどく叱られたのだそうです。『接客業という、芸者のことだと思って怒るんだよ。しかし、銀行員は立派な芸者にもっと学ぶべきだ。新入社員の研修につれていきたいくらいだ』(城山三郎『「男の生き方」40選(下)』文春文庫、p.20, 1995年) といっておられるんですが、これにはまったく脱帽しました。

やはり、名頭取といわれた方のいうことはちがうな、と思うのですね。

私も、田実さんのお言葉を拝借して、「教員は接客業だ」といいたいのですね。お客さんである学生諸君が自覚していない潜在能力、ニーズをいかにつかみ取って、先ほど申し上げた実力、そして人間的魅力をつけさせるか、そういう教育ができる大学にならなければならないし、なれる、と思っております。(以下略)

#### [コメント]

サービス産業、接客業という、ふつう教育業界ではいまだに違和感のつよい表現をうまく取り入れることができたと思う。現在でも、大学が冬の時代といわれる危機に突入していることを理解しない、プライドばかり高い教員が多い。そのような教員への痛烈な皮肉になっている。田実さんという固有名詞を使ったことも、このスピーチを迫力あるものにしていていると思う。

#### <スピーチ、その5>

1996年5月25日に行われた、後援会(学生保護者の組織)総会において話したスピーチの一部である。

「～このような情勢のなかで、われわれ教員は、学生諸君にいったい何を教えることができるのか、という原点を自分自身に真剣に問いなおす必要がある、と私は考えております。

よく、『川へ馬を連れていくことはできるが、水を飲ませることはできない』とい

うたとえ話を、学生諸君への指導のむずかしさの説明につかう方がいます。一所懸命に教えても、学生の方に学ぶ気持ちがなければうまくいかない、という意味ですね。

しかし、私は、こういう決まり文句で議論を片づけることは好きではありません。むしろ、馬をキレイな、おいしい水の流れている川へ連れていくことが必要ではないのか、あるいは、連れていくタイミングですね、喉が渴いているとき、あるいは喉が渴くような運動をさせてやる、そういう工夫が必要ではないのか、そんなふうに申しております。(中略)

学生諸君は消費者である、という言葉も最近よくつかわれるようになりました。『～消費者は王様だ』といいます。しかし、裸の王様という言葉もあるように、世間知らず、目の見えない消費者もいるわけです。要は、いかに学生諸君を賢い消費者にするか、というのが私ども教員の役目だと思うのです。(以下略)』

#### [コメント]

私は、決まり文句で議論を封じるわが国一般の風習が大きらいである。「川へ馬を～」は、<その4>でもふれた、大学教員の危機感の欠如、教育サービスのあり方についての認識不足をわかりやすく、鋭く突いたと思う。「賢い消費者」という表現も適切であったと思う。

#### <スピーチ、その6>

これは、1995年1月7日、学校法人中央学院新年懇親会でのスピーチである。これのみ、全文を掲載させていただく。

「みなさん、明けましておめでとうございます。年頭でございますから、ほんの少しお時間を頂戴したいと存じます。

昨年は、大学にとって、とくに学生諸君がスポーツの分野でめざましい活躍をした年でした。一方、大学設置基準のいわゆる大綱化に伴う大学教育改革の試みが実現した年でもございました。新コース制、新カリキュラムのスタートですね。

本年は、そのスタートを加速して、モメンタムを高める年である、と考えており

ます。問題は、目標・方向性を再確認すること、その目標に向かう原動力をどこに求めるか、ということであると思います。

有名な経営学者で文明評論家でもある、ピーター・ドラッカーが、最近のインタビューで『21世紀は本格的な知識社会になりえるかどうかがどの国にとっても試金石になる』といい、この点に関して『日本は社会システム（今の大学受験制度をさしている）が大きな障害になる』、さらに『エリート大学という観念は19世紀の遺物であって、21世紀には通用しない』とも語っていますが、私は強い共感を覚えました。

1年前に、私は『本学の将来は過去の延長にはない』ということを申したのですが、『本学がエリート大学の真似をするだけでは生きる道はない』といいかえてもよろしいかと思います。

私はここ数年、ゼミ、演習を通じて何人かすばらしい資質をもつ学生に出会うことができました。こういう学生のもっている能力を最大限に引き出すシステムを、残念ながら本学はまだもっていません。これが、はじめに申し上げました目標の再確認ということについての私の認識です。

もう一つ、目標に向かう原動力ということですが、私はそれをサクリファイス、つまり自己犠牲ということに求めたい、と思っております。サクリファイスといいますと、現代の時代的風潮、雰囲気と合わないと感じられる方もいらっしゃるかもしれませんが、しかし、じつは時代がそういうものを求めているのだ、という実感があるのです。わかりやすい例で申してみましよう。

サラ・パレツキーという女流ミステリー作家がいます。その、V. I. ウォルショウスキーという女性私立探偵を主人公にした作品がここ10年くらいベストセラーになっているのです。

この、V. I. という女性は空手の達人で、また子どものころから、警察官だった父親の手ほどきを受けた拳銃の名手でもあるのです。シカゴを舞台にして活躍するのですが、シカゴ・マフィアの殺し屋3人を相手にしても負けない強い人で、これがミステリーの魅力になっているのはいうまでもないのですが、彼女にもやはり頼りになる味方がいるのです。それがロティという女医さんです。パレツキーのV. I. シリーズがベストセラーをつづけているのは、このロティという脇役の存在が大きいファクタ

一ではないか、と私は感じております。ロティは、恵まれない人々のために医療ケアを提供する暖かい人で、彼女の生き方がサクリファイスそのものなのです。

アメリカはめまぐるしく変わる国で、利己的な生き方をしている人も増え、地域によっては社会問題が深刻化しています。そのような時代であるからこそ、ロティのような、サクリファイスに生きる人への強い共感を呼んでいるのだと思います。

そこで、先ほど申し上げたように、われわれもサクリファイスの気持ちをもつことが大学蘇生への原動力になりえると感じているわけなのです。言葉足らずですが、どうかご理解くださいますよう、お願い申し上げます。おしまいに、皆さま方のますますのお幸せをお祈り申し上げて、新年のごあいさつとさせていただきます。」

#### [コメント]

このスピーチは、話し手である私がとくにいい点かかった点を2つ組み込んでいる。それは、

- ①ドラッカーの発言を引用して、日本の従来型の大学受験制度への疑問を表明すること（あいも変わらない「実際には役に立たない」受験英語、有名大学に入るだけが目的、大学の教育内容に疑問をもたなくていいのか？）、
- ②「サクリファイス」というキーワードで、バブル崩壊後における国の指導者の墮落、官民癒着、それに迎合するような人たちの多いことへの批判、

この二つである。

とくに、サクリファイスについて、ミステリーに登場する人物を具体例としたのはいいアイデアだったと思う。ドラッカーのような有名人の言葉を引用するのはスピーチによくあることで平凡だ。ミステリーとその登場人物の紹介は新鮮な印象を与えるのに成功したのではないか。

## 6 裏づけ理論

これまで、本講座の設計、効果的なスピーチの諸原則、事例の分析を提示



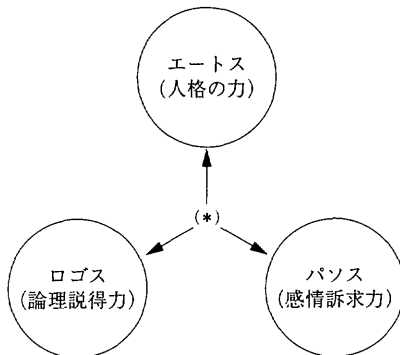
してきたので、帰納的に裏づけ理論について述べる。

通常は、はじめに理論ないし仮説をおいて、演繹的に「こうであるから、こうすべきである」というように方法論を展開するのが論文の書きかたであろう。

しかし、著者が本講座を始めるにあたって、そのような一般にみとめられた「理論」は存在しなかった。むしろこういってもよい。もし、そのような確立した理論が存在しているならば、本講座のような科目は他大学においても多数設置されていたにちがいない、と。

本講座は、「スピーチというものに対する潜在的ニーズがある。著者は、そのニーズにこたえうる利用可能な資源を提供することができる」という認識が出发点である。したがって、その時点では、理論の存在・不存在はまったく考慮の外であった。

スピーチというものを理論的に解明しようとした最初の人はいアリストテレスだということになっている。彼が提示したスピーチの有効性の要素を、私なりにダイナミックスの観点から「スピーチを牽引する力のベクトル」と名づけて図面化したのが図2である<sup>\*</sup>。



\* スピーチが、どのベクトルに牽引されるかというスタートの点を示す。

図2 スピーチを牽引する力のベクトル

言葉の部分からなるスピーチの構造は、四つの要素に分解して前掲の図1に示した。このうち、内容はロゴスの力の変数である。表現、変化はパソスの変数である。これらにフィジカル・ファクターを加え、さらに聞き手が感じ取る話し手の人格がエートスの力の変数である。この総合的なエートスのベクトルが大きいほど、スピーチの効果は大である。

スピーチ効果を定量的に見出すための理論を樹立するのはきわめて困難である。その理由は、あまりにも変数が多い、ということである。パフォーマンス学者が、スピーチの九つのプロセスを論じた諸項目、その小項目を数えると合計38項目ある<sup>9)</sup>。これをそれぞれ変数とみなすと、それらが変動することによってトータル（スピーチ効果）は大きく変わる。それを統一的に説明すること、あるいは変数それぞれのウェートを見出すことが理論化であるとするならば、それはおそらく不可能であろう。自然界においては気象情報を正確に把握する技術、人間社会においては、戦争を理論化することに比較できると思う。

たとえとしては適切ではないかもしれないが、ウィニング・スピーチ（聞き手が、本当にいい話を聞いたと納得するもの）の方法を追求する作業は、戦争の理論を求める試みと酷似しているように思われる。中国春秋時代、孫子の兵法に始まる多数の戦略論、戦術論が著わされている。しかし、それらの理論どおりに実践したところで、勝敗の帰趨はまったく不明である。その理由は、やはりあまりにも不確定要素つまり変数が多い、ということである。また、計算に入れたもの以外にも、まったく予想しえなかった要因（変数）が突如として現れ、大きな作用をおよぼす。戦争の遂行にあたっては、このことも考慮に入れなければならない。

スピーチも同じである。基本的に重要なファクターは判明している。それらについて、準備、練習、実践、そして成果のレビュー、このプロセスを積み重ねることは、はじめは「イヤ」でも、やっているうちに「楽しく」なる。山登りと同じだと思う。そうしてスピーチ能力の開発と向上は保証される、

と述べておくにとどめる。

「偉大なスピーカーはすべて、最初は下手なスピーカーであった。」

ラルフ・ワルドー・エマーソン

(Nina Valentine, *Speaking in Public*, Penguin Books, p.1, 1993.)

## 結 論——あとがき

私が「いいスピーチをするにはどうすればいいか」という問題を意識して真剣に考えはじめて以来、一貫してもちつづけてきた考え方は、既成観念にとらわれない、ということである。

スピーチの参考書はたくさんある。『心にひびくスピーチ～』『冠婚葬祭スピーチ百科～』のようなものである。しかし、これら参考書を見て、私がまず感じたことは、紋切り型、決まり文句、陳腐な表現の押しつけということである。このことは、いろいろ考えをめぐらせていくと、日本人意識の根底にある「できあがったものをフォローすればいい、考えなくていい」という思考パターンがスピーチのしかたにも表れているのではないだろうか。

「議論すること、既存の考え方にチャレンジすること」をきらい、回避させるのが日本社会である。議論をすることはあっても、それはあくまで例外的なことであり、原則は「問答無用」であることは変わっていないと感ずることが多い。対話が議論になりそうになったとき、常套手段として「決まり文句」がそれを封じる。

しかし、議論を回避することは、そこで思考をストップさせることである。そして、思考が停止することは、進歩もストップするというところにほかならない。大学というものは進歩を目標にする存在のはずである。私は既成観念にとらわれない。「こういう見かたもあるではないか」、「こうするほうがいいではないか」と自分に問いつづけてきた。

つねに新鮮なものを求めつづけたい。まったく同じスピーチを、今日と明

日2回行う場合であっても、同じ話のしかたはくり返さない。なぜならば、最初のスピーチで、聞き手の反響から必ず学ぶことがあるからである。それを2回目のスピーチに反映させることで一歩前進したことになる。

スピーチをすることは、自分自身をもう一歩深く理解するプロセスである。

スピーチは、大勢の人の前で話すことであるが、その大勢の人、聞き手を一つのグループ、集団としてとらえるのではいいスピーチはできない。その人たち、一人ひとりに語りかけて聞いてもらおうと意識したとき、すでに話し手のスピーチは一段高いレベルに達している。そして、その経験は、2人でする対話においても、いい話し相手になるために役に立つにちがいない。ゼルディンがいうように、われわれは新しい社会に向かって新しい対話（のしかた）を必要としているのである<sup>\*</sup>。

\* ゼルディンは、その近著『会話』（Theodore Zeldin, *Conversation*, The Harvill Press, 1998）で、「新しい時代には新しい会話の仕方が必要だ、いまやそのときがきている」という意味の主張をして多くの共感を集めている。その言葉がとても新鮮に聞こえるのは、現代人がいかに「孤独でありながら」、いや「孤独であるがゆえに」上手な会話をするのができなくなっていることがよくわかるからである。ゼルディンはいう。「友人、恋人、夫婦という2人が上手に会話することがいかにむずかしくなっていることか。」

だから、みなさん、スピーチをなさい、と私はいう。

聞いていただくために、どれだけの準備、また実際に話をするときにどれだけ神経の集中が必要か、経験してみればすぐにわかることである。そして、その経験が知らず知らず、話し手の感受性を高めているのである。これが、2人きりの会話をも生き生きとしたものにする。ゼルディンのいう、「会話は、カードをシャッフルすることではない。新たなカードを創り出すことだ」という高い次元の、お互いが楽しく、そして相手を尊敬できるコミュニケーションにするのである。

いいスピーチというものはどういうものか？ この問いに答えはない。可能性は無限にある。そして、その可能性をどこまで追求できるか？ 想像力

が限界である。これが、本講座、本論の結論である。

「総合講座C」というなじみにくい名称でスタートしたこの科目は、私ができるだけわかりやすく書いた授業方針にもかかわらず、学生諸君に注目されることがなかった。「履修者は多くても30人まで」などと気負って募集したにもかかわらず、1997年度がなんとたった1人、1998年度が2人にすぎなかった（もっとも、これ以外に聴講生が数名参加してくれた）。

しかし、少ないなかでよく出席し、私の意図をよく理解して、まじめにやってくれた学生諸君、とくに今広佳郎、山岡俊吾、斎藤正樹、橋本晋也、岩崎文則、梶原健太郎の6人各君に感謝したい。彼ら諸君が参加しなければ本講座は開店休業となり、この論文を執筆することもなかったであろう。

[注]

[1]

- (1) *Webster's 3<sup>rd</sup> New International Dictionary* (G. C. Merriam Co., Springfield, Mass., 1971). (W3)
- (2) Communication : 6b : close or intimate rapport that is sometimes intellectual and often affective. (W3)
- (3) Speech : 2b : a usually formal discourse delivered before or to an audience. (W3)
- (4) Presentation : 1e : the act of setting forth for the notice or attention of the mind. (W3)
- (5) *Collins English Dictionary 3<sup>rd</sup> Edition* (HarperCollins, Glasgow, 1991).
- (6) Presentation : 4. A verbal report presented with illustrative material, such as slides, graphs, etc. : a presentation on company results.
- (7) Public speaking : 1 : The act or process of making speeches in public. (W3)
- (8) 2 : The art or science of effective oral communication with an audience. (W3)
- (9) Talk : 6a : an analysis or discussion formally prepared for public presentation. (W3)
- (10) Talk : 29. An informal speech or lecture. *The Random House Dictionary of the English Language, 2<sup>nd</sup> Edition* (Random House Inc., New York, 1987).

[2] ここでは、通常「聴衆」というのがふつうの用語であるが、著者はこれを好まないのので、「聞き手」という用語で統一することにする。当然、複数、多数の

意味を含んでいる。

- [3] 坂本春生『主役交代の時代』日本放送出版協会, p.87, 1995年.
- [4] 「正しい表現の基本は正しいギリシャ語を話すということにある。」アリストテレス『弁論術』戸塚七郎訳, 岩波文庫, p.324, 1992年.
- [5] 青山則雄「パラダイム・シフトと国際ビジネス・コミュニケーション」, 『中央学院大学総合科学研究所紀要』第9巻第1号, 1993年9月.
- [6] John Ott, *How to Write and Deliver a Speech*, Cornerstone Library, 1976 edition, p.22.
- [7] 織田正吉『ジョークとトリック』講談社現代新書, p.167, 1983年.
- [8] 木下是雄『理科系の作文技術』中公新書, p.216, 1981年.
- [9] 佐藤綾子『自分をどう表現するか パフォーマンス学入門』講談社現代新書, pp.206-210, 1995年.