

スピーチ講座第4回 より良く相手に聞くための基礎

NADE九州支部事務局長・アナウンサー 加地 良光

ディベートにおいて、相手と直接言葉を交わすことができる時間が質疑応答です。相手の考え方を確認し、自分の考えとの違いを明らかにする、また相手の議論の不明確なところをジャッジに示すと、いろいろな役割を持つ時間です。

議論としてカウントされないという一面もありますが、この質疑応答は、ディベートの中での大事な要素であることは言うまでもありません。

一人で完結できるステージと異なり、相手とやり取りをする難しさにどう対応したらよいのか？有意義な時間とするためにはどんな工夫が必要か？アナウンサーのインタビュー場面から一緒に考えてみましょう。

● はい・いいえで答える質問を避ける

「放送席、放送席、ヒーローインタビューです。今日のヒーローは、逆転3ランホームランで試合を決めた松中選手です。」

プロ野球の試合終了後に見られるひとシーンです。「放送席、放送席」となぜ2回言うのかとよく聞かれます。

ヒーローインタビューは、テレビやラジオの各放送メディアを代表して行われるものです。インタビューはそのまま生放送されることとなります。

その試合の地上波テレビ放送を担当した局のベンチレポーターが担当することになっています。(放送権料を一番多く出しているから)

インタビュー担当者の声は、各局の音声を調整している人が聞いているので、まず、1回目の「放送席」でこれから始まることを伝え、2回目の「放送席」からオンエア上の音量を上げるという約束ごとになっているのです。

お立ち台に立つのは、その試合を決めた選手。慣れている選手もいれば、滅多にお立ち台に上がる機会がないという選手もいます。最近の野球選手はよくしゃべる選手も多いのですが、大観衆の中で緊張する選手も少なくなりません。

いかに選手の言葉を引き出し、その喜びをファンに伝えるかーそうした中で、ヒーローインタビ

ューで一番気をつけなければいけないことは、はい・いいえでしか答えられないような質問をしないということです。

「打ったのは内角高めストレートでしたね」

「はい」

「狙い球をしぼっていたからバットがスムーズに出ましたね」

「はい」

「はい」を繰り返すばかりの選手に、いかにもその場面を解説して得意になっているレポーターは、後で先輩アナに大目玉をもらうこととなります。

「まず、打った球から教えてください」と質問を変えることができます。

「内角高めのストレートだと思います」と自信を持って答えるか、あるいは、

「内角のカットボールのような球だと思います」と答えるかもしれません。

ピッチャーの投げる球を瞬間に反応して打つバッターは、意外とそのときの球種を正確にわかっていないことも多いのです。

選手の答えによっては、狙いをしぼって打ったのか、とにかく最初のストライクから積極的に打っていきこうと思っていたのか、無我夢中でたまたま打ちにいったら当たったのか…次の質問の内容も変わってきます。

思い込みで相手の答えを先取りしたような質問をして、後で選手からクレームがきたということもあります。

インタビューは相手に話をさせることが重要で、その発した言葉からいろんなことを判断する材料を得ることが前提となります。

● インタビューで言葉を引き出す

とは言っても、一方的に言いたいことを勝手にしゃべられてしまつては、困ります。

たとえば、生放送でゲストを招いてのインタビューのときは、時間の制約というものがあります。聞きたいことが聞けないまま時間切れ、相手が自分のPRばかり終始してしまったということは、避けなければなりません。

それを防ぐにはどうすればよいか？まずインタビューに臨む前の準備が大事です。インタビュー対象者に関するあらゆる著書や新聞・雑誌記事などを読み込み、その人がどのような分野の話をするかと雄弁になるのか、良い言葉を発するのかをチェックしておきます。

たとえば、ある企業のトップインタビューで、いきなりビジネスの話でなくて、雄弁となる趣味の登山の話から入ります。口が重くなりそうなビジネスの進み具合の肝心なところでは、登山でいえば何合目ですか…と相手の口が開きやすいように水を向けるといったしかけをすることもあります。

また、逆に、趣味の話をする、その話で終わってしまうという人々には、あえて趣味については触れないということもあります。

● インタビューで時間の管理をする

インタビューで最大の苦労は、時間の管理です。要所を押さえて、こちらが主導できるようにするためには、質問の仕方に工夫が必要です。

はい・いいえの質問にならないように、かといって相手が自由に演説されないように。

次のような質問の言葉を補うことで相手の応答を変えることができます。

「あなたの経営戦略を教えてください」という質問では何時間でも講演されてしまうので、

「あなたの経営戦略で大事な点をひとつ、そして、その理由を簡潔に教えてください」と聞きます。

答える領域を絞り込み、先に結論、その理由というように、相手をさりげなく誘導するような聞き方をしていくと話の脱線を防ぐことができます。

生放送のスタジオで時間が少ないときには、「残り 30 秒となりました。問題の解決のポイントをひとこと最後にお願いします。」という、時間管理を相手との共同責任とすることができ、こう言って長々と話す人に会ったことはありません。相手も必死に短い時間でいい言葉で締めくくろうと努力してくれます。

● インタビューでの言葉遣いを注意する

専門分野の方とのインタビューでは、その当事者たちが使っている特有の言葉を調べておきます。そうした言葉を使いながら質問をすれば、相手が自分の分野のことを勉強してインタビューに臨んでいるのだと誠意が伝わり、真剣に対応してくれるということもあります。

ただし、それを連発して、さも知ってますという謙虚さを失った態度となれば、にわか勉強で足をすくわれたり、逆に相手が不愉快に思われたりすることもあるので注意が必要です。

そして、インタビューは対面での質疑応答ではありませんが、ディベートも同様に、そこに聴衆がいることを意識しなければなりません。専門用語を使いながらその注釈を入れたり、音で聞いただけではわからない言葉を言いかえたりなどすることで、質問者と応答者だけの世界にならないような工夫も忘れません。

● 言葉でなく雰囲気も伝わる

インタビューは言葉のやり取りで、その残された言葉だけが記録なると考えてしまいがちです。しかし、実はその回答の間合い、答える表情なども大きな情報となります。

テレビのインタビューで、問題を起こした企業の社長と、現場責任者が並ぶとき、矢継ぎ早の質問が浴びせかけられます。詳しい状況を聞かれる現場担当者が、質問の答えに窮するとき、さらに質問で追い討ちをかけることで言葉を引き出そうとすることも方法ですが、黙って社長の顔をちらりと見る…これは言えない事実をどうしたらいいか社長に伺いをたてる…この一瞬のことで、社長にもが言えないワンマン体質、まだ真実を明かそうと腹をくくっていないことなど、多くのことを物語ることも可能です。言葉にならない空気が情報になることもあります。

● ディベートでの質疑応答を総括まで

ディベートの中での質疑応答で、好戦的なとげとげしいやり取りを全国大会の上位進出の試合でも見かけます。相手を尊重しながら聴衆に自分たちの考えの違いをきちんと示す、こまかい言葉尻をあげつらったり、相手に自分の弱い証明を指摘されたくないために、聞かれたこと以上のことを長々と説明するような時間でなく、質問者と応答者が共同で聴衆にプレゼンしている時間と考えるてはどうか。

質疑応答でうまく反駁に議論をつなげていくということはどのチームもできていますが、さらに、次のステップとして、質疑応答を第 2 反駁、総括にまで生かせるような、肯定・否定の立場の違いをとともに際立たせるような時間にまでしてほしいと期待します。