

フィールドワーク 心得帖

第20回 濱田美紀

人に話を聞くこと

インタビューとフィールドワーク

●人に話を聞くこと

誰かに直接会って話を聞く。通常、これをインタビューと呼ぶ。途上国研究で行われるフィールドワークの主な作業もインタビューである。そのためインタビューはフィールドワークのひとつの手法であることは承知ではあるものの、何かが違うような気がする。そこで、あえてインタビューとフィールドワークの違いを考えてみたい。

金融分野をテーマとする関係で、私が行うのはもっぱらインタビューであったと思う。中央銀行や商業銀行、大蔵省などの官庁、もしくは国際機関に行って話を聞く。一方、フィールドワークというと、農村家庭や地域の零細企業のおじさんおばさん相手に、現地語で話を聞く。おおまかに言えばそんな違いだろうか。では、この違いは話を聞く相手の違いで終わってしまふのか、ということもいえない。

●五感を使う

インタビューとフィールドワークの違いは、五感の使い方の違いではないだろうか。

フィールドワークは、目の前にいる相手が含まれる空間を、持っている感覚すべてを使って把握することだと思う。インタビューは、質問する内容に集中する、もしくは集中することができる。インタビューのために準備した質問と、その質問の背景となる予備知識、たとえば事業会社へのインタビューであれば、その産業に関する知識などを頭の中でスタンバイさせながら、聞きたいことを比較的ストレートに聞いていくことができる。また、一方的に質問するばかりではなく、質問に関連して相手と議論し、それが次の質問に発展することも多い。

一方、フィールドワークでの情報獲得は、相手に何かを聞くという作業だけではない。視覚・聴覚・臭覚を駆使して全身で情

報を得る必要があると思う。たとえば農村での家計調査の場合、家に入って確認するのは、その家が何でできていて、古そうか新しそうか、調度品と呼ばれるものがあるかないか、など。そして、匂い。日本から用意してきた質問票にある数値化できない項目を聞くだけでは十分とは言えない。あるいは、数値だけを見たときに、その背景に思いをおよぼせることができる直感を養うためにも、現場で五感を精いっぱい使う。

もちろん、五感を使うのは別に家計調査に限った話ではない。銀行や事業会社に行く時も必要である。たとえば、これまでいったどの銀行よりも内装が派手な銀行が、マイクロファイナンスで有名な銀行であったりすると、それもまた、なんらかの情報になるには違いない。しかし、この種の観察による情報は、フィールドワークの時ほどには利用する機会が少ないのも

事実である。

フィールドワークでは、子供のざわめきや牛の気配を背後に、昼ごはんの油のおいさを感じながら、暑い湿気を帯びた空気にじっと我慢して、神経を研ぎ澄ませる。そうしていると事前に用意してきた質問が、不意に陳腐なものであることに気がつく瞬間がある。まさに机上で考えた質問であることに聞く前から気がつくのである。でもせっかくなら用意してきたのだからと、シミッタレた考えで、その質問を投げかけてみると、だいたい不発に終わることが多い。不発、すなわち、聞かれた方は何を聞かれているのかわからない。

●病みつきになる危険な瞬間

初めて訪れる地方の町で、日用雑貨を扱っている店に入る。「あの…」外国人がひとり、たどたどしい言葉で「スミマセン、チョット、オタズネシマスガ」と始まって「お店は何年やっているか」「開業資金はどうしたのか」「自分で工面したのか」「どこから借りたのか」「銀行とはどのように付き合い始めたのか」などと、現代の日本ではありえない質問を、どのように始



眉間の皺が消えた

めればいいのだろうか？
頼るは度胸しかないのだが、それにしてもどうしてこの店に入ったのだろうか、と後悔する時も多い。この時もそうだった。眉間にしわを寄せたおばさんに、オズオズと、しかしとんでもない「お金」の話聞き始めた。おばさんは、とまどいながらも、ボツボツとぶっきらぼうに答えてくれていた。そこに、同じように眉間にしわを寄せたおじさんが不機嫌そうに奥からでてきた。そのおじさんが何かを言った途端、話をしていたおばさんが、ふいと奥に入ってしまった。「怒らせてしまった…。」
どうしたものか、と進退方法を悩んでいる私に、おばさんが、「これ」といつて、小さな手帳数冊を手渡してくれた。預金通帳！ 細かく書かれた文字を追

Tanggal	Tabungan		Kredit		Tanda Tangan
	Seloran Rp.	Penarikan Rp.	No. Angg.	Angsuran Rp.	
		126.100			
30/06	2.200	128.300	D. 24.000	1.200.000	
07/07	2.200	130.500	A. 32.000	1.300.000	
13/07	2.200	132.700	A. 32.000	1.300.000	
21/07	2.200	134.900	A. 32.000	1.300.000	
28/07	2.200	137.100	A. 32.000	1.300.000	
04/08	2.200	139.300	A. 32.000	1.300.000	
11/08	2.200	141.500	A. 32.000	1.300.000	
18/08	2.200	143.700	A. 32.000	1.300.000	
25/08	2.200	145.900	A. 32.000	1.300.000	
01/09	2.200	148.100	A. 32.000	1.300.000	
08/09	2.200	150.300	A. 32.000	1.300.000	
15/09	2.200	152.500	A. 32.000	1.300.000	
22/09	2.200	154.700	A. 32.000	1.300.000	

通帳

いながら、いくら借りてここでいくら返してと説明してくれる。そして「今、これだけ貯金が貯まっているんだよ。」とうれしそうにいった。こんなに貯金した自分に満足しているようにも見えた。怒られるかと思っただけ、逆に預金通帳までみせてもらってしまった。このギャップの埋まる時が、フィールドワークにはまる瞬間かもしれない。
結局は、人間対人間の会話がどれだけスムーズに進むか、ということに尽きる。そのために、臆病であってはいけない、しかしそれ以上に無神経であってはならない。

● インタビュー公書

たとえば、田舎のつましやかな佇まいの家庭の応接間で過

去一週間の支出を聞く。調査する側は、日本人を含め総勢六名。いろんな項目を聞いていき、ソフドリンクなどの嗜好品の項目では「ない」という答え。ただ、私たちの目の前には、ストローのささったコーラが供されている。「でもこれは？ 買ったんですよ？」そう質問する私たちに「今日は、お客さんだから。特別に…」と恥ずかしそうに、小さな声で答える奥さん。このつましやかな家よりさらに無駄を省いた簡素な家の土間で、比較的値の張る果物がさしだされたこともある。ここでも、果物の項目は「買わない」。そして、やはり「今日は遠方からお客さんが来たから」というはにかんだ返事。
こんな光景は、途上国の農村で家計調査をしている人には日常茶飯事なのかもしれない。これをどうとらえるか。それは人それぞれだろう。仕方ないと思う人もいるだろう。迷惑をかけたけど、この調査結果が何らかの形で政策に還元できれば、と思う人もいるだろう。そもそも、質問される人にとってそれがどれほど非日常の特別なことで、そのためどれほど家計に負担をかけているのか、気がつかない

● 満足すると失敗する

人もいるかもしれない。フィールドワークにしろ、フィールドワークにしろ、人に迷惑をかけずにはできないものである。だからといって、人の親切にあぐらをかいていいわけでもない。真摯に対応する。しかし、これが難しい。自分なりの真摯なやり方を独自模索しなければいけない。

フィールドワークにはまり、聞き取り調査がうまく行ったとする。しかし、ここにも落とし穴があるような気がする。うまく話が進んで、話が盛り上がる、何かとでもうまく聞き取り調査ができてしまった気がする。しかし、これは聞きたいことが聞けたというより、自分の知らないことを聞く耳を持たず、聞くべき、自分の気がつかないことを聞き逃した、という可能性もあるかもしれない。だからうまく聞き取り調査ができた、と思った時はあえて「本当か」と自問する。
だから、うまくいったとしてもいかなかったとしても、どちらにしてもフィールドワークはどつと疲れるのである。