

ディベートってどんなもの？

1. ディベートとは？

一つの論題について、肯定側と否定側に分かれて討論すること。方法は幾つかあるが、一定のルールに従うことと、判定者によってどちら側に説得力のあったかが判定される点は共通している。討論会的一种である。

ディベーターは感情や好みではなく、裏付けのある論理によって肯定・否定の議論を展開するのが特色である。自分の意見が正しいことを立証し、相手を論理によって打ち負かすことが原則である。立論と反駁では裏付けが必要であり、それを立証するには十分な準備が求められる。

2. ディベートの種類

- ・ 教育的ディベート：オックスフォード式とオレゴン式がある。基本的なディベート方式で、肯定・否定が各 2 名、3 名などで討論する。オックスフォード式は伝統的ディベートとも呼ばれ、議会の討論や大学の競技にも用いられる。オレゴン式は尋問が入るのが特徴である。
- ・ ヴァリエーション式ディベート：自由発言型で、目的に応じてルールを作る。呼称は様々で、興味を惹くようなネーミングをすることも多い。サッカーディベート、ラインディベート、スマッシュディベート等。複数以上では作戦タイムをとることも有効である。変則型ディベートとも言われる。

3. ディベートの準備

- 1) 論題を決める。
- 2) ルールを決める。
- 3) ディベーターを選ぶ。(肯定側と否定側を同数にする)
- 4) 審査員を決める。(フロア全員が審査をしてもよい)
- 5) 対戦フォーマットを作成する。(どのように議論を展開するか)
- 6) ジャッジシートを作成する。

4. 論題の選び方

- 1) 肯定の形をとる。(〇〇した方がよい。〇〇すべきである) ディベートは肯定側の立証から始まる。即ち、肯定側の主張を論題とする。
- 2) 一方に有利にならないものを選ぶ。
- 3) 話題性のあるものや普遍的な題材が望まれる。
- 4) 感情的な表現は避ける。(〇〇を憎むべきである、など)
- 6) 論題は一つに絞る。(〇〇と〇〇をするのがよい、というのは焦点がぼける)

5. 実戦の進行方法

- 1) 時間配分とディベートの組み立て

・ オックスフォード式・伝統型ディベート 肯定・否定 各 2 名

- ① 第 1 立論 第 1 スピーカー (肯定) 5 分 第 2 スピーカー (否定) 5 分
- ② 第 2 立論 第 3 スピーカー (肯定) 5 分 第 4 スピーカー (否定) 5 分
- ③ 第 1 反駁 第 1 スピーカー (否定) 3 分 第 2 スピーカー (肯定) 3 分
- ④ 第 2 反駁 第 3 スピーカー (否定) 3 分 第 4 スピーカー (肯定) 3 分

・ オレゴン式・尋問型ディベート 肯定・否定 各 2 名

- ① 第 1 立論 第 1 スピーカー (肯定) 10 分 尋問 (否定) 3 分
- ② 第 1 立論 第 1 スピーカー (否定) 10 分 尋問 (肯定) 3 分
- ③ 第 2 立論 第 2 スピーカー (肯定) 10 分 尋問 (否定) 3 分
- ④ 第 2 立論 第 2 スピーカー (否定) 10 分 尋問 (肯定) 3 分
- ⑤ 第 1 反駁 第 1 スピーカー (否定) 5 分 反駁 (肯定) 5 分
- ⑥ 第 2 反駁 第 2 スピーカー (否定) 5 分 反駁 (肯定) 5 分

2) 論戦 (肯定側が第 1 立論で論題の定義をする。最後の反駁は肯定側で終わる)

立論

- ① 肯定第 1 立論 (論題に対する肯定側の主張を明確にし、論旨を正確に伝える)
 - ・ 論題を述べて、論題に含まれる用語を定義する。論題採択の理由を説明し、肯定側の論旨を明確にする。
- ② 否定第 1 立論 (肯定側の主要論点に対して否定側の基本姿勢を示す)
 - ・ 否定側の基本的立場を述べる。肯定側の論題に含まれる用語の定義に対して、必要に応じて異論を述べる。
 - ・ 肯定側の主張に反論し、否定側の主張を展開する。
- ③ 肯定第 2 立論 (否定チームの反論を受けて、肯定側の基本的立場を再構築する)
 - ・ 肯定側が示した論題の定義に異論が出た場合は、肯定側の論題を守るべく努力。
 - ・ 肯定側の主要論点を再構築して主張する。否定側の主要論点に反論する。
- ④ 否定第 2 立論 (最終立論になるので、勝敗を決する重要なスピーチである)
 - ・ 肯定側の主張に対し反対の立場を立証する。
 - ・ 肯定側の主張の弱点を突いて、否定側の論点を強力に主張する。

反駁 (反論)

- ① 否定第 1 反駁 (反駁は否定側から始める)
 - ・ 相手の弱点を見つけて攻撃的に反論する。
 - ・ いかにな否定側の主張が正しいかを強調する。
- ② 肯定第 1 反駁
 - ・ 否定側反駁を受けて、肯定の論理を強調する。
- ③ 否定第 2 反駁
 - ・ 議論の中心に踏み込んで否定側の主張を強固なものとする。
- ④ 肯定第 2 反駁
 - ・ 最後の反駁であるので、否定側の主張が正当でないことを強調して肯定側に有利になるよう結論づける。

尋問 尋問は相手の主張が曖昧な部分に対して尋問する。相手に問いたただす場である。

6. 審査のポイント

- 1) 論題に対し偏った解釈をしていないか。私見を述べていないか。
- 2) 立証のための証拠資料が明確に述べられたか。効果的な反駁や尋問をしたか。
- 3) 立論は明確であり、十分な主張ができていたか。
- 4) 話し方や態度が礼儀正しいか、対戦相手を侮辱するような発言はないか、表現方法が簡潔で、聴衆を納得させるものであるか。
- 5) 協力態勢がとれているか。肯定・否定のいずれのチームワークがよいか。
- 6) ルール違反をしていないか。

これらを見極めて公平に判断する。判断が難しい時には否定側を勝ちとする。

7. ルール違反

- 1) 偏った解釈、偏見や私見は持たない。
- 2) 非礼な行為や態度
- 3) 証拠資料の捏造
- 4) 相手側議論の曲解
- 5) 反駁・反論で新しい論点を出す
- 6) タイムオーバー

8. 判定

判定は第三者（審判）が行なう。

9. ディベートの心得

- ・相手の主張をよく聴いて、自分の出方を決めること。
- ・主張には論拠がなければならない。統計や情報の収集が大切である。
- ・相手の論点を見極める判断力と瞬時にそれに対応できる論理的思考力が求められる。
- ・論点が噛み合わないとディベートにならない。

肯定側が勝つには → 第1反駁が重要

否定側が勝つには → 第2立論と第1反駁が重要

参考資料：教育資料 C28 ディベートのテクニック

中沢美依「教育的ディベート授業入門」明治図書

常田道子 第32期京都クラブ 3月例会教育「ディベート」

リージョン教育資料 第10章「ディベート」

高木清子 カウンシル No.6 2004年「スマッシュディベート」

2013年11月15日作成

京都クラブ 高木清子