

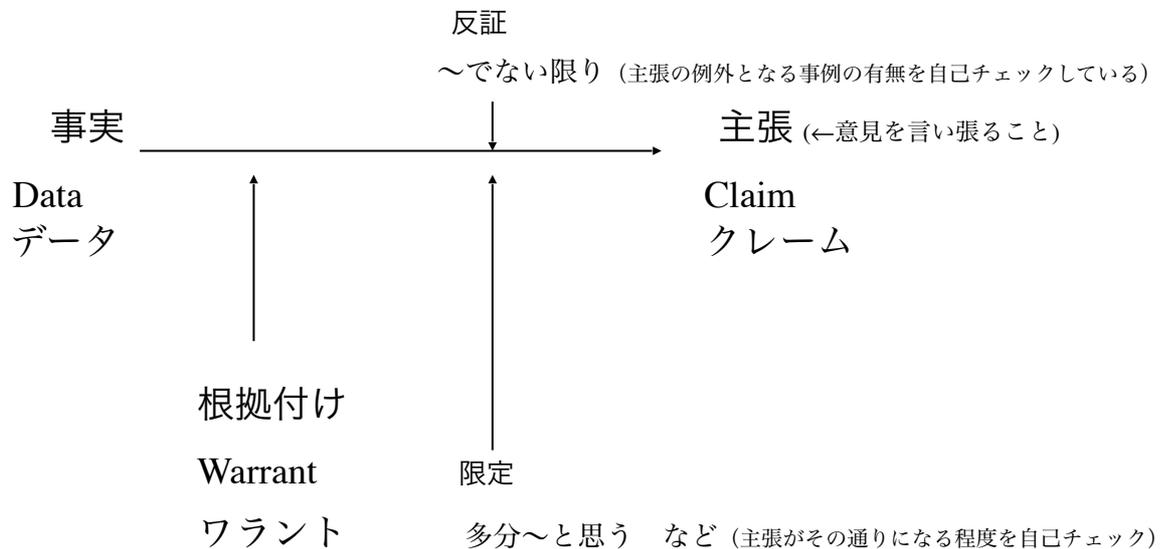
## ディベート・スモール解説：「事実」＋「根拠付け」⇒「主張」

(※本来は『スモール解説：「事実」と「意見」』を踏まえて説明するのですが、今回は短縮バージョンで省略しました)

ここで突然「～～君、ばーか！ばーか！」と言われたら、腹が立ちませんか？ムカつきますよね？

当然「腹を立たせることが目的」なので、普通は腹が立ちますが、実際には「腹を立てる要素がない」のです。それ分析しながら考えてみましょう。

### ～議論の構造を示すモデル～



●人間は“外部のある事実を認識”して、ある“主張”に至るのですが、その際、自分の中に培った経験や価値観

(良いor悪い|必要or不要 など)を判断基準にして、“根拠づけ”を行っていることを知って下さい。

・「～～君、ばーか！ばーか！」の例は、確認できる事実もなければ（何を見てバカと認定したのか？）、根拠付け（バカの“定義”は？つまり「バカに該当する」と言える理由）もないのに、主張だけがある発言なのです。よって、感情的には腹が立ちますが、理論上は怒る必要がありません。（逆に「急にどうしてそう言うの？」と質問しよう！）

○ 根拠付けによって全く別な結論が主張される例（参考：<http://www.impronetwork.co.jp/impro1.html>）

昔々、アメリカに靴を製造する企業があり、規模を拡大し支社を出すことを計画しました。しかし、その支社用に入手を計画している土地は、広大な荒野なのです。その支社の社長は早速市場を調査するよう社員に命じました。

しばらくして、一人の社員Aが帰ってきて言いました。

「社長、大変です！この荒野には原住民しか住んでいません。原住民は全員裸足ですから、誰にも靴を売る事ができません！」

もう一人の社員Bが帰ってきて言いました。

「社長、大変です！この荒野には原住民しか住んでいません。原住民は全員裸足ですから、全員に靴を売る事ができますよ！」

『原住民は裸足だ』という事実は同じですが、その後の考え方が違っているので、結論となる意見が違ってきます。

【問1】社員A・Bの意見が異なっているのはどうしてか、2人の考え方を推測してみよう。

【問2】あなたが支社の進出を決断する社長なら、どちらの社員を信用し、進出の可否をどうしますか？

●立論では、ある主張に至った理由づけが大切です。それを明確で分かりやすい言葉（文章）で伝えましょう（『言語化』と言います）。かつその理由づけをジャッジに同意してもらえることが大切です。

●また同じディベートを見ても、それぞれのジャッジが注目するポイントも、また納得する理由付けも異なるために、判定が異なる（割れる）場合があるのです。その点も理解して下さい。