

演習：いいこと三つスピーチ

目的

すばやい思考力・構築力・傾聴力を養う

先攻：相手の話のポイントを理解し、反論を組み立てる
後攻：構造を押さえて、素速く組み立てることを意識する。

方法

- ①ペアになる
- ②先攻と後攻に分かれる
- ③先攻は問題カードを1枚引き、問題を読み上げる
- ④後攻は立ち上がるまでの間に考えて、応える
- ⑤先攻は後攻の応えを聞いて、立ち上がるまでに考え、同じ観点から、もう一方がよい理由を述べる
- ⑥先攻後攻を入れ替える

問題例

「～～をするなら、▲▲と〇〇を比べて、〇〇の方がよいという理由を三つ挙げてください」

『旅行をするなら、電車と車を比べて、車の方がよい、という理由を三つ挙げてください』

後攻 応答例

「～～をするなら、〇〇の方がよい理由は、第1に～～、なぜなら～～だからです。第2に～～、なぜなら～～だからです。第3に～～、なぜなら～～だからです」

『旅行するなら、車の方がよい理由は、三つあります。
第一は自由です。
車は自由がききます。いつでもいいからです。
なぜなら、電車のように出発時間などの制約がないからです。
このように、車は自由がききます。
第二は便利だからです。
車は便利で、目的地のすぐそばに着けるからです。
なぜなら、電車のように目的地につくまでさらに交通機関を使う必要がないからです。
以上、車は便利です。
第三は娯楽です。
車には多くの娯楽があります。音楽、食事などなどです。
なぜなら、電車のように音楽を聴いたり、歌ったりすることを禁じられていないからです。
このように車にはさまざまな娯楽があります。
以上、自由、便利、娯楽の三つが、旅行するなら車の方がよい理由です。』

先攻 応答例

『旅行するなら、電車の方がよい理由は、三つあります。
第一は自由です。
電車は自由がききます。決まった時間に出ればあとは自由です。
なぜなら、車のように自分で運転したりする必要がなく、乗っただけであとは自由にしているのです。
このように、電車は自由がききます。
第二は便利だからです。
電車は便利で、目的地まで何をすることなくすばやく運んでくれます。
なぜなら、車のように目的地につくまで渋滞したり、ガソリンを入れたりする必要がないからです。
以上、電車は便利です。
第三は娯楽です。
電車ではみんなが娯楽に浸ることができます。なぜなら、車のように誰かが運転をしているとその人は参加できませんが、電車ならみんなで話をしたりすることができます。
このように電車では全員が娯楽に興じることができます。
以上、自由、便利、娯楽の三つが、旅行するなら電車の方がよい理由です。』

シナリオディベート

ディベートの体験

- ・4人一組になる
- ・前半と後半の2組に
- ・各組の中で肯定否定を決める
- ・他の組がやっているときは審判
- ・シナリオを読む



フォーマット

肯定立論	2分
否定反対尋問	45秒
否定立論	2分
肯定反対尋問	45秒
否定反駁	1分 30秒
肯定反駁	1分 30秒
審査・検討	1分
判定コメント	各1分



① 肯定側立論

これから、肯定側立論を行います。

はじめに定義を述べます。夫婦別姓とは、「結婚しても夫婦別々の姓を使用すること」です。

次に、プランを1点述べます。

民法750条を「婚姻したものは各自の姓を称し、あるいは婚姻の際に定めるところに従い、夫または妻の氏を共通の氏として称する」と改正する。

このプランを導入することのメリットは、「女性が働きやすくなる」です。

現状の民法では、夫または妻の姓を選ぶことができるとされています。しかし、実際に改姓するのは女性が97%と圧倒的です。「妻は夫の家に入り家の姓を名乗る」という戦前の旧民法の規定が、家制度が廃止された戦後もそのまま意識として残っていると云えます。ところが、現在では働く女性が2700万人を越え、結婚後も仕事を続ける女性が増えています。現在、結婚に際し氏を変えることで、働く女性がさまざまな不利益を受けています。例えば、営業の仕事をしている人は、取引先にやっと覚えてもらった名前を変えたくはありません。また、研究者は結婚前の論文が、姓を変えることで自分の成果として認められにくくなります。さらに、結婚に際し、運転免許証やパスポートなどの変更手続きにも手間も費用もかかります。

そこで、プランを導入します。すると、結婚して姓を変える際に女性が受けていた数々の不利益・不便が全てなくなります。すると、メリット「女性が働きやすくなる」が実現します。

② 否定側反対尋問

否定 夫婦別姓にした場合、子どもの姓はどうなりますか。

肯定 出生届を出すときに、夫婦どちらかの姓にするか決めます。

否定 既に結婚している夫婦は、夫婦別姓にできますか。

肯定 できます。民法を改正してから、一年以内に届け出をすれば、夫婦別姓に変えられるようにします。

否定 現状で不利益を受けている女性の例として、営業の仕事をしている人の例を挙げましたか。

肯定 はい

否定 その場合、通称を使用すれば、特に問題はないですよ。

肯定 いいえ。通称使用を認めない職種や職場は日本ではまだまだ多いです。

否定 ありがとうございます。以上で、否定側反対尋問を終わります。

③ 否定側立論

これから、否定側立論を行います。

肯定側のプランから生じるデメリットは「子どもへの悪影響」です。

このデメリットは、次の二つの過程から生じます。

一つ目。プランを導入します。すると、結婚しても姓が変わらない女性が増えます。すると、妻や母としての立場より個人の立場を優先する女性が増えます。つまり、夫や子どものことより自分のことを優先するようになります。すると、夫や子どもも自分のことを優先するようになります。結果として、家族はバラバラになります。そして、そのような家庭で育った子どもは自己中心的な考え方を持つようになります。

二つ目。プランを導入します。すると、家族同士が同じ姓を名乗らないことになります。子どもは、夫婦どちらかの姓になります。すると、同じ家族なのに、子どもはどちらかの姓になります。すると、同じ家族なのに、子どもはどちらかの親と姓が異なることになります。すると、子どもは姓の異なる親と一体感を持ちにくくなります。また、親と姓が異なることを理由に、子どもが学校でいじめを受ける可能性があります。自分で決めたことではないのに、さみしさを感じたり、被害を受けたりするので。

以上、二つの過程により、デメリット「子どもへの悪影響」が発生します。

④ 肯定側反対尋問

肯定 一つ目の発生過程について質問します。なぜ、妻や母としての立場より、個人の立場を優先する女性が増えるのですか。

否定 結婚しても姓が変わらないと「結婚した」という実感を自分も周囲も持ちにくいのです。つまり、結婚前と意識が変わらないので、家族より個人を優先するのです。

肯定 二つ目の発生過程について質問します。なぜ、子どもは、姓の違う親と一体感を持ちにくいのですか。

否定 夫婦別姓制度が導入されても、多くの親はやはり、夫婦同姓を選ぶでしょう。周囲の友達の親は同姓なのに、なぜ自分の親は違うのかな、という疑問を子どもが持つからです。

肯定 ありがとうございます。以上で、肯定側反対尋問を終わります。

⑤ 否定側反駁

否定側反駁をはじめます。

肯定側のメリットは「女性が働きやすくなる」でした。しかし、このメリットは重要ではありません。理由は次の3点です。

1点目。インパクトはごく小さいものです。なぜなら、姓が変わることによって影響があるのは、営業やサービス部門などの対外的な仕事をしている人や、弁護士や大学教授など、一定の業績をあげて、ある程度の地位を得た一部の人たちだからです。ごく一部の人たちにしかメリットがないのでインパクトは小さいものです。

2点目。現状で既に解決されつつあります。仕事上の不都合があるなら、通称を使用すればよいのです。肯定側は反対尋問の時に「通称の使用を認めない職種や職場は日本ではまだまだ多い」と言いました。しかし、それは通称使用を認めない職場の問題です。現状でも認められつつありますし、広く通称使用が認められるようになれば、この問題は解決します。

3点目。そもそも現状の不利益は小さなものです。肯定側は立論で「結婚に際し、運転免許証やパスポートなどの変更手続きに手間も費用もかかる」と言いました。しかし、手続き上の煩雑さは、民法を改正するほどの重要な問題ではありません。「変更手続きが面倒だから」という理由は、とても小さなことです。

以上の理由からメリット「女性が働きやすくなる」は重要ではありません。

⑥ 肯定側反駁

肯定側反駁をはじめます。最初にデメリットに対する反駁を行い、次に否定側の反駁に対して再反駁を行います。

デメリットは「子どもへの悪影響」でした。しかし、このデメリットは成立しません。理由は次の2点です。

1点目。一つ目の発生過程では生じません。否定側立論で「妻や母としての立場より個人を優先する女性が増える」と言いました。しかし、それは違います。家族と個人のどちらかを優先するかのその人の「個性」によります。「結婚しても姓が変わらないから」個人を優先するわけではありません。プランを導入しても、個人を優先する人は増えません。

2点目。二つ目の発生過程からも生じません。否定側は立論で「子どもは姓の違う親と一体感を持ちにくい」と言いました。しかし、それは違います。子どもと親との一体感は、日常生活の具体的な関わりの中で生まれるものです。姓が違って、普段、家族として接していれば一体感は保てます。

次に、否定側の反駁に対して再反駁します。否定側は反駁で、「仕事上で不都合があるなら、通称を使用すればよい」と言いました。しかし、それは違います。なぜなら、通称使用が広まっても、どの範囲まで認めるかなど、対応がバラバラな上に、公文書には使えないなど問題が残るからです。

やはり現状の問題は残るのです。

準備の方法

要求される能力

論理の構築能力・拡散思考・収束思考

準備すること

立論・反駁の議論（反論・再証明）

グループワーク

- 1：自己紹介
- 2：準備の役割を分担する
 - 司会 全体の進行を促す「リンクマップを作りましょう」「他に意見は……」
 - 時計 時間を管理する「そろそろ20分経ちました」「あと15分です」
 - 板書 意見を板書する WBに板書をしていく
 - 記録 板書などをメモする あとで確認、コピーしやすいようにメモする
- (口火) 準備進行の促進する、とにかく最初に意見を言う
- 3：スケジュールを立てる

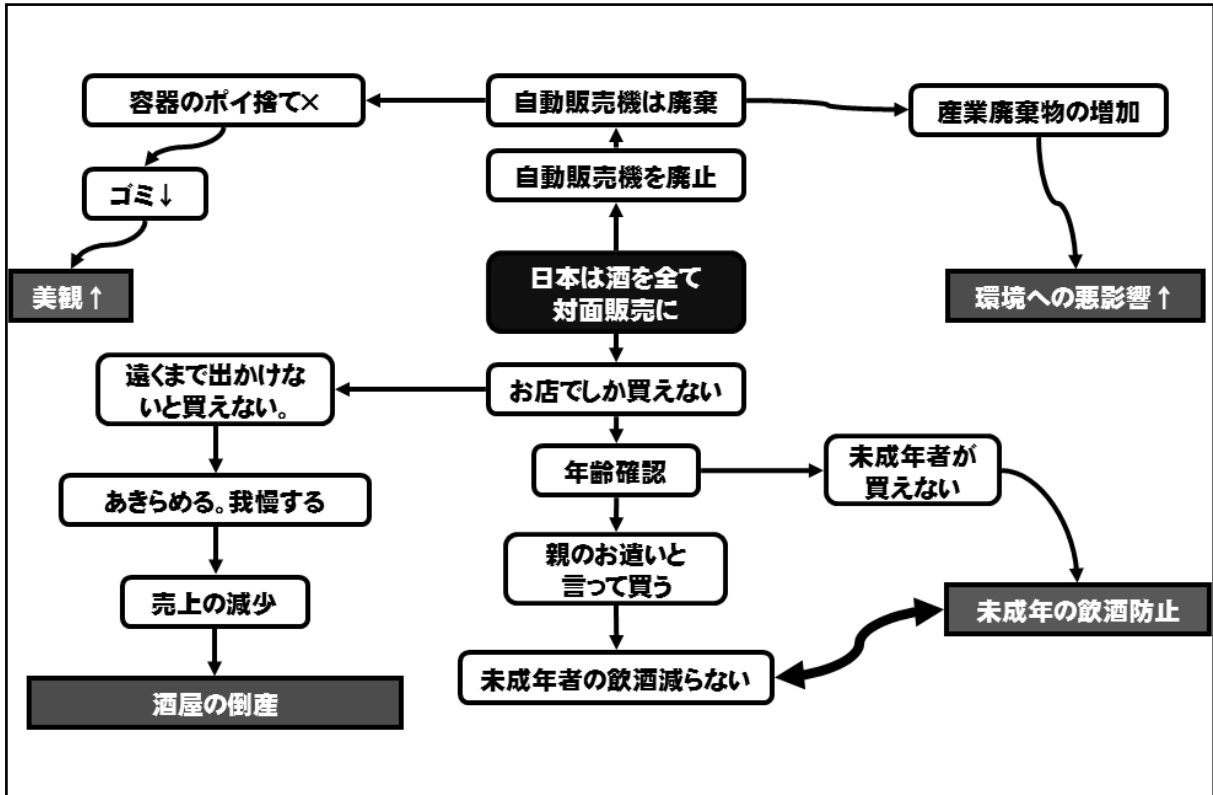
手順

- 1：言葉の定義をする
 - 論題中の言葉の意味範囲を明らかにして、議論の範囲を確認する（既に定義が示されているときは省略）
- 2：リンクマップを作る——全体像を捕まえる
 - 1) 各自考える（思いつくものをメモを取る）——1分
 - 2) 発表・図式化
 - % 短文（キーワード）を書く
 - % 線でつなぐ
 - ①間を埋める（なぜ、そうなのか—Why）
 - ②先に延ばす（すると、どうなのか—So what）
 - ③関連を考える（他にはないか）
 - % 批判も出す（これも書く）

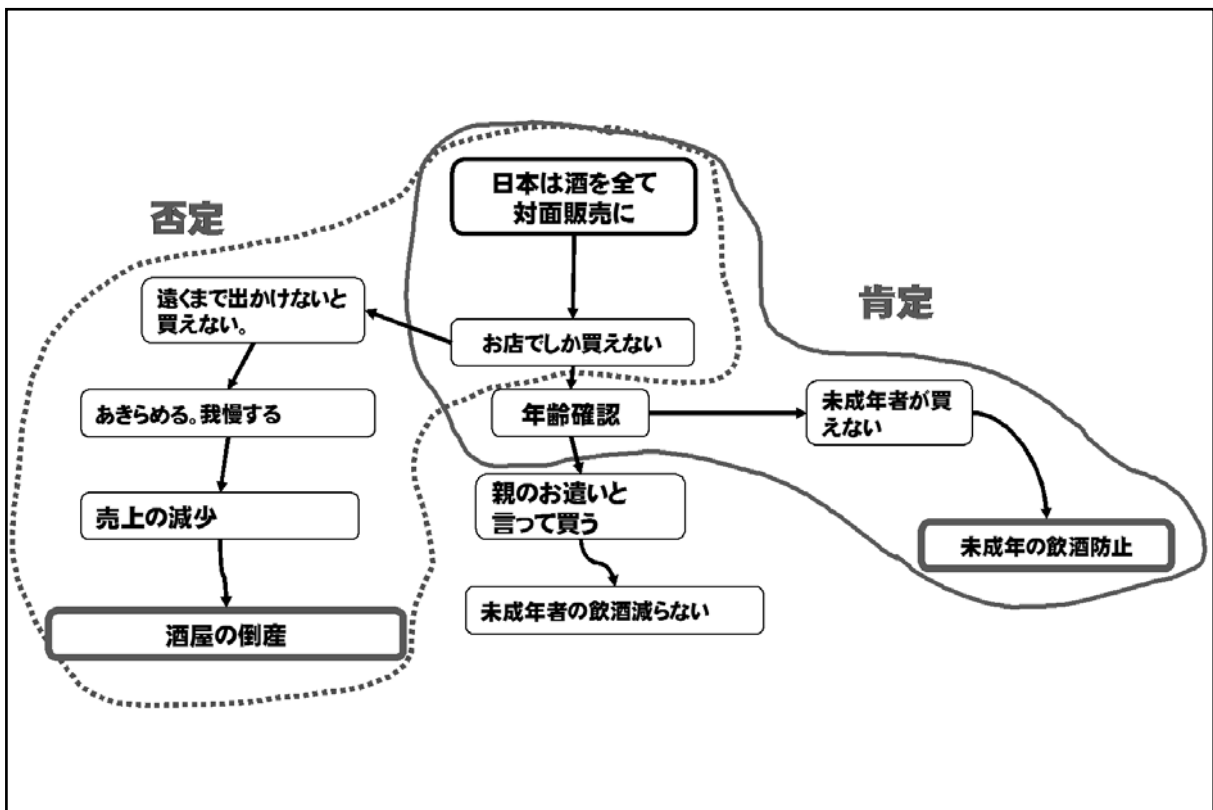
※・すぐに描く
・ひとつを最後まで処理する
- 3：立論（肯定、否定）の仮説を作る
 - リンクマップから、リンクの緊密なメリット・デメリットを選ぶ
- 4：必要な資料・データの確認して、資料の調査収集
 - 証明に必要なデータを確認する。グループ内で、分担して資料の収集にあたる
- 5：立論の検討
 - リンクマップ上のメリット・デメリットと集めたデータから、立論を作る
- 6：反論に備える——チーム内で肯定、否定に分れ、模擬試合を行なう
 - 立論が時間内に収まるか・反対尋問の想定・反駁の議論を準備をする

スケジュール項目	参考時間 分	予定
リンクマップ	25	時 分 ～ 時 分まで
仮のメリット・デメリット	10	時 分 ～ 時 分まで
資料調査	20	時 分 ～ 時 分まで
立論を立てる	20	時 分 ～ 時 分まで
反論の準備	15	時 分 ～ 時 分まで
計	90	

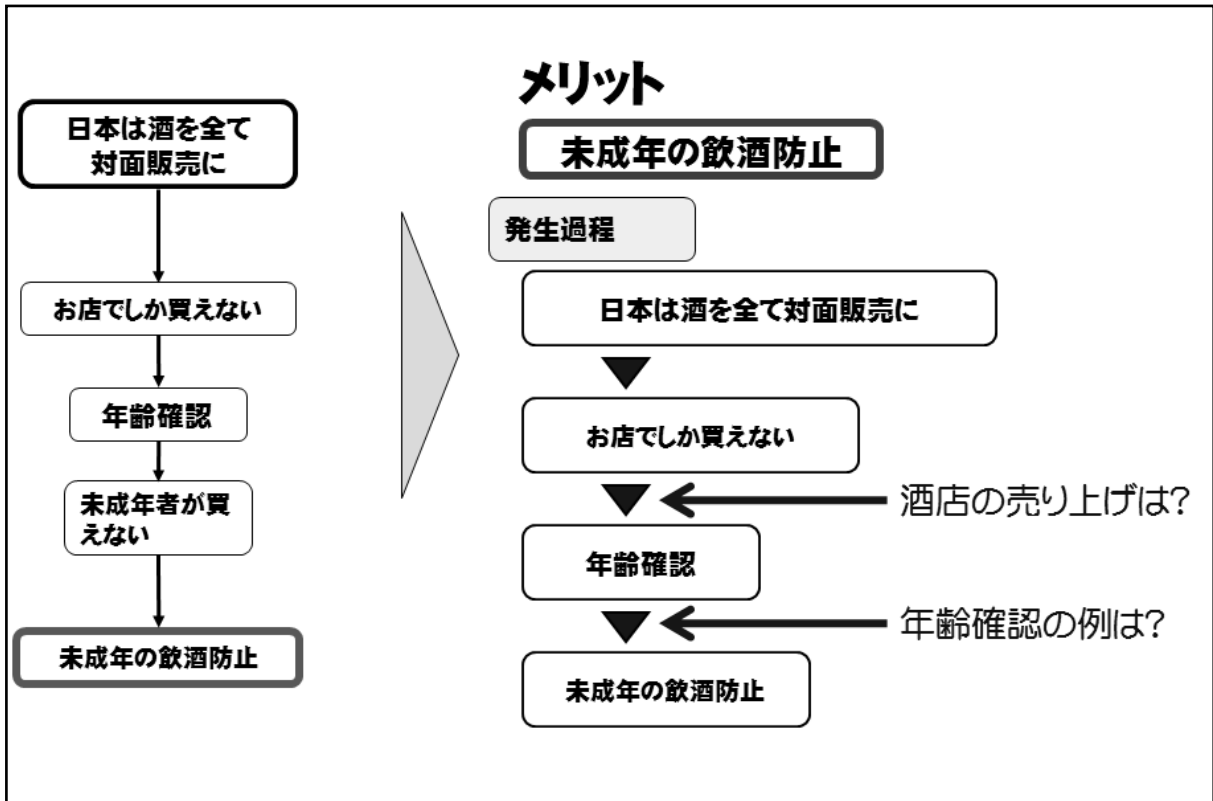
リンクマップ



仮の立論
メリット
デメリットを
選ぶ



必要な資料のチェック



立論シート（例）

リンクマップ

日本は酒を全て対面販売に

↓

自販機なくなる

↓

お店でしか買えない

↓

年齢確認

↓

未成年者が買えない

↓

未成年の飲酒防止

定義：
プラン：自販機撤廃・対面販売
メリット：未成年の飲酒防止

過程：

- 1) 自販機なくなる
- 2) お店でしか買えない
- 3) 店では年齢確認
- 4) 未成年は買えない
- 5) 未成年の飲酒防止

＜データ＞

← **アメリカの例**

イハ'外：20%は、入手不可に飲酒は健康に甚大な被害

付録・各ステージにおける話し方の例

論題：日本は酒を全て対面販売にすべし



付録・各ステージにおける話し方の例

論題:日本は酒を全て対面販売にすべし

肯定側立論

肯定側立論を行います。
論題の言葉を**定義**します。
日本とは、日本政府を指します。
酒とは、アルコール度数1%以上の飲料を指します。
対面販売とは、店員が直接客と接する販売方法のことを指します。
次に**具体策**を述べます。3点からなります。
第1に自販機は、一定の移行期間を設けて撤廃します。
第2に成人には、IDを発行します。
第3に酒店はIDを確認して酒を売ることにします。
このプランから生じるメリットを2点述べます。
第1のメリットは、「未成年者をアルコールの害から守れる」ということです。
現状を2点、自販機の影響と未成年者の飲酒実態を述べます。
一つ目は、自販機の影響です。自動販売機により、誰でも、いつでも酒の購入が可能な状態です。
二つ目、未成年者の酒の摂取が増えていきます。
証拠資料を引用します。出典は、94.01.12 東京読売朝刊です。高木敏たかぎ・さとし(国立療養所九里浜病院副院長)は次のように述べています。「久里浜病院(神奈川県)が行った全国九都道府県一万四千人の高校生の調査では、飲酒している高校生は80%で、週一回以上飲酒して酔っ払うまで飲むような危ない飲み方をしている生徒は、男子で25%、女子で11%、この数字は十年前に比べ十倍も増加している」引用を終わります。
このように、未成年の飲酒は、10倍にも増えていきます。
このプランからメリットが生じる過程を4つのステップから説明します。
1. プランによって、自動販売機による酒の購入がなくなります。証拠資料を引用します。出典は、95.07.16 東京読売朝刊です。「調査は昨年10月、秋田、千葉、岐阜、徳島四県から抽出した中学二年生と高校二年生の計2,248人と保護者2,057人を対象に、この一年間の飲酒や喫煙の経験などについて聞いた。」中略、「入手方法(二つ回答)は、「自動販売機」(20.0%)」引用を終わります。このように、約2割が自販機から購入しているわけですから、これがなくなります。
2. 対面販売では、未成年者はIDがないので購入できません。
3. 購入できなければ、摂取量は減ります。
4. 摂取量が減れば、害から守られる。ということになります。
このメリットのインパクトは、少なくとも、未成年の2割はアルコールの害から守られることになります。
第2のメリットは、「**ポイ捨ても減る**」ということです。
現状を述べ、どのように発生するのかを説明します。
現状では、自動販売機の周りにポイ捨てされ、街の美観が損なわれています。具体例をあげます。出典は、93年10月23日東京読売朝刊です。札幌に住む方の投稿です。「地下鉄駅の裏小路のわが家に、5年ほど前から酒の空き瓶が投げ捨てられるようになった。近くの自販機で購入し、ちょうど飲み干す距離だかららしい。何度ビン拾いをしたことだろう。200個は超えている」引用終了。
このメリットの**発生過程**を述べます。
自販機がなくなります。
自販機が無くなれば、その場で買って飲む行為が無くなります。
飲み終えてビンをポイ捨てすることはなくなります。
このように、酒の自販機分のポイ捨てが減ります。

否定側反対尋問

Q: メリットのラベルをもう一度述べてください

A: 「未成年者をアルコールの害から守れる」です

Q: 未成年が酒を手に入れる方法は、自販機からですか

A: 自販機が20%を占めています

Q: それ以外の方法もありますね

A: あります

Q: 自販機をなくしても、それ以外の方法で手に入れることはできますね

A: できるでしょうね

付録・各ステージにおける話し方の例

論題：日本は酒を全て対面販売にすべし

否定側立論

これから、否定側立論を行います。
定義は、肯定側の定義を認めます。
プランはありません。現状の維持を支持します。
肯定側のプランを採用することで生じる、**デメリット**を2点述べます。
第一のデメリットは、「消費者の利便性が損なわれる」ということです。
現在、消費者は自販機で利便性を得ています。
利便性は、次データから分かります。
出典は、95.08.24 産経新聞朝刊です。引用をはじめます。「酒文化研究所（東京）が、自動販売機設置の賛否について調査したところ、（中略）
酒類自動販売機設置の賛成派は57.5%で、反対派は42.4%。賛成の理由では、「便利、買いやすい、手軽」（24%）「いつでもどこでも買える」（17%）など利便性を挙げる人が多い。」引用を終わります。
このデータからも、過半数の人が自販機の利便性を受けているのです。
次に、**デメリットは、次の三つの過程から発生します。**
1. 自販機がなくなり、対面だけになります。
2. 対面販売では、手軽に買えなくなります。
3. 手軽さがなくなり、消費者の利便性は失われます。
このデメリットは、深刻なものです。なぜなら、多くの人に影響を与えるからです。「酒文化研究所」のアンケートでわかるように、57.5%の人が得ている利便性が失われます。6割近くの人が不便になるのは、かなり深刻なことです。
第二のデメリットは、「酒店の倒産・失業がでる」ということです。
現状では、自動販売機による売上が、1～4割を占めています。
データをあげます。出典は、93.01.31 朝日新聞朝刊です。引用を開始します。「中心になった今成知美・アルコール問題全国市民協会代表らによると、酒類の自動販売機は全国に約二十万台。ビールが約六割を占める。一般的な酒店では自販機が売上げの一～四割を上げるといふ」引用を終わります。
売上げの1～4割が、失われることとなります。
デメリットは、次のように生じます。
1. 自販機が撤廃されます。
2. 自販機分の売上げ1～4割が失われます。
3. 高齢者の多い店は、自販機分の売上げを回復できません。
証拠資料をあげます。95年10月18日朝日新聞朝刊「八月から九月にかけて名古屋市内の全加盟店にアンケート用紙が配布され、約九割の1463店が回答した。撤廃に賛成した店が361店（25%）だったのに対し、「自販機は経済的効果が高い」「撤廃だけでは未成年者の飲酒などのアルコール問題は解決しない」と反対した店は863店（57%）に上った。（中略）町の小売店は後継者難で高齢化が進み、配達などの手間がかからない自販機頼りという店が増えている」
4. 売上げが減少し、店は倒産します。
5. 倒産に伴い、失業者が出ます。

肯定側反対尋問

Q：自販機の設置に賛成している人は、どのくらいの頻度で利用するのですか

A：それはわかりません

Q：利用頻度の少ない人もいるわけですね

A：そうですね

Q：自販機がなくなると、それまで買っていた人は全く買わなくなるのですか

A：そうではないでしょう

Q：自販機がなくても、お店が開いていれば、そこで買う人もいますね

A：いるでしょう

付録・各ステージにおける話し方の例

論題：日本は酒を全て対面販売にすべし

否定側第1反駁

肯定側のメリット1は発生しないこと、メリット2はインパクトがないことを明らかにします。

反駁の一つ目は、肯定側の第一のメリットについてです。第一のメリット「未成年者をアルコールの害から守れる」は**発生しません**。

なぜなら、未成年の酒の入手方法の分析が誤っているため、発生しません。

具体的に説明すると、未成年の飲酒の主たる要因は、自販機ではありません。自販機以外の方法で酒を手に入れています。

証拠を挙げます。出典は、95.07.16 東京読売朝刊「調査は昨年10月、秋田、千葉、岐阜、徳島四県から抽出した中学2年生と高校2年生の計2,248人と保護者2,057人を対象に、この一年間の飲酒や喫煙の経験などについて聞いた。」「入手方法（二つ回答）は、「家にある」（56.1%）、「スーパー」（23.3%）、「酒屋」（22.2%）」引用を終わります。

このデータからもわかるように、入手方法は自動販売機が主たるものではありません。

自販機を撤廃し、対面販売にしても、他の方法で酒を手にすることができ、未成年の飲酒は減らないということです。飲酒が減らなければ、アルコールの害から、守ることはできません。

反駁の二つ目は第二のメリットについてです。第二のメリット「ポイ捨て」は**インパクトがありません**。

なぜなら、酒類自販機からのポイ捨ては、そもそも大きなものではないからです。具体的に言うと、飲料自販機200万台のうち、酒類の自販機の占める割合は、20万台。10分の1に過ぎません。

十分の一がなくなったとしても、それほどのインパクトはないということになります。

肯定側第1反駁

デメリット1はインパクトがないことを、デメリット2は発生しないことを明らかにし、メリットはやはり発生すること、インパクトがあることを証明します。

第一のデメリット、「消費者の利便性が失われる」は、深刻なものではありません。

なぜなら、自販機で利便性を得ている人はごくわずかだからです。

否定側が挙げたデータから、実際に便利だ、買いやすいと思っている人は、賛成している人の2～3割に過ぎません。全体1～2割に過ぎないのです。

利便性を実感している人がごくわずかであることから、消費者の利便性が失われるのは深刻とはいえません。

第二デメリット、「酒店の倒産・失業が出る」は、発生しません。

なぜなら、自販機の撤廃によって倒産・失業するという証明されていないからです。

否定側が挙げたデータでは、売上の1～4割が、自販機によるものである、ということはわかりました。しかし、対面販売のみにしたことによって、どれだけ売上が減るのがわかりません。どれだけ売り上げが減ると、倒産することになるのかもわかりません。

自販機の撤廃が、どのように倒産、失業に結びつくのかが分からないのですから、このデメリットが生じるとはいえませんが、

次に、メリットの補強をします。

第一のメリット、「未成年者をアルコールの害から守れる」は、やはり発生します。

なぜなら、未成年者を少しでもアルコールから遠ざけることができるからです。

否定側は、反駁で、「未成年の飲酒の主たる要因は、自販機ではないからです。」と主張しました。確かに、主たる要因ではないとしても、立論で述べたように20%は、自販機から手に入れているわけです。

ひとつの手段を失えば、それだけ飲酒の機会が減り、アルコールの害から遠ざけることはできるわけです。

第二のメリット、「ポイ捨ては減る」のインパクトは十分にあります。

否定側は、反駁で「十分の一がなくなったとしても、それほどのインパクトはない」といいましたが、飲料の自販機の10%がなくなれば、それによるポイ捨ても、その割に応じて減るわけです。

10%が減るのは、決して小さいとはいえませんが、

付録・各ステージにおける話し方の例

論題：日本は酒を全て対面販売にすべし

否定側第2反駁

今までの議論を振り返り、否定側のデメリットが大きく、メリットはほとんどないことを明らかにしてゆきます。

第一のデメリット、「消費者の利便性が失われる」は、深刻なものです。肯定は、「利便性」を挙げている人は、設置に賛成する人のなかのわずかで、全体ではさらにわずかだ、と反駁しましたが、利便性は、6割弱の人が何らかの形で受けているのです。利便性を受けているから、設置に賛成をしているのです。約6割の人の、利便性が失われるのですから、深刻なものです。

第二のデメリット、「酒店の倒産、失業が出る」は生じます。肯定はその過程が証明されていない、と反駁しましたが、否定側は「売上の1～4割を占めている」というデータを挙げて証明しました。

売上の1～4割が失われれば、倒産、失業に追い込まれるのは、自明のことです。

ですから、このデメリットは生じます。

肯定側の第一のメリットは、第一反駁で、原因の分析が誤っていると指摘しました。その点は、肯定側も認めています。他の方法で飲酒ができるのですから、このメリットは生じません。

第二のメリットは、肯定側も認めるように、酒の自販機は飲料自販機全体の1割に過ぎず、それらがなくなっても、このメリットが大きいとは言えません。

以上、「消費者の利便性が失われる」「倒産、失業が出る」というデメリットに対して、肯定側のいうメリットは生じないし、またごく小さなものです。

マイナスの多い「対面販売」にする必要はない、といえます。

肯定側第2反駁

メリットの重大さと確実性を明らかにし、デメリットは小さく、また発生しないことを証明してゆきます。

まず、肯定の第一のメリット「未成年をアルコールの害から守れる」は、立論、第一反駁で述べたように、入手経路の2割を占める自販機をなくし、飲酒の機会を減じるわけです。機会が減れば、それだけ害を少なくすることはできるわけです。

否定側は、他の原因を挙げましたが、自販機がなくなって、その分の飲酒機会が減ることが完全にならなまでは、反証していません。

未成年者の健康という重要なメリットは生じます。

第二のメリット「ポイ捨て」に関して、否定側は、第二反駁で大きくないと主張しましたが、肯定側が第一反駁で述べたように、1割がなくなるわけですから、その分は減ることになります。

このメリットは、確かに生じ、決して少なくない「ポイ捨て」がなくなるのです。

次に否定側のデメリットですが、第一の「消費者の利便性が失われる」について、肯定側は第一反駁で「深刻なものではない」といいました。それに対する明確な反論はありませんでした。第一反駁で述べたように、利便性を受けているのは全体のわずかな人たちなのです。ですからこのデメリットはそれほど深刻なものではありません。

第二のデメリット、「酒店の倒産、失業が出る」について、第一反駁で、その過程が証明されていない、と述べましたが、その証明は為されないうままです。

第一反駁で述べたように、売上の1～4割が自販機によるものだとしても、対面販売のみにしたとして、どれだけ減るのかは証明されておらず、また、それによってなぜ、倒産、失業するのか、その過程も明かではありません。

よって、このデメリットが生じるとはいえません。

肯定のメリット二つは、生じるし、重要なものです。否定側のデメリットのひとつは、深刻ではなく、ひとつは生じることが未証明です。

消費者の利便性と、未成年のアルコールの害を防ぐことを比べると、多少の不便があったとしても、将来を担う未成年者の保護の方がはるかに大切であるといえます。

ですから、酒は全て対面販売にすべき、なのです。

付録・各ステージにおける話し方の例

論題：日本は酒を全て対面販売にすべし

判定

肯定、否定ともお疲れ様でした。

この試合では、かなり質の高い議論が展開され、いい試合でした。

肯定側は、証拠資料が豊富で説得力のある議論を展開しました。

否定側は、相手のデータの矛盾をつくいい質問をしました。

判定です。

肯定のメリットの一つ目「未成年者をアルコールの害から守れる」は、否定側の指摘するように「現在ある自販機が未成年者が酒を手に入れる主たる要因ではない」わけですから、メリットが生じるとはいえませんが、仮に生じたとしても、わずかなものといえるでしょう。

第二のメリット「ポイ捨てが減る」も、酒の自販機自体、飲料自販機の10%に過ぎないわけですから、それでは、その分しか減らないと判断しました。

否定のデメリットの一つ目「消費者の利便性が失われる」は、双方「大半」かどうかで争われました。しかしどちらも半分だから、大きい、少ないと述べるだけで水掛け論になってしまいました。しかし、過半数の人が利便性を感じていて、それが失われることは否定されていません。

第二のデメリット「酒店の失業、倒産がでる」はどうでしょうか。肯定側が指摘するように、自販機の現在の売上に占める割合が、そのまま売上減になるかどうかは、わかりません。しかし、売上がある程度は減ることは確かなようです。

この試合の議論を聴くかぎり、酒を対面販売にすることで確実に未成年者をアルコールの害から守ることはできそうになく、またポイ捨てもそれほど減ることはいえないでしょう。

それに対して、消費者は利便性を失い、酒店は売り上げを減らすことになります。

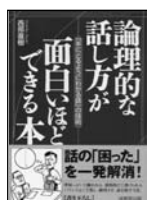
よって、デメリットが上回ると判断し、否定の勝ちとします。

お互い握手をして終わって下さい。



■はじめてのディベート

西部直樹著 あさ出版



■論理的な話し方が面白いほどできる本

西部直樹著 ぱる出版



■日本語ディベートの技法

松本茂 著 七寶出版



■クリティカル進化論

道田泰司&宮元博章著 北大路書房



■議論のレッスン

福沢一吉著 NHK出版
生活人新書



■プレゼン・成功の秘訣

ボブ・ボイラン著 新潮社
新潮OH!文庫



■議論力が身につく技術

西部直樹著 あさ出版