

ディベートは f: _____ ですので、「やるからには勝ちたい」と思って当然だとは思いますが、そもそもどのようなスピーチをしたら「勝ち」と認定される”のかも分からずに、闇雲にスピーチをしても、勝てません。

ここで改めて、定義に従って考えると、「1つの論題に対して b: _____ と c: _____ に分かれて行う議論のゲーム」ですので、定義からして当たり前前の結論に至ります。

★ ディベートとは、論題を肯定、あるいは否定できた側が勝ちです。

#よって闇雲に、相手が反論できないほどに言い負かすことが“勝利”ではないと、既に3段目で伝えていました(；

そこで定義をもう一つ振り返りますと、勝敗を下すのは、e: _____ (_____) なのです。

ではジャッジは、“どういう状態のときに”、ディベーターが論題を肯定できた／否定できた、と“認定する”のでしょうか？

これを知って初めて、“真に勝利に必要なスピーチ”ができるようになるのです。

◆ パラダイム

パラダイムとは簡単に言えば「論題が肯定された／否定されたとジャッジが認定する考え方」です。ディベートには実は、様々な考え方＝パラダイムが存在しますが、ここでは代表的なパラダイムを紹介します。

○仮説検証パラダイム

理科・科学でよく使う使われる手法で、「検証して仮説通りなら仮説は正しい＝肯定できる！」となります。

○ストックイシューパラダイム（定番争点パラダイム）

初期のディベートに多く見られたパラダイムです。

下記の“定番争点”を全て満たせば肯定側の勝ち（論題を肯定できる）、一つでも崩せば否定側の勝ち（論題が肯定されない＝否定される）という仕組みです。

“定番争点”	<ul style="list-style-type: none"> ・ 現状の問題の内因性 ・ 現状の問題の深刻性 ・ 計画の問題解決性 ・ 計画の実行可能性 ・ メリットの対デメリット優位性（デメリットの対メリット優位性）
--------	--

このパラダイムは現在、主流ではなくなってきました。その理由として、特に否定側が「現状には問題がない」と主張するのが困難だから、などが挙げられています。

※参考：『教室ディベートへの挑戦 14 特集 必携！ディベート用語集』p. 82

○ポリシーメイキングパラダイム（政策形成パラダイム）

これは『ストックイシューパラダイム（定番争点パラダイム）』の争点のうち、メリットの対デメリット優位性（デメリットの対メリット優位性）だけを競うものです。

※参考（Web）：「ディベートの種類と構成」(Debate Open Space)

◆ メリット・デメリット方式

上記を踏まえると理解して頂けると思いますが、ディベート甲子園は『ポリシーメイキングパラダイム（政策形成パラダイム）』を採択しています。すると、ディベートの形式が下記のように定まります。

★ ディベーターは肯定側の時にはメリットを主張し、否定側の時にはデメリットを主張します。そしてディベーターは、メリットの対デメリット優位性（デメリットの対メリット優位性）を立証するように議論を進めます。
この形式を、メリット・デメリット比較方式と呼びます。

しかもここで、更に定義を確認すると、ディベートとは「一定の d: _____ に従って議論」する競技です。

ディベート甲子園にも『全国中学・高校ディベート選手権ルール』があります。ここで、勝敗判定に關係する条項を確認しましょう。

第5条 判定

試合の判定は、別に定める細則 D（判定に関する細則）にもとづき審判が行います。メリットがデメリットより大きいと判断される場合には肯定側の勝利、そうでない場合には否定側の勝利となります。引き分けはありません。

#大会に参加する方は、一度はこの『細則D』を確認しましょう！

#よってルールにない「相手をやり込める」などの方法は、“勝つための方法としては誤り”なのです！

#なお、引き分けがない、つまり「メリット>デメリット」だけが肯定側の勝利で、それ以外の「メリット≤デメリット」ならば否定側の勝利
#になる理由は、5段目にて「引き分けという判定を回避することが可能」である理由のところの説明済みです。

この段階で、「メリット（あるいはデメリット）がある」と主張するだけでは勝てない、ということに気づいて下さい。（往々にしてディベーターは、自分の立場（肯定側・否定側）を説明することだけに留まる傾向があるので、注意を促します！）

つまり、ディベートで勝利するためには、**自分の主張（メリット or デメリット）が、相手の主張より優位＝上回っていることを、根拠をもって説明する必要がある**のです。

相手の議論を理解し、その議論を踏まえた上で「かみ合った議論を展開せよ」ということです。

更に勝敗を下すのは、e: _____（ _____ ）なのでから

- ・相手をやり込めたのだから、私達の議論の方が上回っているとか…
- ・筋が通らない屁理屈を、議論が上回っていることの根拠として認定するとか…
- ・根拠を明示していないのに、「僕が言うんだから、間違いなく常識でしょ！」とか…

などの理由をもって、勝敗が下されるはずがありません！

要するに、はたから見て「それは変じゃないか？」という議論では、やっぱり勝てないのです！

#勝利至上主義的な人が繰り出す、やや行き過ぎた議論も、ジャッジによって冷静に対処され、勝てないケースが多くあります。

結局のところ、「**良いディベートができれば、自ずと相手に勝てるようになる**」のだと…少なくとも、**良いディベートは、聞き手に同意が得られやすく、勝てる確率も高まる**と、皆さんにお伝えします。
ディベーターの皆さん、共に頑張りましょう (^_^)/