

産業春秋

題字 今井 敬氏

マテリアル・トレーディング・カンパニー社長

小滝 秀明

国際社会において、日本人が相変わらず論争に弱いと思われているのは残念ではない。表情を変えず、英語が不明瞭で、社交的でない、と自虐的になる必要はないが、言葉が足りないことも原因である。しかし、今こそ近隣諸国からの雑音をはね返すためにも、堂々とモノを言うことと決意しよう。その際のおすすめは、「ディベート」だ。

ディベートとは、あるテーマのもと、賛成反対に分かれて、論理の優位性を競うもので、有名なテーマとして「死刑は廃止すべし」がある。まず賛成側が、変革の必要性やプラン、効果を7分間主張し、反対側からの3分間の尋問に答える。次に反対側は、賛成側の論理を順に否定し、賛成

ディベートのすすめ



側から尋問される。両チームが主張と尋問を終えたあと、各人が4分間の主張を行い、審判を仰ぐ。米国大統領候補によるディベートはお馴染みだろう。

この競技の魅力は、試合直前の抽選でサイドが決まること。特に反対側は、賛成側の主張を聞いて即座に相手を論破せねばならず、囲碁将棋の後手同様に、十分な準備と対応力が求められる。一方の賛成側は、あえて弱点に見せた論点に相手を誘い込み、守り切るの

も高度な作戦だ。どんなロジックにも効果的なエビデンス(証拠)は欠かせない。学生時代に英語ディベートの日本インカレで運よく3位になり、全米チャンピオンと対戦する栄誉に浴した。しかし抽選で反対側となり、初めて聞くロジックの相手を攻めあぐねた。あの時、確かに自分は日の丸をつけていたのに、負けた。苦い経験だが、ディベートのセンスはその後の人生に役立っている。

英国生活が10年を超えた2005年のある日、一通の請求書が来た。先月のガス代が5万磅と見て仰天。いつも100磅を超えないのに、500倍はあり得ない。いくら反論してもプリティッシュ・ガスからは督促状が来る。あらゆる警告

や、幾度かの和解案にも折れずに戦い、結局1年かけて、謝罪を勝ち取った。まるで米国代表への借りを英国代表に返したような手応えだったが、ディベートの経験は確かに生きていたと思う。

相手を叩くのがディベートだと勘違いする向きもあるが、決してそうではない。「人間には二つの耳と一つの口がある」(ギリシャの哲人ゼノン)

よく相手を聞き、毅然とした態度で、的確に論理を表現して、より多くの共感を得る。ビジネスも政治も同じだ。ディベート力を駆使すれば、国際社会で孤立することはないし、歴史をねつ造されたり、よもや領土を失うことはあるまい。