

ディベートにおけるコミュニケーション 戦略：オックスフォード・ユニオンと グラッドストンの分析事例

中 谷 安 男

1. はじめに

オックスフォード大学は英国のリーダー輩出で最も伝統があり (Gerald, 1970; 中谷, 2004), これまで世界の政界・財界・アカデミックの分野に優れた多くの人材を輩出してきた (Catto, Aston, and Evans, 1984; Brock and Curthoys, 1997; Russell and Wyland, 2001)。英国や米国など英語圏の国々では、ディベートは重要なリーダーシップ教育の1つとして確立されている (Michael, et al., 2018)。大学においても、旧英国植民地の連合体であるコモンウェルス54か国で積極的に活用されている(中谷, 2020 b)。これらの国を中心に、50か国以上の大学が参加する「世界大学ディベート選手権 (World Universities Debating Championship)」が毎年開催され、すでに40年以上も歴史がある1)。この大会の2020年度の優勝はオックスフォード大学のユニオンのチームである。

オックスフォード・ユニオン (Oxford Union : OU) は、1829年に設立された、学生が運営しているディベート活動を中心とした組織である (Walter, 1984)。ここはジョンソンやメイなどの英国首相だけでなく、パキスタンの元首相であるブッターも輩出している。このOUには、コモンウェルスの国々から将来のリーダーを目指す学生も集まり、ディベート技術

の向上を目指している（中谷，2020a）

近年，日本においてもディベート教育の重要性が認識されはじめた（茂木，2014）しかしながら，公的な機関のカリキュラムに導入されている成果の具体的検証はそれほど多くない。また，日本において英語ディベートにおけるコミュニケーション戦略をどのように学習すべきなのか，必ずしも明確に体系づけられていない。

このような状況において，本論ではOUで行われているディベートのトレーニングの内容（例 Bailey and Molyneaux, 2008 ; Graham, 2005）に焦点を当て，効果的なコミュニケーション戦略の具体的な学習方法への示唆を行っていく。

2. 研究の背景

この章では，これまでの研究に基づき，本論の背景となるディベートの特徴や，その議論の構築に必須のクリティカル思考について考察を行う。

2.1 競技ディベートで必要とされる技能

Hughes and Phillips (2000) が述べているように，ディベートには様々な形式がある。本論では，英国議会の形式で行われるパラメンタリー・ディベートに基づく，世界大学ディベート選手権方式に沿って考察を行う。以下にこの形式について簡単に要点をまとめる。尚，詳細は Bailey and Molyneaux (2008) や中谷 (2020a) に報告がある。

ディベートでは，「動議 (Motion)」と呼ばれる社会的・時事的な議題について賛否の議論に取り組む。参加チームは1組4人で，2チーム同士が動議の賛成と反対に分かれて対抗戦を行う。競技のディベートでは審判団が主に勝敗を決める。

どちらのチームが動議に賛成，反対のサイドになるかは，その場で決められる。動議が発表されると15分間の準備時間が与えられる。各チームの

4人は2人ずつペアとなり、前半組と、後半組に分かれる。この2人組で相談し、制限時間内でディベートの準備をする。前半組と後半組は別々に準備するので、同じチームでも互いの話す内容を予測できない。

1人当たりのスピーチの時間は7分から10分と大会によって多少異なる。ディベートが始まると賛成派、反対派が交互にスピーチを行う。

まず賛成派の最初のスピーカーが動議について議論の定義を行い、その正当性を立証する。続いて反対派の1番手が、賛成派の議論の弱点や矛盾を指摘した上で、反対意見を立証する。この後、前半の賛成派の2番手が続き、その後に反対派の2番手が討議を行う。この各2番手は、自分のサイドの1番手の主張をサポートをするだけでなく相手側の議論を論破する必要がある。

この後、後半に移り、賛成派の3番手が討議を行う。続いて反対派の3番手が議論をする。これらの2人は、まず前半の自分のサイドの攻撃された点を防御し、自分側の有利になるように議論を補完する。その上で、相手の主張を論破しなくてはならない。その後に、新たな見解も述べる必要もある。賛成・反対のそれぞれの4人目は、それまでの、すべての議論をまとめた上で、いかに自分サイドが有利であるか論証する。彼らはウィップ（Whip）と呼ばれ、各陣営の議論の集約と結論を述べる。

以下に競技ディベートの特徴をまとめた。

- ① 討論する動議は予測できない
- ② 決められた短い時間内に議論を構築して発表する
- ③ 自分の普段の立場から主張ができるわけではない
- ④ 逆の立場の意見を論破し、第3者を納得させる
- ⑤ 討論が進む中で、対抗する側の議論に適応し持論を再構築する

このようなディベートには様々な能力が必要である（中谷, 2020b)。まず、15分という短い時間で準備を行うので、討議内容をその場で調べる時間はない。このため、事前に動議の目的や関連事項の内容を適切に把握す

るのに重要な、社会・時事問題に関する幅広い知識を身に付けておく必要がある (Broda-Bahm, et al., 2004)。

さらに短時間で動議を分析し、課題解決のためのクリティカルな思考が必要となる。また、ペアで協力して戦略を練り、短時間で最善の議論を構築する能力も大切である。さらに、自陣の主張を優位にするには、相手の発言を聞き取り、論旨の矛盾や欠点を指摘することが必須である。このため、ディベートを続けることで、コミュニケーション戦略を自然に磨くことが可能となる。

2.2 クリティカル思考

ディベートなどで必要な交渉術を身に付けるには、まず自分の目で見ても確かめるトレーニングが必要となる。大切なのは、「批判的に情報を確認する」ことである (例 刈谷, 2017; 刈谷・吉見, 2020)。これは、著者や情報を発表している団体を批判することとは異なる。「クリティカル思考 (Critical Thinking)」と呼ばれ、内容や適切さに疑問を持ち、自分が納得するまで確認するということである (中谷, 2020c)。

クリティカル思考の練習として、いつも自分が支持しているのと逆の立場に立って考えることも有効である。これにより、自分の論点の弱点や、交渉などで相手が指摘してくる防御すべき点が明らかになる。

また、ディベートで討議する漠然とした問題に答えるためには、多くの書籍をクリティカルに読みこなしておく必要がある (中谷, 2016b)。その上で先行文献を引用して領域の定義を行い、課題について焦点を明確にする。さらに自分の考えを客観的に伝達し、相手を説得する必要がある (Nakatani, 2015, 2016)。

2.3 ディベートの構築方法

これまでのディベート研究の中で、どのようなスピーチを行えば良いのか多くの主張がなされて来た (例 Hughes and Phillip, 2000; Graham,

2005)。この中で、特に以下のことが共通に述べられている。

- ①論理的な構成
- ②討議で対抗する側の主張を論破する
- ③勝敗の判定をする聴衆を惹きつける

本論では、この中で特に①の論理的な構成を構築するために、どのような戦略が必要であるのか考察を行っていく。

英語の論理的なスピーチの前提は、基本的に「言葉を明確に使わない」と「相手は理解できない」という観点である（中谷, 2010）。これは、聞き手中心を意味するリスナー・センタード（listener-centered）と呼ばれる（中谷, 2017）。伝える側は多くの言葉を使って、聞き手が分かるようにする義務がある。このために言葉を「論理的に」したり、「結論を先に」伝えたりする。これはロジック（logic）と呼ばれるが、一言でいうと、「聞き方」に沿って談話を作ることである（中谷, 2016a）。

スピーチの論理性には、言葉の明確な定義、議論の一貫性、主張の客観性という3つの要素が重要である（Nakatani, 2017a, 2017b）。これらに共通の項目は、「概念を分ける」という戦略である（例 岡田, 2014）。先行研究でもこれらは、ディベートの重要な観点として指摘されて来た。しかしながら、この3つの論理性の観点から分別の実例に基づいて明確に説明を加えているものは、それほど多くない。本論ではこの点に注目し、ディベートにおける分別法の活用方法を具体的な事例を用いて説明していく。

前述のようにディベートには、高度なコミュニケーション戦略が必要とされる。この際、スピーチのロジックを構築するためには、3つの分別法が有効である。1 主張の事実と意見の分別、2 スピーチで取り扱われているコミュニケーションの対象の分別、3 ディベートの対象となる人物と業績の分別である。これら分別法の確認を行い、ディベートにおける活用法の明確化を本論の目的とする。この際、オックスフォード大学やユニオンに関連のあるリーダーに関する事例を対象とする。以下にこの3つの分別

を順に確認していく。

3. 事実と意見の分別

ここでは、前章で述べたディベートのロジック構築の1つ目である、事実と意見の分別について、オックスフォード大学出身の元英国首相のトニー・ブレアのイラク侵攻の事例を検証する。また、彼の発言に対するクリティカルな質問の構築方法を紹介する。

3.1 ブレアの真実

わかるということは「分ける」ことから始まる。英国の外交や貿易の動きも分けてみると明確になる。各国との関係は、対象国が、コモンウェルスや米国、TPP (Trans-Pacific Partnership) 加盟国、EU各国では緊密度や重要度が異なるので、分けて考えると具体的な政策が理解しやすい。TPP加盟国の中でも、旧英国植民地連合のコモンウェルスに属する国と、そうでない国では交渉の目的や戦略も異なる。

この「分ける」という手法は、交渉や議論の具体的なコミュニケーションの理解にも役立つ。特に、ディベートにおける発言で、伝えている内容が、「事実」なのか、それに基づく話者の「意見」なのか分ければ主張の根拠がわかりやすくなる (Broda-Bahm et al. 2004)。さらに、対抗側の討議に反論する際に、事実の「信頼性」を確かめるのか、意見の「妥当性」を指摘するのかわかることによって戦略も変わる。

この具体例として、ブレア元首相が米国のブッシュ元大統領に従い、2003年の英国のイラク戦争参戦を国民に訴求した、以下のような主張を見てみる。

「イラクは45分間で大量破壊兵器を発射できるので独裁者フセインを倒すべき」2)

この内容は、どこまでが事実で、どこまでが意見であろうか。また、それぞれに関するクリティカルな質問はどのように構築していくべきなのか

考察してみる。

ブレアの報告の事実、「イラクは45分間で大量破壊兵器を発射できる」となる。それに対する質問は「信頼性」を問う、次のようなものが考えられる。

- どの証拠に基づき、それがわかるのか
- 45分間とは、どのように計測したものか
- 大量破壊兵器とは何か、その存在を誰がどのように確認したのか

ブレアの見解は「サダム・フセインを倒すべき」である。これには、「妥当性」を問う質問が可能となる。

- 大量破壊兵器を保持しているという理由で、独立国家に軍事介入してもよいのか
- 国連などの決議を経て、合意を得てから攻撃すべきではないのか
- フセインはその武器を使い英国を攻撃する意思を示しているのか

以上のように、クリティカル思考で主張の事実には、その信頼性を問い、意見には妥当性について疑問を作ることが有効となる。

3.2 クリティカル思考が必要な日本政府

結局ブレアは、英国の世論の反対を押し切り、米国を支持して参戦した。独裁者フセインは、捕らえられ処刑される。問題を複雑にしたのは、ブレアが事実とした、大量破壊兵器はイラクになかった、という事実である。

米国のイラク侵攻の際に、当時の小泉政権はブッシュ大統領を強く支持した。米国が国連においてイラク戦争を正当化する採択を目指す際に、日本は非常任理事6か国が賛成に投票するよう働きかけた。成果を達成する交渉力がなく、結果的にうまくいかなかった。

米国と英国は国連の決議なしにイラクに侵攻した。その後処理として、戦争でフセイン政権が倒れた後、日本政府は米英が破壊してしまったイラ

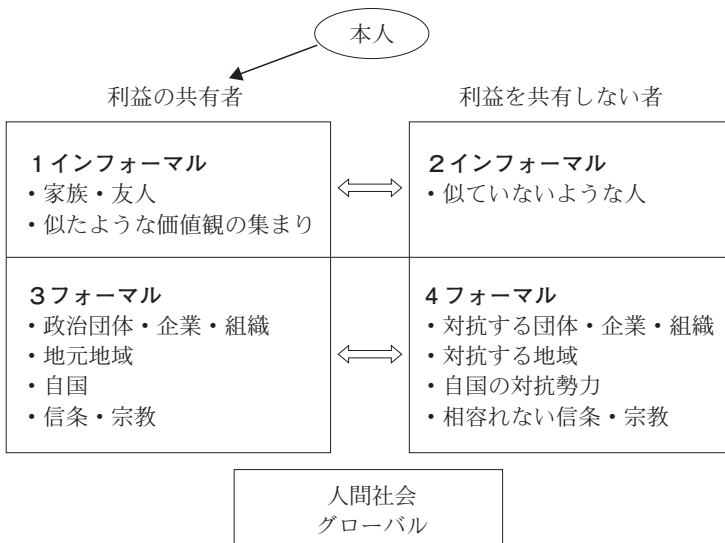
クの再建を援助することになる。方法は、イラクに貸していたお金の放棄をすることになった。外務省の発表によると、8,890億円もの債権を放棄している。

2012年に日本の外務省は、イラク戦争への対応に関する検証の結果を発表した。「大量破壊兵器がないことを証明する」情報がなかったので、外務省のとした対応は「概ね適切」という趣旨である。これはどう見ても苦しい言い訳としか思えない。政府が「事実」の信頼性を確かめないと、面子も国民から集めた税金も失う例と言える。

4. コミュニケーションの対象の分別

ここでは、ディベートにおけるロジック構築のための2つ目の分別方法である、コミュニケーションの対象の分別戦略を概観していく。この際、下の図1のコミュニケーションの目的と利害関係を基に議論を進めていく。

図1 コミュニケーションの目的と利害関係



「コミュニケーション (communication)」という言葉は、日本においてあまり明確に定義されずに使われる傾向がある。これまでの著書でも、コミュニケーションと「会話 (conversation)」とを明確に区別していない例もある (例 田坂, 2014)。

図1のように「話し言葉」を、インフォーマルとフォーマルの場面に分けると、一般的な「会話」と「コミュニケーション」の違いがわかる。インフォーマルの場合は、参加者の人間関係の距離が比較的近く、打ち解けた状況で交わす言葉になる。特に目的がなくても「会話」が成り立つ。

一方、フォーマルな場合は、参加者同士の関係に距離があり、その場に何かの利害で滞在することが多く、言葉を使うのに明確な目的がある。このために「コミュニケーション」をして、目標を達成する必要が出てくる。このような区別に基づき、ディベートで対象になるリーダーの談話や行動を分けることで、クリティカルな分析がより明確になる。

4.1 利害関係者に向けたリーダーの言葉

何かしら複数の人を先導して課題に対処するのがリーダーだとしたら、その集団の利益を最大化することが重要な役目となる。人が行動するには、「動機」が必要となる。何かの指示があった際に、自分たちの利益に反することに従うのは困難であろう。このためにリーダーは、なぜ特定の行為が集団の利益に見合うのか言葉で説明する必要がある。わかりやすく説得力のある言葉は、リーダーが人を動かすパワーとなりうる (Kotter, 1999)。

また、最適なコミュニケーション戦略は、時間軸で変化する。これは、リーダーが指示を伝えるべき集団も、その利益も、時間によって変わるからである。注意すべきは、リーダーの発言を検証するときに、いつの時期の、どのグループの利益を優先しているのか考える必要がある。

まず目的を理解しやすくするのは、対象としているグループの明確化である。図1はこのような、コミュニケーションの目的を分かりやすくするために構築したモデルである。

図の上から下に行くにつれ、一般に発話の対象が広がり、人数も多くなる。このため、下方に行くほど利害関係者を説得するためには、より強いパワーと戦略が必要となってくる。

4.2 インフォーマルとフォーマルな発話

図1の左側の利益を共有する1のインフォーマルなグループとは、基本的に自然発生的に会う頻度が高く、対話量も多くなる。このグループの特徴は、家族や、友達などで「特定の意図もなく、共にいる時間が長い」ことである。あえて目的を持つコミュニケーションをする機会は、それほど必要ではない。

家族でも、子供が親に特別な資金などの援助を求めたり、親の仕事の都合で住む場所を変えたりする際には、ある程度は説得するコミュニケーションが必要になる。

インフォーマルの場合は、話をする時間も頻度も多いので、比較的互いの意図がわかりやすくなる。自然発生的に価値観の共有もしやすい状態である。この空間にいる人は、自分と同じ価値観を持つという期待がある。会っている頻度も時間も多く、Hall (1976) の述べる高コンテキストの状態に近く、「言わなくても分かり合える」と考えがちだ。さらに、共にいるだけで安心感が持てる。逆に言うと、この安心感を壊すもの、つまり別の価値観に遭遇すると不安になる。自分を中心としたインフォーマルなものに、攻撃や危害を加えるような者が現れると、過剰な行動を取る。逆上したり、恨みに思ったり、とても冷静ではいられないこともある。

4.3 SNSの功罪

ここで、少し注意すべきは、「似たような価値観の集まり」というグループである。例えば学校のクラスなどで、友人とは言えなくても、「〇〇は好き」、「〇〇は好きじゃない」という観点で意気投合することがある。

この場合、共通の利益に反する、「好きじゃない」という方が、わかりやすくなくなる。ここで難しいのは「好き」「嫌い」などは、個人差があり、明確な基準がないので、日本のコンテキストでは意見の強い方に流されやすい。この際、事物でなく人が対象になると深刻な問題が生じることも多い。

日本では、それほど強く「好きではない」と思わなくても、そちら側に加わる傾向にある。これは、少数の排他されるグループには入れられたくないからである。何らかのバッシングを受けることも予想されるため、主流の意見に「同調する」行為も出やすくなる。

かつては、このような同調による、似ていない人への排他的な行為は、話言葉を介して行われることが多かった。このため、行為の規模が大きくなるには時間がかかっていた。また、一過性のこともあり、忘れられることで、「時が解決する」ことも少なくなかった。

ところが、近年のSNS（Social Network Service）拡大により、これまでの談話が変化している（Wanga et. al, 2014）。また、SNSに依存した様々なコミュニケーションの課題も指摘されている（Lawler and Molluzzo, 2010）。日本においても、若者のSNSの積極的な活用による深刻な課題が報告されている（例 片山・水野, 2016）。

ネットに依存する状況において、多数派への「同調」のスピードと規模が一気に拡大したと考えられる。また、文字情報として記録に残り、ネット上で何度も繰り返されるため容易に記憶に残る。デジタル技術の発展により、似たような価値観の集まりが、より顕在化するようになったと言える。一方で、排他的行為が一斉に拡散し、受け取る側のダメージは一層強くなる。

4.4 フォーマルなグループ

図1の下段のフォーマルなグループでは、利害関係がより明確である。そこに属する人々は特定の目的のために集まり、その集団の行動の結果がメンバーの利益に一致するように行動する。例えば、企業に属する人々は、

その会社が発展し利益が高まれば、より多くの見返りを期待できる。

フォーマルなグループは、家族や友人に比べて、特定の意図もなく長い時間を過ごすことや、頻繁に会うことは少ない。構成メンバーは、一般に利害で結びついている。考え方や、年齢、経験などの様々な構成員がいることも多く、共通の価値観や理解の自然発生的な構築はあまり期待できない。このために、互いの利益を一致させ最大化するという明確な意図のために、戦略的なコミュニケーションが必要となる。

また、この際の利益は、目に見える形で納得できる、つまり客観的なものとなる。これは、評価を第3者が見て、その形が明確なものがインセンティブになる。企業の場合は、昇給や昇進がこれに該当する。

フォーマルな関係の人を説得するには、インフォーマルのように「言わなくても分かり合える」ことを期待できない。行動に対する成果を、利害関係者にわかりやすく、明確に示す必要がある。

4.5 フォーマルとインフォーマルの違いの事例

フォーマルとインフォーマルの違いを意識したコミュニケーション戦略のわかりやすい具体例を紹介する。

ある時オックスフォードの教会の前で、高校生たちがフェアトレード運動のコーヒーを売るボランティアをしていた。この運動は、大手企業が食品などの値段を下げるため、アフリカなど貧困地域の農民を劣悪な賃金で働かせている問題に対する一つの解決方法である。フェアトレード製品は、生産者が生活できるように賃金を上乗せした価格なので、スーパーなどで売っているコーヒー豆より1ポンドほど高くなっている。

高校生たちは、時間ごとに交代で販売していた。観察してみると、このコーヒーを買って帰る人の数が、担当する高校生によって違っていた。最初の高校生は、次のように一生懸命言っていたが、少し苦戦しているようであった。

「途上国の貧困をなくすために、運動に協力して下さい。彼らの適正な賃

金を反映しているのです。このフェアトレード製品は1ポンド高くなっています。」

これは、インフォーマルなコミュニケーション戦略と言える。この問題を解決することが大切なのは、「皆わかっているのです、行動してもらえよう」と言う期待がある。

次の高校生の場合は、以下のように説得して、結果として多くの人が高品質のコーヒーを手にとっていった。

「フェアトレード製品は、途上国の人が生活していける適正な賃金を払っているのです。余裕のある時に、例えば週に1回は少し高いコーヒーを飲んでみませんか。それで、アフリカの子供たちが農園で働かずに学校に通えます。週末の一杯は、きっとおいしく感じますよ。」

この方法だと、聞いている側のすべき行動と、その利益がより結びつきやすくなる。フォーマルな関係では、聞いている人が、何を行えば、どのような効果があるのか、相手の立場になって具体的にすべき事例である。

このようにフォーマルのコミュニケーションの基本は、特定の行動が、いかに利益を高めるのかを相手に伝えることが重要である。つまり、「なぜ、この行動をすることが、あなたと我々にとって大切なのか」を、よりわかりやすく発信すべきである。

例えば、「排気ガスを削減できる車が増えれば、大気汚染は改善する。そのために、わが社はこの車を多く販売するべきだ。」と言えれば従業員も納得し販売の促進に努めやすくなる。

また、「天然資源の少ないこの国は、安くて安全な原子力発電を活用してエネルギー源を確保すべき」という主張は、国益を考えたものとして、かつてよく使われた。

なお、図の1の下にある宗教や信条などは、それまでの伝統や、しきたりに準じて、国家を超えて存在するグループと考えられる。また、一番下の人間社会やグローバルとは、人類に共通で普遍的な事象やテーマについてコミュニケーションを行うコンテキストである。これは、SDGsなど全て

の人に利害関係のある内容を伝える場合が該当する。

以上のグループ分けは、必ずしも明確ではなく、時と場合によって、それぞれの関係が複雑に結びつくこともある。このため、ディベートでは、どのグループに向けた内容なのか明確にしないと、聞く側は分かりづらくなる。

4.6 対抗する勢力の明確化

対抗する勢力を明確にし、仮想的な共通の「敵」を作ることで、リーダーは属する集団の誘導や、利害の強調がより容易になる。企業にとってはライバル会社で、国にとっては紛争している地域や国となる。リーダーはこれらの対抗勢力をうまく活用することでグループの利害を明確にし、内部をまとめることが可能となる。これは古代より使われた最も単純な方法で、聴衆の利益に反するグループや人を特定する。人は、自分の存在を危うくする共通の敵に対峙するためなら、容易に結びつく傾向がある。恐怖心をあおることで、リーダーの意見に賛同してもらう有効な手段となる。

例えば、ジョージWブッシュ元大統領の、「悪の枢軸国」という発言には、イランや北朝鮮という仮想の敵国が含まれている。

このように、共通の利益に反するものを設定することは、悪用されることもあるため、聞く側に注意が必要となる。しかし、適切に使えば、この方法は効果がある。例えば、企業においてライバル社を明示し、そこに負けないように社員を鼓舞する。スポーツ競技でも「打倒○○！」と言ったスローガンを目にすることはよくある。

しかしながら、ディベートが簡単にいかないのは、討論の優劣の判定を利害関係のない第3者が下すからで、審判団や聴衆と共通の敵を構築するのは困難となる。ディベートは、聞いている人々が納得する、冷静で客観的な発言が必要になってくる。

5. 不利な状況のディベートにおける分別法

この章は、ディベートにおけるロジック構築の3番目の対象となる人物と業績の分別法を概観する。この手法は、ディベートにおいて不利な動議に対処する際に活用できる戦略となる。不利な状況とは、動議が社会通念や常識からみて、反対派にとって覆しがたい状況である。例として、「植民地や奴隷制に関係のある人物の銅像は撤去すべき」という動議を考えてみる。

5.1 BLM運動

2020年の5月25日に、黒人男性ジョージ・フロイド氏が警察の過剰な行為で亡くなられた。米国のミネアポリスで起きた、この痛ましい事件の背景には、黒人の方への差別があると考えられている。法律では、人の平等を謳っているが、現実には差別は根強く、解決できない課題も多々ある。

残酷な映像が拡散したこともあり、問題の深刻さがより認識された。この事件は、「黒人の命は大切だ」、という意味のBlack Lives Matter (BLM)運動に、再び注目を集めさせた。BLMは2013年に、ネットで始まった黒人差別に対する抗議行動である。

2021年4月の判決で、この事件に関わった警察官が有罪となり、BLMの活動家たちは安堵した。これまで同様の事件で、白人の警察官が無罪になることも少なくなかったからである。

日本を代表する大阪なおみ選手が、2020年の全米オープンテニスで見事に優勝した。彼女が試合前に付けていたマスクには、黒人差別の事件で犠牲になった方々の名前が書かれていた。

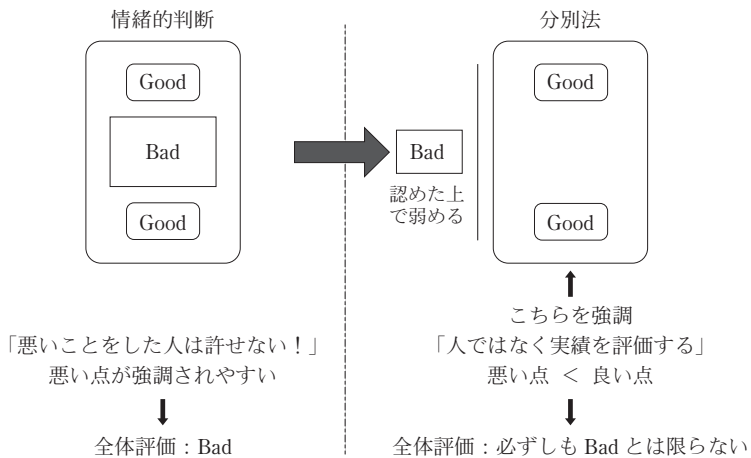
一連の抗議運動は、西欧列国の植民地政策と奴隷制が、今の差別の根本にあるという見方である。この奴隷制に関わった人物の銅像が米国で撤去され始め、英国にも広がった。オックスフォード大学も植民地政策に深く関わったセシル・ローズの像の撤去を決めた。

このような背景があるので、「植民地や奴隷制に関係のある人物の銅像は撤去すべき」という動議に賛成する方が有利で、それに関わったリーダーを非難するのは容易である。

5.2 ディベートにおける分別法

このような反対派に不利な状況に役立つ分別法は、人と事象を分けるという手段である。基本は相手の攻撃対象をできるだけ主要な議論から切り離す方法となる。図2は聴衆の情緒的判断を分別法で対処するものである。

図2 情緒的判断を分別法で対処



具体的には、思考法で大切な「コンテクス」と「時間軸」に基づき、課題を切り離す。例えば、弱点は認めた上で、なお「別の場面」で、「別の時間軸」における、そのリーダーの良い実績をできる限り強調していく。

これは、図2に示すように、相手の主張を相対的に弱める方法である。通常、悪いことや失敗をした人は、非難の対象となる。特にその行為が惨事

に関連した場合は、図の左側のような、情緒的な判断になりがちである。行為を行った「人」として許せないという観点となる。ここが今回の動議の「撤去すべき」理由として、動議の賛成派が指摘する最大の観点となる。

この場合の分別法は、リーダーを「人」として評価するのではなく、「行った実績」をその人から切り離し議論する。実績の評価を分けると、悪い点もあるが、良い点もある。この悪い点は認めた上で、その行為がなされた理由を、時間軸とコンテクストで説明する。できるだけ防御を行い、相手の攻撃を弱める。例えば、「その時期に、その状況に置かれたので、その行為は仕方なかったのかもしれない」という方法が考えられる。

そして、良い点を最大限に強調し、総合的には全て「悪い」とは言えないように導くことになる。「リーダーの銅像は、必ずしもすべて、撤去すべきとは言えない」と立証していく。ポイントとしては、「素晴らしい実績は、その人なしでは実行できなかった」と議論する。

6. 事例検証

これまでディベートの交渉法について、3つの分別法を論じてきた。事実と意見の分別、コミュニケーションの対象の分別、対象者と行った行為の分別である。これら議論に基づき、英国元首相のウィリアム・グラッドストン（1809-1898）に関する動議における活用方法を見ていく。

6.1 グラッドストンの時代背景

特定のリーダーがスピーチを行う際は、どの利害関係者に向けたものか把握する必要がある。

グラッドストンの時代背景としては、イギリスが世界中に植民地を持ち、そこから得た富で社会の上流階級も潤っていた。当初、政治に参加できるのは、このような層か、商工業で富を得た財産を持つ者だけである。議会もこれらの人々で構成されており、参加できない人、つまり豊かでない人

は、コミュニケーションの対象外であり、その人たちの利益のために政治活動をするのはあまりない。

英国の議会制民主主義は、政権を担当する与党と対立する野党が、議会でのディベートを通して社会の改善を目指すシステムである。この基礎を確立したのが自由党の党首であったグラッドストーンである。

今の日本でグラッドストーンが話題になることは、ほとんどないであろう。しかし、明治時代の福沢諭吉や大隈重信たちは、民主主義の推進という観点から、グラッドストーンに心酔していた。両名が創設した大学の学風にも影響を与えている。どのような理念のもとに教育をしているのか、そのルーツを知るヒントにもなる。

6.2 グラッドストーンとディベート組織ユニオン

グラッドストーンは貴族の子弟が通う名門イートン校出身である。オックスフォードでは裕福な子弟が多いクライスト・チャーチ・カレッジ (Christ Church College) に在籍した。大学ではユニオンのディベート運営に積極的に関り、スピーチの技術に磨きをかけた。1830年にプレジデントになり、中心人物として、この組織の繁栄の基礎を作る。その後ユニオンは、英国の欧州連合の加盟に尽力したヒースや、メイ、現在のジョンソンなどの首相や、優れた政治家を輩出している。

グラッドストーンが重要視したのは「自由な議論」である。どのような課題の解決法も、関係する人の立場により利点も欠点もある。ディベートは、これらを賛成と反対の立場から議論し、多数決で決議を行うことが原則となる。この大きなメリットは、自分の論点の最大の弱点を、相手が明確にしてくれることである。これを克服しない限り、勝敗を決める聴衆は説得できない。

グラッドストーンは大学卒業後、すぐに庶民議員になるが、その後もユニオンを支持し続ける。後輩たちにも、熱意と努力、知識習得を説いている。今でもユニオンにはグラッドストーン・ルームがあり、ディベートの練習や

委員会の会議が行われている。

グラッドストンは英国で唯一、首相を4回も務めている。自由党の政治家として労働者階級にとっても人気があり、「人民のウィリアム」と呼ばれていた。特に、既存の富裕層の権限を守る保守党に対抗し、民衆にも様々な機会を与える改革を実行した指導者と考えられている。具体的には、小学校の義務教育の実現や、労働組合法の制定にも尽力した。

彼は、議会制民主主義の発祥の英国で、最も優れた政治家の一人で、今でも見本とされている。2007年まで11年間も英国の首相を務めたトニー・ブレアも、グラッドストンを政治の手本にしていた。ニックネームは、「トニー・グラッドストン」である。

6.3 動議の背景

グラッドストンの様々な功績を称えて英国では11以上の銅像がある。今回取り扱うのは、この銅像に関するもので、以下の様な動議が考えられる。

動議「グラッドストンの銅像は、ただちに全て撤去すべきである」

このような銅像の撤去は、2020年に英国においても大きな社会事象になった。このグラッドストンの銅像に関する動議をディベートで扱う際の議論の方向性について確認していく。この際「事実」と「意見」との関連も確認する。

2020年6月11日のBBC: British Broadcasting Corporation（英国放送協会）のニュースで、「グラッドストンの家族は、彼の銅像の撤去に反対しない」という報道が行われた。

ウェールズのハワーデンという町に、グラッドストンが設立した図書館がある。これは1895年に、経済的に本を買えない子供たちのために、自分の蔵書を寄付して作ったものである。英国首相が建てた唯一の図書館として、今でも地元の人々に愛されている。上のBBCの報道は、この図書館の敷地内にある銅像も撤去しようという運動に対する、グラッドストンの子孫の対応に関するものである。

5.1節で見たようにBLM運動の一連の活動として、植民地政策や奴隷制に関わった人物の銅像が米国や英国で撤去されている。英国ではこの一環で、「壊すべき人種差別主義者の60の銅像リスト」が、ネットなどで拡散された3)。この図書館の銅像も活動家たちの撤去すべきリストに入っており、その実現に向けて行動が行われていた。

6.4 動議に賛成の要素

この動議に賛成する主張を確認していく。グラッドストンは、最初は保守派であった。学生時代は、ユニオンのディベートで選挙権を庶民に拡大する法改正の動議に反対している。この時代は、富裕層の特権を守ることが英国の国益にもなると考えていた。

彼の父は、奴隷制によるカリブの砂糖農園で莫大な富を築く。父の影響は強く、ユニオンで「奴隷制の即時廃止」が動議になった時も、反対の演説をしている。

また当初、保守党の庶民議員として当選すると、貴族層や国教会の利益を最優先させた。英国議会で奴隷制の廃止に反対の演説をしている。

特に、自分を支えてくれる父の利権のために、奴隷制の即時廃止にも反対する。さらに、奴隷制の廃止が英国議会で決まった際は、父の利益のために、保持する奴隷の人数に見合う補償金を国から勝ち取る。ここまでの業績は、富裕層の権益を守るための政治家である。

この時期の植民地政策や奴隷制に対するグラッドストーン行動の「事実」は、現代の観点では批判の対象となる。「このような差別的行動をしたの人物の銅像があるのはおかしい」という「意見」を構築する根拠となる。

6.5 グラッドストンの動議に反対の要素

やがてグラッドストンは、富裕層支持の保守党を離れ、社会の改革を行う自由党に移る。この時点からコミュニケーションの対象は庶民になる。彼には所属する自由党と対抗する、保守党の代表ディズレーリというライ

バルがいた。ディズレリーも、作家として成功を収めており、素晴らしいスピーチ原稿を仕上げる才能があった。二人は、互いにディベートをし続け、政権の交代が幾度も行われる。難敵ディズレリーを議論で打ち負かすためには、一層ディベート力を磨き、戦略をより高度にする必要があった。

先に述べたようにグラッドストンの貢献として、児童教育の提供がある。彼が改革を行う前は、小学校に通えるのは全児童の半数以下であった。1870年に最初に首相を務めた時に、初等教育法を成立させ、小学生全員の教育を目指した。しかし自由党は選挙に敗れ、ディズレリーに政権を渡してしまう。その後、1880年に選挙でディズレリーから政権を奪い返し、2回目の首相になり、ようやく義務教育を実現する「小学校教育法」を成立させた。

この時代の貧しい家庭では、子供を働かせて稼がせるのが一般的であった。子供は親にとってお金を得るための投資財だったのである。また、子供は資本家や雇用者にとって、劣悪な条件で使える便利で安い労働力であった。誰に教育の「義務」があるかという点、親である。子供は働かせるものではなく、教育を受けさせる義務がある。つまり、教育を受けさせないと法律によって罰せられる。また雇用者も、子供を働かせると、親の義務を妨害することになる。

さらにグラッドストンは、労働組合法を成立させ、雇われる側の権利を拡大した。このような教育や労働者のための改革は当然のように、既得権を守りたい上流階級や資本家の強い抵抗にあう。これらの支配層に対抗し、社会変革ができた理由は、議会の討議システムの効果的な活用にある。まず戦略として、選挙権の拡大により、庶民院の議員選挙に投票できる社会層が下方へ広がる。利害関係のあるコミュニケーションの対象者が拡大することになる。彼らの権利を保障することで、自由党の支持者は増え、国政選挙で選ばれる党の議員数も増加する。

議会における法案の採決は、投票による多数決である。つまり自分の率いる政党の議員が過半数を超えれば、法案は通りやすくなる。このため、

議会で過半数の政党が与党となり政治の中心を担う。

問題は、グラッドストーンと同じ自由党議員でも、全員が全く同じ考えを持っているわけではない。また、対する保守党の中でも、法案によっては賛同してくれる議員もいる。この決着をつけるのは、議会における討論で、各党首によるディベートが中心になる。

この討議のプロセスが投票の結果を左右するので、コミュニケーション戦略を最大限に活用する必要がある。グラッドストンのディベートは、正当性を明確に伝え、相手の議論の根本的な弱点をつき論破することで有名であった。このようにして、コミュニケーション戦略で議員たちを説得し、難しい法案も可決させ、自由主義の政策を実現する必要があった。

実際に、最初の初等教育法は、対抗勢力である保守党議員の一部の賛成票も獲得し成立させることができた。また、選挙において、庶民が地主や雇い主から、特定の政党へ無理やり投票させられないように「無記名投票」の法律を制定させる。以上のように彼が議会で活躍できたのは本論で示した、戦略的なコミュニケーション力があったからである。

6.6 グラッドストンのリーダーシップの一般的評価

グラッドストーンは、帝國的な植民地政策支持の保守から転向し、自由貿易で国を豊かにすることを目指した。このため、植民地の自治を進めようとした。彼は偉大な政治家として尊敬され、前述のようにイギリスに11以上の銅像が存在した。その多くが作られたのは、庶民の権利の拡大に情熱をかけたからである。彼は自由党を率いて、議会に代表者を送れない人々の権利の確保を目指した。選挙権の拡大で、より多くの人が選挙に参加できるように努めた。また前述のように、富裕層にとって得にならない、子供の義務教育や、労働者の権利の拡大を実現していく。

これは既存の特権階級に対する、かなり困難な社会の変革の実現である。支配層の反対を押し切って目的を達成させるために、強いリーダーシップや交渉力が必要となる。確固たる信念のもと、まず仲間を増やして、議会

で発言力を高める。これを可能にしたのが、日々鍛えた演説原稿を書く力と、ディベート力であった。

1844年には、奴隷制によって作られた砂糖の保護に反対し、父と袂を分かち。ブラジルなどの奴隷制廃止を訴え、「奴隷制はキリスト教の国で行われた最も汚辱の犯罪だ」と宣言した。

彼がユニオンの若者たちに伝えたのは、向上心を持ち、ディベートを通じた訓練に励むことである。課題解決のために、日々努力し学び、批判的に考え、人に伝える力を磨くことを重要視した。

2020年6月15日のBBCの報道では、グラッドストンの銅像の撤去に反対する地元住民2,500名が署名活動を行った。庶民のために建ててくれた図書館に感謝し、この像に愛着を持っているからである。

7. 動議に賛成と反対の立案事例

ここでは前章のコンテキストに基づいてグラッドストンの銅像の撤去の動議に対する立論案を示す。これに関連して5章で確認した不利な状況のディベートにおける分別法を活用し反対の立論案も示す。

7.1 賛成の立論

グラッドストンの初期の頃の言動は、明らかに植民地政策や奴隷制を擁護している事実として見なせる。具体的な証拠として、英国議会で奴隷制の廃止に反対の演説をしている。また英国で奴隷制が廃止となっても、植民地で富を築いた父のために政府から補償金を得ている。これらの行為は、彼が人種的差別の原因となる奴隷制を支援したことを証明するものである。このような人物の銅像があることは、その人の過去の行為を容認することになり、現代でも差別問題で苦しんでいる人の気持ちを考えると撤去すべきである。このことを理解したので、彼の子孫は銅像撤去に賛成している。またオックスフォード大学でも、同様に植民地政策に関連したセシ

ル・ローズの像を撤去している。

7.2 反対の立論

確かに、初期のグラッドストンの行為は、植民地政策や奴隷制を容認しているが、若い時に父や支持してくれる政党のために行ったことである。人は過ちを犯すものであり、彼のもこのことを公式に反省している。彼は、考えを正し、支配者階級の代表の保守党と議会で争い、庶民の生活や労働者の権利を守るため様々な改革を行ったのは事実である。もし彼の一連の偉業がなければ、英国の下層階級の生活改善や教育問題は解決できなかったと言える。今回の銅像の中には、彼が子供の教育の大切さを認識して建てた図書館の銅像も含まれる。少なくともこの銅像は奴隷制擁護の立場から建設されたものではない。このことがよく認識されているので、地元住民から銅像撤去に反対する署名活動があった。以上のように、彼の銅像の全てを撤去すべきではなく、少なくともこの図書館の物は残しておくべきだ。現代においてネットなどによる意見に扇動される人も多いが、全てを単純化する意見に左右されるのではなく、個別に見ていくべきだ。

7.3 ディベートの立論例の考察

以上この章では、6章で確認したグラッドストンの業績を基に、今なぜ彼の銅像を撤去すべきと主張する意見があるのか確認した。また、その根拠として、彼の初期の奴隷制の擁護や植民地支配への賛同の事実を理由に、本論で紹介した動議に賛成の立論を行った。

また、5章で言及したディベートの対象となる人物と業績の分別法を用いて、不利な状況における動議に対する反対の立論を行った。

このようにディベートでは、コミュニケーションの対象を明確にし、詳細な事実の検証に基づいて意見を構築することが必要となる。さらに、概念を分けることによって自分の主張の防御や、討論を有利に進めることが可能となる。

8. グラッドストン銅像の撤去が要求された理由

この章では、本論で扱った動議に関する銅像撤去の運動がなぜ拡散したのか、一般の人々が意見を構築する際のネットで伝播する「事実」の情報活用の注意点に言及して考察を行う。

8.1 ネット情報の限界

ディベートに必要な情報の集め方には注意が必要である。様々な参考資料としてよく活用されるGOV.UKという英国政府公式サイトがあり、客観的で、信頼性もあると一般に考えられている⁴⁾。このサイトに「過去の首相たち (Past Prime Ministers)」というページがあり、彼らの業績を簡単にまとめている。グラッドストンに関する記述で、奴隷制に関連することも書いてある。父が荘園領主だったので奴隷制廃止に反対したことという短い内容だ。これは、政府の公式サイトなので、植民地や奴隷制に加担した英国のリーダーを見つけ、その銅像を撤去する運動を目的とする人がこの記事を見れば、悪しき事実があるとみなす。そしてグラッドストンの銅像を撤去リストに加えるであろう。

前述のように、グラッドストンの政治活動の中心は自由主義の立場となった。自由貿易を推奨し、イギリスの帝国主義的な植民地政策に反対した。また、「奴隷制をなくしたことは歴史的に素晴らしい」と述べている。ところが、GOV.UKのページには、この奴隷制廃止への賛同の事実については記載されていない。

ネットには注意すべき、情報を伝える側の量の制限と、質の問題がある。まず、GOV.UKのホームページでは、歴代の首相の業績をほぼ均等にまとめている。このため、グラッドストンのように多くの課題を解決した人物の業績に関する全ての事実を載せるのは困難となる。

量の問題は、業績の中で伝えたい内容に順位を付け、スペースに入る所までで事実の情報を切ることになる。つまり書き手により、「事実の量」が

制限される。質の問題は、内容が書き手の伝えたい意図に左右されることである。これは、送る側の人間が自分の意見に基づく裁量で重要度を定めることだ。執筆者の意見によって、関心や利害のあることを中心にネット上で掲載することになる。

スペースが少ないほど、書き手の意見による、一種の情報操作が行われる傾向がある。ネットで大切な情報を集める際は、誰が何の目的で書いているのか必ず確認し、なぜ書き手が特定の優先順位をつけるのか、クリティカル思考を働かせる必要がある。

8.2 情報も自分の目で見て確かめる

情報の理解には、「スキミング」と「スキヤニング」がある。前者は、ざっと読んで、大まかな情報を把握する方法で、後者は特定の情報を確認するために、じっくりと読む技能となる。

ネットの情報はスキミングに適している。多くのサイトでネットサーフィンをすれば、当たり外れがあっても、大まかな情報はつかめる。しかし、ディベートや交渉に役立つ重要な情報を手に入れるには、スキヤニングの能力を高める必要がある。

ディベートで使う情報は新聞、本、公的な資料や、論文を活用し背景や理由を精査する必要がある。できれば直接「見る」、つまり当事者に話を聞くのが望ましいが、これは限界がある。いずれにせよ、多くの良質で客観的な事実を掲載した情報を手に入れるべきだ。

ネットで見つけられる情報は、相手も同じことをして容易に手に入れる。説得力のある議論を行うには、より深い情報が必要となる。また、情報の優先順位からすると、ネットは十分に説明するスペースがないので、基本的に送り手に都合の悪い情報は掲載されない。

以上のようにディベートで動議の立案に取り組むには、客観的な根拠や証拠を確認する必要がある。このため、討論を有利に進めるためにネット

情報などをクリティカルに検証し、客観的な事実に基づき持論を構築することになる。このようなプロセスを経ることで、ネットで発信された扇動的な根拠のない情報に左右されることなく、より論理的な思考が身に付く学習効果がある。

9. まとめ

ディベートでは、現代社会の問題を解決するための動議が選ばれる。また討議中の交渉には、予測困難な課題に対応できる豊富な事前知識、時間内での最適な解決法選択の決断力、即興性、そして第三者を説得できる客観的なコミュニケーション戦略が必要となる。このようなトレーニングを積むことは、将来のリーダーを目指す若者には必須である。実際、コモンウェルスの54か国や米国では、教育の現場に積極的に取り入れられてきた。この中でも、最も伝統のあるディベート組織の1つであるオックスフォード・ユニオンは、第一線で活躍する現役の社会のリーダーたちが集い、未来のリーダーとなる学生と討議を行う。ここでは、様々なワークショップが行われ、各学生のレベルに応じた有効なトレーニングが行われている。

一方、日本の大学などの教育現場では、ディベートを取り入れた本格的なプログラムの構築や、その効果の検証はまだ十分と言えない。本論では、この点に注目して、英国で行われている有効なディベート・トレーニングの活用方法を検証した。具体的には、ディベートにおけるロジックの構築方法として、3つの分別法の具体的考察を行った。これらは、事実と意見の分別、利害関係のあるコミュニケーションの対象者の分別、及びディベートで不利な特定人物の負の実績と、その人の社会的貢献の大きい実績との分別である。

これらの基本的概念と、詳細な事例を基に具体的なロジックの構築方法を確認した。今後このような手順を踏まえて、より日本のコンテキストに適合するような、リーダーシップ育成に向けた効果的なディベート・プロ

グラムを構築していく必要がある。

注

- 1) 以下のURLに詳しい説明がある
<http://wudc.yalededebate.org/wudcctemp/>
- 2) 2002年9月にブレア首相がイラク侵攻の根拠として「イラク45分間で大量破壊兵器を発射できる」という報告があることを述べた。
- 3) 以下の Topple the Racists という活動グループのURL参照
<https://www.toppletheracists.org/>
- 4) 以下のURLを参照
<https://www.gov.uk/>

参考文献

- Bailey, J., and Molyneaux, G. (2008) *The Oxford Union Guide to Schools' Debating*. Oxford: Oxford Union.
- Brock, M.G., and Curthoys, M. C. (1997) *The History of the University of Oxford vol VII, Nineteenth Century Oxford, Part 1*. Oxford: Clarendon Press.
- Broda-Bahm, K., Kempf, D., and Driscoll, W. (2004) *Argument and Audience: Presenting Debate in Public Setting*. NY: IIREA.
- Catto J. I., Aston, T. H., and Evans, R. (1984) *The History of the University of Oxford Volume I: The Early Oxford Schools*. Oxford: OUP.
- Gerald, C. (1970) Old Mortality at Oxford: Monsman. *Studies in Philology*, 67-3, 359-389.
- Graham, F. (2005) *Playing at Politics*. Edinburgh: Dunedin Academic Press.
- Hall, T. E. (1976) *Beyond Culture*. NY:Anchor Books.
- Hughes, D., and Phillips, B. (2000) *The Oxford Union Guide to Successful Public Speaking*. London: Virgin Publishing.
- Kotter, J. P. (1999) *John P. Kotter on What Leaders Really Do*. MA: Harvard Business School Press.
- 片山友子・水野由子 (2016) 「大学生のインターネット依存傾向と健康度および生活習慣との関連性」『総合健診』43-6, 657-664.
- 荻谷剛彦・吉見俊哉 (2020) 『大学はもう死んでいる？ トップユニバーシティ

- ーからの問題提起』集英社新書。
- 荻谷剛彦 (2017) 『オックスフォードからの警鐘：グローバル化時代の大学論』中公新書ラクレ。
- Lawler J. P., and Molluzzo, J. C. (2010) A Study of the Perceptions of Students on Privacy and Security on Social Networking Sites (SNS) on the Internet. *Journal of Information Systems Applied Research*, 3-12, 1-9.
- Michael, C., Iris, J., and Trey, G.(2018) Let's Argue: Using Debate to Teach Critical Thinking and Communication Skills to Future Leaders. *Journal of Leadership Education*, 17 - 2, 123-137.
- 茂木秀昭 (2014) 『ザ・ディベート』筑摩書房。
- Nakatani, Y. (2015) Effective Oral Presentations by Business People in TED: Implications for Developing CEFR Can-do Lists. *International Journal of Conceptions on Management and Social Sciences*, 3-4, 81-83.
- Nakatani, Y. (2016) Exploring Business Communication Strategies Based on CEFR. *International Journal of Language, Literature and Linguistics*, 2-3, 86-89.
- Nakatani, Y. (2017a) Exploring Writing Strategies for Guiding Readers: The Use of Metadiscourse in CEFR-based Textbooks. *International Journal of Management and Applied Science Institute of Research and Journals*, 3-11, 14-17.
- Nakatani, Y. (2017b) The Applicability of Emotional Intelligence through CEFR towards Enhancing Cooperative Teaching and Self-learning in Japan. *WWA Journal*, 6, 18-30.
- 中谷安男 (2004) 「オックスフォード大学におけるコミュニケーション活動」『比較文化研究』65, 69-78.
- 中谷安男 (2010) 「国際ビジネス英語到達目標に関するインタビュー調査 CEFR-J の質的検証への考察」『東京理科大学紀要 (教養篇)』, 42, 91-109.
- 中谷安男 (2016a) 「CEFR の上位者のビジネスコミュニケーション・ストラテジーの検証: 英語活用社員の調査」『国際ビジネスコミュニケーション学会年報』75, 13-31.
- 中谷安男 (2016b) 『大学生のためのアカデミック英文ライティング』大修館書店。
- 中谷安男 (2017) 「ビジネスパーソンの英語プレゼンテーションにおけるコミュニケーション・ストラテジーの検証」『国際ビジネスコミュニケーション学会年報』76, 3-12.

- 中谷安男 (2020a) 「オックスフォード大学におけるリーダーシップの学び方」『経済志林』88,1・2, 97-123.
- 中谷安男 (2020b) 「オックスフォード・ユニオンと大学のディベート組織におけるエスノグラフィー調査:世界のリーダーを輩出するシステム」『経済志林』88,1・2, 125-157.
- 中谷安男 (2020c) 『経済学・経営学のための英語論文の書き方』中央経済社.
- 岡田昭人 (2014) 『オックスフォードの教え方』朝日新聞社.
- Russell M., and Wyland, R. M. (2001) The Attic Society's "Oxford Review": Idealism, Failure, and Early Nineteenth-Century Periodical Culture at the University of Oxford. *Victorian Periodicals Review*, 34-2, 128-146.
- 田坂広志 (2014) 『ダボス会議に見る世界のトップリーダーの話術』東洋経済新報社.
- Walter, D. (1984) *The Oxford Union: Playground of Power*. London: Macdonald.
- Wanga, J-L., Jackson, L. A., Gaskin, J., and Hai-Zhen Wang. (2014) The Effects of Social Networking Site (SNS) Use on College Students' Friendship and Well-being. *Computers in Human Behavior*, 37, 229-236.

Communication Strategies for Debate:
Focus on the Oxford Union and Gladstone.

Yasuo NAKATANI

《Abstract》

In this paper we investigate effective communication strategies for debate. The focus is on how to organize learning programs in the Japanese context by reviewing competitive debate training at the Oxford Union. Established in 1823, this society is one of the oldest, and most prestigious debating societies in the world. Oxford Union training programs have been regarded as useful and meaningful for developing communication strategies for competitive debaters. In particular, we examine the usage of three types of strategies to persuade audiences: dividing facts and opinion, analyzing leaders' communicatees, and focusing on the good achievements of leaders. We introduce the motion regarding William Gladstone's statues in the U.K. and evaluate the effects of using such strategies in developing arguments.

