Ⅰ.立論のフォーマットに慣れよう！

Resolution:「論題」 とは

肯定側）①ある主体が、②ある問題をかかえる現状を変え、③何かしらの良いことを生むために起こすアクションのこと。

否定側にとっては①ある主体が、②特に問題がない現状をあえてコストなり労力をかけて現状を変え、③何かしらの悪影響を与える起こすアクションのこと。

と考えることができます。

立論の構成

Present Situation（現状分析）

肯定側）現状にどんな問題があるのか、ということを説明します。

否定側）現状、特に問題がないことを説明します。ただ否定側は「アクションを起こすことで直接的に起きること（Uniqueness）」に留意してほしいです。

**Action**

あー

こー

そー

**EFFECT**

**=発生過程**

**発生過程**

**IMPACT**

**（価値付け）**

現状の問題を解決するようなPlanによって、「あーなって、こーなって、そーなる。」（これが発生過程）

そして、現状の問題が解決されて、advantage（ナニカイイコト）が発生します。

発生過程A→B→C がADの発生確率を論証します。なので、

発生過程がA→B→C→D→E→…→Zとなると

「本当に起きるの？」「関係あるの？」という話になってきますのでできるだけダイレクトに起きるADなりDAが望ましいです。

「良いことが起きる」というけど、「 」をmeasurableな形でジャッジに提示すべきです。価値として論じる方法もありますが具体的な数字で対抗された場合、比較しづらいですね。（否定をしているわけではないので価値で論じる、というのもありです。人命、とかは最たるものです。）

Ⅱ.「議論の強さ」とは

Probability（発生過程で、どれぐらいそのAD/DAが生まれそうかを論じているか）と

Value（IMPACTの価値。誰が、どれぐらいのメリットを享受するのか。）

によって決まります。サマリースピーカーは相手の議論との比較において、①相手の議論のProbabilityに問題がある（「Probability=0」つまり発生しないということはどれだけ価値があるAD、深刻なDAであっても意味が無い、ということになります。）という方向性でいくのか、

または、②Valueの比較で論じるのか、考えながら質疑します。

日頃からこんなことを考えておくと良いかもしれません。

* 長期的に考えるのか、短期的（緊急性が高く、価値がある・深刻だ）に考えるのか
* 金銭的な比較なのか、価値的な比較なのか。価値観は人によって変わる。説得するのは難しいが、説得出来れば人は理性的な判断を超えてそれを指示することがある、等。

Ⅲ.サマリースピーカーによる質疑について

サマリースピーカーは司令塔。アタックスピーカーがアタックしやすく材料集め。

**Action**

あー

こー

そー

**EFFECT**

**=発生過程**

**発生過程**

②何もせーへんでも

起きるんちゃうん？

④ほんまにそのアクションで発生するん？別の要素でも起きるんやない？

⑤誰が言いましたのん？？

①ほんまに

問題なん？深刻？

③ほんまに

起きますのん？

　最後の比較で必要な材料をアタック・ディフェンスの各スピーチで集める、ジャッジにアピールする、というのが各スピーチの役割です。そのために相手の立論を受け入れる、内容を理解する（疑問を疑問のままで残さない＝質問力、相手の弱点を突く良い質問＝質の高い質問力）を身につけるのもディベートの役割です。

Ⅳ.アタック・ディフェンス、どうしたらええのん？

**Action**

あー

こー

そー

**EFFECT**

**=発生過程**

**発生過程**

②何もせーへんでも

起きるんちゃうん？

④ほんまにそのアクションで発生するん？別の要素でも起きるんやない？

⑤誰が言いましたのん？？

①ほんまに

問題なん？深刻？

③ほんまに

起きますのん？

発生過程にアタックする=相手議論のProbabilityを下げる場合

It’s not true / always true because証拠のパターンですが、もう少し細かく見ると

A→Bというリンクを攻撃する。

①B never (not always, seldom) happens after B. According to 引用

Cは起きない (Cではなく、Dになる。)

②C never happens because 証拠 / according to 引用

③D happens because 証拠 / according to 引用

この場合、Dがより価値が低い方向にいく、または全く関係ないものが発生するというのであれば、It’s not relevant to their argument. と①のようにかなり強い反論になりえると思います。

IMPACTにアタックする=相手議論のVALUEを下げる場合

Target　AD/DAを受ける主体者がはっきりしないと「曖昧な議論」「なんとなく良さそう、なんとなく悪そう」という主観的な議論(Subjective argument)ではないか？と言えます。

Who will get the merit? (will→mightを使うと少し意地悪ですが効果的かもしれませんね)

Amount

How many people will get the merit?

金銭的な話であれば How much will that be? と確認する質疑はジャッジに「ここは怪しいじゃないですか？」というアピールにもなり得ます。

以上、基本的な部分について説明してみました。