



ディベートは仕事で役に立ちっぱなしです。ディベートの実績があったので、新卒ながら社長室に配属され、1年目から孫正義社長と働く機会を得ました。百戦錬磨のビジネスパーソンに囲まれて仕事の結果を出すのは困難の連続でしたが、ディベートで培った、**最重要論点を見抜く力やコミュニケーション能力を駆使して、投資案件のデューデリジェンス・契約交渉等でチームに貢献していくことができました。**今はハーバード・ビジネス・スクールで学んでいますが、ケースディスカッションでディベート能力を最大限活かすことができます。

吉丸 一成さん

(ソフトバンクグループ株式会社CEOプロジェクト室マネージャー。  
東京大学英語ディベート部在籍中に世界大会EFL部門優勝、アジア大会日本人記録更新等)

ディベートでさまざまな視点を考慮して結論を導くためには、ステークホルダーの要求に対して、適切に優先順位をつける必要があります。これは、現在の業務にも生きています。新しいサービスを企画する際には、**事業・お客さまの体験・開発・リーガルなど、多方向から要請があります。**そこに適切な優先順位をつけ、最終的なプロダクトの形を決定していきます。ディベート直前の**短時間の準備時間でさまざまな視点へ想像をふくらませるトレーニング**ができたことが、私のプロダクト判断にも生きています。

岡庭 晴さん

(株式会社メルカリ プロダクトマネージャー。大学時代に2年間即興型ディベートを経験)

## 競技でもビジネスでも役立つディベート力を上げるコツ

※本書より一部抜粋要約

### ★「AREA」の型で考える

「AREA」とは、Assertion、Reasoning、Example、Assertion の頭文字で、**A:主張(結論)、R:理由、E:例、A:主張**という、サンドウィッチ形式の型です。この型の利点は、大きく2つあります。

第1に「結論ファースト」が徹底されていること。最初に結論を伝えるため、「なるほど、言いたいことはわかった。では、何でそう言えるんだろう？」というふうに聞き手は考えてくれます。

第2に、その結論に対する理由・例を「強制」できることです。例(Example)があることにより、抽象論にとどまらず、具体例まで踏み込めて、聞き手が想像しやすくなります。

### ★テーマの重要性を「数」「質」「発生確率」で強める

テーマの重要性について話す際には、「数」「質」「発生確率」の3つの観点を意識することが大事です。

例えば、世界的に多くの人が望ましくないと捉えるのは、人類の大虐殺が継続的に起き、人間という種が世界からなくなることでしょう。これは、「多くの」「人の命という不可逆的なものが」「確実に」失われることから、とても重要な話だと捉えられます。

逆に、「1人の億万長者の人が」「たまたまある日」「1円をなくす」ということは、誰にとってもどうでもいいことです。「数」「質」「発生確率」が、まるで違うのです。

### ★「論理」と「感情」に訴える練習をする

即興型ディベートにおいては、「論理的なわかりやすさ」と「感情的なわかりやすさ」の両輪が大事です。論理的なわかりやすさに関しては「通常よりも短い時間でのスピーチ練習」をおすすめします。短い時間であれば、何を言いたいかをより強制的に考えさせられ、結論・根拠の明示化につながりやすくなります。

「感情的なわかりやすさ」に関しては、まずドキュメンタリー、映画、小説等のストーリーテリングの技法を応用するといいでしょう。他に、「特定の感情(喜怒哀楽)のみを表現するスピーチ練習」も効果的です。喜怒哀楽の指示を出し、それに合わせて感情を込めるといった練習方法です。