

## ディベート

この授業では、二回のディベートを行う。ひとつは前半の終わりに、もうひとつは後半の終わりに実施する。ディベートの問いは、それぞれの時期が近づいた段階で決定される。

### このディベートとは何か

これは正式なディベートではなく、「勝つこと」を目的としたものでもない。「ディベート」という言葉は、他に適切な表現がないために使っているにすぎない。実際に求められているのは、むしろ「対立的協働探究」に近いものである。あなたたちと相手チームは、互いを打ち負かそうとしているのではない。両者の対立構造を利用することで、どちらのチーム単独では到達できない深さまで、問いをより深く掘り下げようとしているのである。

この活動の中心原理は次の通りである：両チームが深く掘り下げれば、両チームとも勝つ。議論が浅ければ、両チームとも負ける。相手チームは敵ではなく、協働者であり、両者の立場の対立こそが、共同で前進するためのメカニズムなのである。相手からの圧力がなければ、自分たちの立場は決して試されない。同様に、こちらからの圧力がなければ、相手の立場も試されない。この活動の目的は、双方の立場を、真剣な対立相手によってしか与えられない種類の精査にさらすことである。

### 現実における「意見の対立」とはこういうものだ

学校のディベートサークルのような競技ディベートを忘れること。あれは人工的なインセンティブによって構成された人工的な形式であり、単なるゲームにすぎない。現実世界における真剣な意見対立とは、ほとんど似ても似つかない。

たとえば、あなたがある組織で働いており、その内部の二つのグループが「何をすべきか」について異なる考えを持っている状況を想像してみてほしい。そこには審判はいない。点数もない。最後に誰かが現れて勝者を宣言してくれるわけでもない。重要なのは、最善の判断が下されることだけである。そして、そこへ到達する唯一の方法は、双方のグループが協力しながら、何が本当に正しいのか、どのような考慮が本当に重要なのか、そしてなぜそうなのかを明らかにしていくことである。

そのような状況では、「議論に勝つ」という発想自体が意味をなさない。仮に自分たちの側が優勢になったとしても、最終的に下された決定が、相手側の提案より悪いものであったなら、全員が負けている。

このディベートにおけるあなたの役割は、相手チームを説得することである。しかし、それは誠実な説得でなければならない。つまり、相手を追い詰めることによってではなく、本当に相手を動かす理由を提示することによって説得しなければならない。同時に、十分な理由があるなら、自分自身も説得されなければならない。重要なのは、双方のチームがともに、問いについてより良い理解へ到達することである。

これは、多くの人を持っている「ディベートとは何のためのものか」という直感と衝突するかもしれない。

## 良いディベート

- 相手チームのもっとも弱い議論ではなく、もっとも強い議論に圧力をかけること。相手側の最悪の表現ばかりを相手にするディベートでは、何ひとつ試されていない。本当に検討すべきなのは、自分にとってもっとも答えにくい形の相手の立場であり、そこに対して圧力をかけるべきである。

- 譲歩すべき点は譲歩すること。相手チームが本当に有効な論点を提示したなら、それを認め、自分の立場を修正することが正しい応答である。これは弱さではなく、哲学的進歩そのものである。「自分の側が負けるから」という理由で妥当な論点を認めないなら、結果として両者が負けることになる。
- 安易な勝利を拒否すること。相手チームが曖昧な用語、結論先取的な定義、あるいはたまたま自分たちに有利な未提示の前提に依存しているなら、それをきちんと指摘すること。たとえ現時点では自分たちに有利でも、生産的でない議論の運び方を見逃すことは、共同探究に対する裏切りである。
- 単に反対するのではなく、議論を鋭くすること。生産的な対立的行為とは、相手の立場にある本当の困難を明らかにするものである。単なる否定、点取り、レトリック的操作はそうではない。自分の反論によって相手に何を学ばせたいのかわからないなら、その反論はおそらく行うべきではない。
- 問いそのものを見失わないこと。議論が脇道、細かな技術論、あるいは中心的問いと無関係な定義争いへ逸れていくなれば、その時点で進歩は止まっている。双方のチームには、それを防ぐ共通の利益がある。
- つまらなくなならないこと。相手チームの定義や議論に対する正当な批判のひとつとして、「それはつまらない」というものがある。哲学的意味で「つまらない」とは、そこから何も懸かっておらず、誰も反対せず、それを認めても何も先へ進まない場合を指す。つまらない議論には哲学的 stakes が存在しない。したがって、「あなたたちの定義はつまらない。なぜなら、それを認めても問いそのものについて何も前進しないからだ」という批判は、完全に正当である。
- 見かけだけの勝利を目指さないこと。スピード、自信、あるいは説得技術によって相手を出し抜きながら、実際には相手の主張内容そのものに向き合っていないなら、それは「負けること」より悪い。

- 意見の対立を個人的なものとして扱わないこと。対立しているのは立場であって、人ではない。相手チームのメンバーに対して苛立ち、防御的態度、あるいは軽蔑を向け始めたなら、それは自分が何をしているのかを見失っているサインである。
- 遠慮して本当の問題を追及しないこと。これは逆方向の失敗である。場を悪くしたくないという理由で、本当に重要な困難を追及しないこと。相手チームには、あなたからの圧力が必要である。それを与えないことも、一種の不誠実さである。