

④

④ 討論の目的を意識して「問い」を立てよう。

⑤

⑤ 問をもとに仮説を立てる ⑥ 仮説の検証方法をどうするか

問い

「問い」の考えが多面的になること、意見の説得力ほどのように関わりあうのか。

討論者の

- ・どのような意識をもつ
- ・討論によって人の意見は変わるのか

仮説

考え方を多面的にするには、様々な意見、根拠、理由を發表する必要がある。そうすると、全てを深く掘り下げられなくなり、多面的な物事の見方を理解すること、説得力を出すことは比例関係にはならない。

改善しむ

検証方法

（配られた立論シートを見て）
根拠が多く、主張をかためているグループと、データ・数値が少なく、主観である理由が多いグループの討論を聞き比べ、どちらが自分の意見も多面的にしたか調べる。

結果

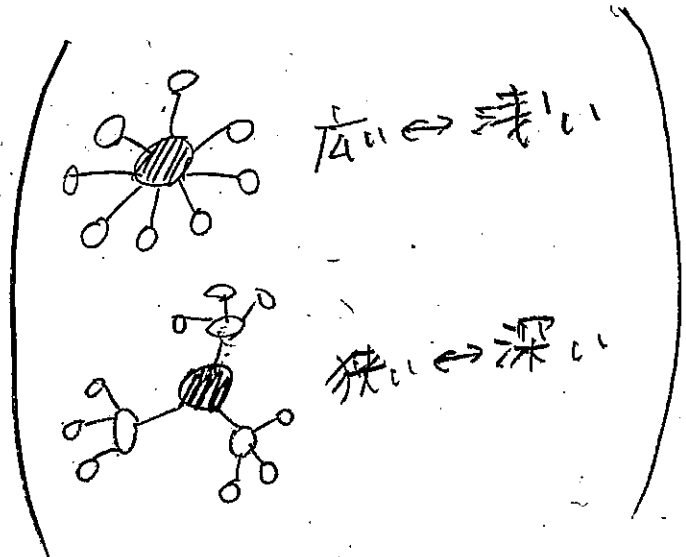
最初の弁論をきいたときは、理由が多すぎると、それぞれで矛盾しているように感じたが、質疑応答を重ねていくうちに、根拠が多いたったのは、初聴と考え方に変化がなかった一方、理由がいづつかあるグループの方が「考え方・見方への刺激が大き」、最終弁論の補足も斬新見が多くなった。

95

※フグキ

討論は、知識を増やすことよりも、見方を広げる方にオモキが置かれているため、考え(=理由)に幅があるチームの討論の方が、多面的な物事の見方につながった。

結果として、主張の説得力に白紙低限の情報力は必要だが、主張・根拠の双方に関わりあり理由が充実している意見が、討論の本質をつくことが分かった。



問

相手の考えを変えさせるために効果的な説得力のある意見の伝え方とは何か。
 相手に伝わりやすい意見の伝え方を
 納得してもらえ

仮説

①論理的な意見の構成
 ・数値などの根拠がある(可視化)。
 ・容観的な要素があり、主観的な部分(個人の感想)だけではない
 ・相手からの反論に対応できる
 ↓疑問を提示せよ。その疑問を解決する方法を示すと効果的?
 (あえて、リスクが高い)
 ・問いかけを用いると関心を持ってもらいやすい

検証方法

・意見の異なる人と討論をして、初めと終わりで自分の意見に対してどのような印象を持ったかを比較する。
 ・聴衆が疑問に思ったことをメモし、その疑問が討論の中で解決されているかを最後に確かめる。
 ・聴衆がどのような部分で納得したか、または元々同じ考えだった場合はより納得した部分はどこか記録する。
 ・相手の意見のどの部分に自分が納得したかをまとめる。

答え

↓容観的
 ・農林水産省などの国が出している情報↓信頼できる
 ・具体的な手立て↓実現の方法が示されると分かりやすい。現実味がある
 ・参考資料が豊富↓根拠が示しているのは良いことだが資料が多すぎると
 ↓どの情報に注目すれば良いのか分からず混乱につながった
 説得力のある意見の伝え方、相手に伝わりやすい意見の伝え方についてこの結論
 ・国などの信頼のおける機関の資料を参考にすると信憑性が増す
 ・具体的な手立てや私達に出来ることを示し、現実のミミとして捉えてもらう

論理的な意見の構成はもろくも重要
 ↓メリットもあるが、デメリットもあるが、
 ↓文化・カルチャー
 必要なら分だけ分かりやすく用いるか加重要になると考える。
 多くの資料をいかに大切にするべきか

説得力のある意見にするために必要な要素は?

問

自分の意見をより柔軟にするにはどのような
することが大切か。

仮説

討論の目的を一人一人が見すえて、意見
の長所と短所を理解し、
→ 客観的に考える
ことが大切だ。

主につち

検証方法

場合に分ける。
主観的に自分の意見を通したい人と、
客観的に目的を重視する人で、どちらの方が
討論中に新たな意見がでたか。
聴衆の時に意見をかく、(目的を意識したもの)
それをもとに同じ円マップに意見をかいていく。

答え

客観的に考えることは全員がしてはいたため
討論をする前提条件なのだとわかった。
同じ円マップからわかったが、目的を無視した
細かい非をつくような質問からはあまり意見が
広がらなかった。よって、討論の意見を柔軟にする
には目的意識が必要だとわかった。

討論の目的を意識して「問い」を立ち上げる。

問い

どのような問い討論によって問いの深さの考えは広がるのだろうか。また、どのような事象がその規模に関係してくるのだろうか。

仮説

事実を言合討論よりも、因果関係を意識した考えを言合討論の方が問いの深さは広がる。そのため、仮説を立てたふたりの事象を述べるかによって、考えの広がりによって仮説がよくなる。

検証方法

問いの手順にイメージマップを作成してもよい。討論の前後でその広がり具合を比較する。また事象と根拠のつながりを見分ける。

結論

質問の多い討論は問いの深さは広がる。質問の少ない内容不足によるものではない。主張する人との意見の交換が重要な結果であった。失敗を追究する討論は考えの広がりや問いの深さ、問いの手順や主張例の考えを一点に追いついていく。討論の価値は問いの深さの増加が大きいと思われる。

討論の目的を意識して「問い」をさせるよう

問い

討論によって考えを広げるにはどのような意識を
 して、どのような行動が必要なのだろうか。
 (聴衆の方が考えが広がりやすいと仮定したため
 聴衆の視点から検証する)

仮説

。討論会中たくさんメモとり、気になった
 点とは質問をしたり、後めた後に調べる必要が
 必要だ。
 。自分の中での感情や考えの変化を書き出し、
 そこから学ぶことが必要だ。

検証方法

。聴衆はテキストに対して少し考えをもった状態で聞き物
 め、自分の考えが広まったと感じたときの討論者の
 話し方などをふせんなどはメモしてそれをもとに考える
 。イメージマップで考えが広まったかたしを定める
 ↓初めに書いた同じ用マップに青ペンで書いた
 ように広まったかをもう一度書き出した。

。同じ用マップの結果は初めに書いたものとは比べても
 ほとんどなかった。内容も意見が増えたり、同じ意見で
 も理由、事実の料がよくなる書けていた。

ここから考えたことは、本やインターネットなどで
 手に取った知識よりも考えの変化が早いというこ
 り、討論会の方がより、考えが深まるというこ

問

討論におけるよい反論とはどんな反論だろうか
 意見を変えさせる反論か、相手の意見の中にある根拠
 を引き出すことのできる反論か

仮説

討論におけるよい反論とは、自分が持っている根拠を用い
 て相手に反論しつつ、相手の根拠や情報をより引き出せ
 るような意見なのではないか。
 ↓発展させる
 ↓討論会は考えを深めるためにある
 もので、意見を変えさせるためにあるの
 ではない気がする。

検証方法

聴衆の立場で、自分がよい疑問だなと思っただ質問をメモして
 おく。

結論

討論におけるよい反論とは、相手の主張を踏まえた上で、相
 手の主張の中の根拠と自分が持っている根拠を結びつけて
 構成した質問であると考えた。またよい反論があれば討論
 は深まったり、発展したりすると考えていたが、よい反論でも答え
 方が悪く深まったりしないので、討論の深まりにはよい反論だけ
 でなく、よい答え方もセットが必要になるということもわかった。

問い

完璧な意見とは、つくるには
 ・意見を発展させるための「反論」は
 ・より多くの人の意見を「自分側」に「反論」は
 ・特に何が関わっているか。

仮説

多面的に自分の意見を考察し、
 ・反論への返答が特に関わっている
 ・反論を意識した意見を「つくる」
 ・「反論」は「聴衆の予想」も
 ・「反論」は「聴衆の予想」も
 ・「反論」は「聴衆の予想」も
 ・「反論」は「聴衆の予想」も

検証方法

自分側の意見に「変化した聴衆にアンケートする」
 ・「何がどうかわくで「変化したのか」
 ・折れ線グラフにしてもらう
 ・支持するグループの「変化」を
 ・各画用紙のカードで「挙げて」
 A 赤 B 黄 C 青
 折れ線グラフ
 A 反論
 B 主張
 A 主張
 B 反論

答え

支持するグループの色の画用紙を上げ、
 討論後、教員にアンケート
 ・友達へのアンケートから、反論のときに「これが一番だと思っ
 いたけれど、二つや三つのグループのよいところを合わせたらいいので
 ないかと考えるようになった。たまたま意見が多かった。つまり、客観的に
 それぞれの意見を検討できる反論タイムが意見の「変化」に
 大きな影響を与えているのだから。しかし、「返答」が特に関わって
 いるとはいえない。

主張の → 事 根拠 明3分に決11に2

問

① 討論により考えを下さるために根拠となる資料のタイプを1つだけだけ
 相手の納得させる意見とは何か有か決める事
 ・よりよい優れた意見にするにはどう討論を進めればいか

仮説

① 聞き手の考えが変化するにはある程度共通の点がある
 身近な経験に基づいた具体例が相手は納得させる
 考えと深めたりする
 根拠となる資料と説き解り
 関連性

検証方法

① 自分が納得してきた点と、並に下まなかった点と間を取りメモ
 討論前後での考えの変化を可視化する
 主張 根拠 理由

結論

結果として自分の主張内容の理解が深まり、相手との関係が
 近距離感や、既存知識がよりよくなることにより、事実に関連して身
 体動かす、主張や論議の方向性もまた変わらなくなり、より納得
 した根拠となる資料の取り扱いは、相手との関係性もまた深まる
 こととなる。この討論には、相手には理解が深まり、例えは、主張や理由が
 問の用語がよりよくなることにより、例えは、主張や理由がよりよ
 かりが分るようになり、相手はよりよくなることにより、例えは、主張や理由がよりよ
 かったり、討論の相手はよりよくなることにより、例えは、主張や理由がよりよ
 している意見がより納得させる意見だった。