

「経済活動と法」における財産権の指導法
- ディベート形式を取り入れた効果的な教育実践 -

立 高等学校

1 はじめに

平成17年7月26日に新しく「会社法」が公布され、平成18年5月1日から施行された。生徒が簿記や会計を学ぶにあたって「会社法」・「会計基準」という言葉を多く耳にするようになった。また、平成16年5月28日に「裁判員の参加する刑事裁判に関する法律」が公布され、平成21年5月21日から「裁判員制度」が実施されることになっている。この制度によって裁判官、検察官、弁護士とも国民に分かりやすく、迅速な裁判をするよう努めることになる。また、裁判員から質問や意見が出されることによって、国民が本当に知ろうと思っていることはどういう点なのかということが明らかになり、国民の理解しやすい納得のいくものになると期待されている。

商業科目を学習した生徒は大学・短大や専門学校への進学率が増加したとはいえ、高校卒業後に就職し、厳しい企業活動の中で活躍する生徒はまだ多いと言える。企業の中では、会社法や民法・商法への関わりや、将来は裁判員制度へ参加する可能性もある。また、上司・部下・同僚・取引相手などといった人と接する機会が多くなり、会話やプレゼンテーション・スピーチといったさまざまなコミュニケーションを取らなければならなくなる。一方、大学・短大や専門学校に進学する者にとっても一人暮らしをする学生は、アパートの賃貸借契約など十分に注意しないとさまざまなトラブルに巻き込まれる可能性がある。このように、現在の社会を取り巻く環境は18歳の人間にとってはかなり厳しいのが現状である。また、高校生は、日常生活が法律の中で営まれていることをあまり意識していない。日々、何もなく過ぎていけば良いが、いったんトラブルが発生した場合に法律に関する基礎知識の有無で解決方法に差が出てくる。法について知識をある程度身に付けていれば正しい方向への解決方法を見出せるはずである。こういった日常生活にある毎日の買い物、お金の貸し借り、会社で働いて給料をもらうこと、アパートを借りること、家を建てることなど人や企業の私的な生活関係・取引関係の多くを規定しているのは民法の中にある「物権・債権」つまりは財産権である。

高校生が「物権・債権」を学ぶことによって、法を身近に感じ、日常生活が法律に関連しているということを意識するとともに、ルールや道德・マナーについても考え、今後の生活の中に活かしていくことが必要である。さらに、ディベート形式の授業を実践することによって、コミュニケーション能力を身に付け、将来、職場でのより良い人間関係を築き上げていってもらいたいと思う。そこで、「経済活動と法」の学習が法文の解釈や適用に終わるのではなく、生徒自らが、法的に思考し、判断する能力を育て、「生きる力」の根本的な要素としてのコミュニケーション能力を育成したいと思いこのテーマを設定した。

2 民法と財産権

(1) 民法とは

「経済活動と法」の授業の中で大半を占めるのが民法である。では、その民法とはどのような法律であろうか。

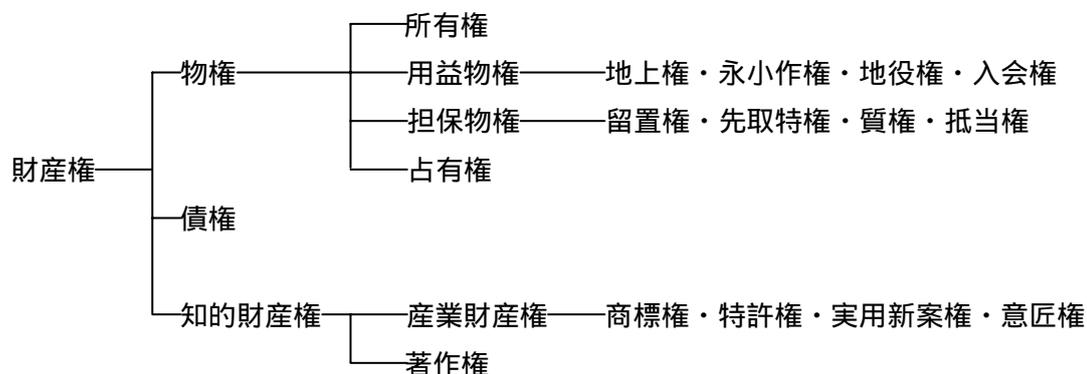
民法は、私人間の生活関係を規律する法律である。ここで「私人」とは、国や地方公共団体などの公権力に対する概念で、一般の市民を意味する。つまり、民法が対象としているのは、対等な立場にある市民同士のさまざまな生活関係である。たとえば、AがBからパソコンを5万円の約束で譲り受ける約束をすると、二人の間には「パソコンの売買」という関係が生まれる。簡単に言えば、この関係から発生する可能性があるさまざまなトラブルに対処するためのルールを設定することが「生活関係を規律する」の意味である。民法はこれらのトラブルに対処するためにさまざまな規定を設けている。ところが、もしA B両名が自分たちであらかじめ民法とは異なる約束をしていると、多くの場合、民法よりも約束の方が優先される。

一般に、法律の規定には、当事者間の合意より法が効力の優先権を持つものと、逆に当事者間の合意の方が優先するものがある。前者を強行法規、後者を任意法規と呼ぶ。民法には全部で1200以上の条文があるが、そのかなりの部分が任意法規である。民法が対象としているのはプライベートな人間関係であり、プライベートな問題である以上、本人の自由な意思が最大限尊重されるべきであるといえる。

(2) 財産権

人間はさまざまな財産を支配し、それを利用しながら社会生活を営んでいる。財産とは、一般的には私法上の財産権の客体(対象)となる有形・無形の資産、信用などの総体である。このような財産を支配し、利用できる権利を財産権といい、これには物権、債権、知的財産権などがある。憲法は「財産権は、これを侵してはならない。財産権の内容は、公共の福祉に適合するように、法律でこれを定める」と規定している(憲法29条、民法1条1項参照)。また、民法の中では第二編で物権、第三編で債権について規定している。

ア 財産権の種類



イ 物権と債権

(ア) 物権

「物権」は、物を直接支配する権利である。自分が物権を持つ物に対しては原則としてどのようなこともできる(法や公序良俗に反しないかぎり)。同時に、他人との関係では、物の支配を邪魔しないよう命じることができる権利である。民法が規律する人の生活関係の多

くは、つきつめると物の売り買いや貸し借りに関わる関係である。したがって、ある物がだれの支配下にあるかを決めるのが物権である。

(イ) 債権

「債権」は、人に命令する権利と定義される。しかし、これでは権利一般の定義と同じになってしまうので、もう少し条件をつけて、特定の相手に特定の行為を命令する権利とする。債権に対応して、命じられた特定の行為をすべき義務が債務である。債権は物権とは異なり、対象が「人」であるため、「支配」ではなく「命令」ができるにとどまる。その意味で、債権は物権より効力の弱い権利であるといえる。また、債権は特定の相手を対象とする権利なので、相手との合意があれば、原則としてその内容を自由に定めることができる。そのため、民法の債権に関する規定のかなりの部分は、当事者間の合意による任意規定になっている。

物権と債権は、ともに財産的価値を有する権利（財産権）であるが、両者の間には以下のような違いがある。

	物 権	債 権
具体例	所有権・用益物権・担保物権・占有権など	売り主の代金債権・買い主の引渡債権など
関係	人と物	人（債権者）と人（債務者）
内容	特定の物を直接支配して利益を享受しうる権利（支配権）	債権者が債務者に対して一定の行為を請求しうる権利（請求権）
権利の実現方法	他人の行為を必要としない	他人の行為（給付）があってはじめて実現
排他性	同一の目的物のうえには、内容の衝突する物権は成立しない	同一の債務者に対して複数の債務が有効に成立する
対抗力	登記（不動産）、引渡（動産）を受ければ、第三者に対抗できる	第三者への対抗力なし（例外として不動産賃借権）
権利を主張できる相手	誰に対しても主張できる	原則として債務者に対してだけ
譲渡性	あり（物権の本質的要素）	あり（ただし、債権の性質、法律の規定、特約により制限）

(3) 学習指導要領における「財産権」の指導内容

学習指導要領において「経済活動と法」は、2～4単位程度履修されることを想定し、企業活動に関する法規や社会生活を営む上で関係の深い法規に関する基礎的・基本的な知識を習得させることを重点に置いた科目である。この科目のねらいは、法の意義や役割など法制度を正しく理解させるとともに、ビジネスの諸活動を遂行するために必要な民法や商法等に関する基礎的な知識を習得させ、経済的な事象を法律的に考え、判断する基礎的な能力と態度を育てることにある。内容の構成は6項目に分かれており、その中で「財産権」は(2)権利・義務と財産権、(3)財産権と契約の内容に含まれている。

3 ディベートとは

従来、この科目の授業形態は生徒へ対する一斉講義形式、いわゆる座学方式になりがちであった。しかし、ここでは生徒の授業への参加意識を高めるために生徒自身が作業を行い、さらにコミュニケーション能力の育成という観点から発表の場を設けるためにディベート形式を使った教育実践を行う。

現在の生徒の中には人前で自分の意思を伝えることが苦手な者がいる。いわゆるコミュニケーション能力不足の生徒である。そこで、クラスをいくつかの班に分け、ある論題を題材に取り上げ、その論題に対しての意見を発表する機会としてディベートに近い議論をさせたいと考えている。しかし、論題が法律に関するものなので、法の条文や資料を調査したのちではディベートにはならない。そこでその単元のはじめに行うことを想定し、自由な発想を発表させたい。

(1) ディベートの概要

狭義には「競技ディベート」を指す。これは「いかに説得力ある議論を述べるか」を競い合うゲームでありコンテストである。教育現場で学習の一環として行われる教育ディベート (academic debate) というものもある。教育ディベートでは、勝敗よりもゲーム終了後の検討やディスカッションに価値が置かれ、参加者の知的発達を主目的としている。ディベートは、論題によって3種に分類される。未解決の問題に関して論理的な仮説を述べ合い事実を探求する「事実ディベート」、物事の優劣や倫理的な是非や討議する「価値ディベート」、そして現状を改革するかどうかを論じ合う「政策ディベート」である。具体的な例を挙げると、「ディベート教育では論理的な思考力や表現力が本当に身に付くのか否か」が議題であれば事実ディベート、「ディベート教育を通じて得た技能は人間を幸せにするのか否か」が議題であれば価値ディベート、「日本でもディベート教育を積極的に導入すべきか否か」が議題であれば政策ディベートとなる。ディベートは、ディスカッション (discussion) とは異なる。ディスカッションは、「ひとつの話題について、各々が自由に意見を出し合う」という形態の議論である。ディベートと違い、ディスカッションは参加者の意見が対立しているとは限らず、ゲームではないので定められた形式も無く、判定者もない。

(2) ディベートの歴史

ディベート形式の議論の発端は古代ギリシアの時代であるとされる。プロタゴラスがアテネで学生にディベートを行わせていた記録がある。アリストテレスの「弁論術」により体系づけられたレトリックは、その後中世ヨーロッパでは大学の三学科のひとつとなっていた(当時のレトリックは、文芸への応用のみを目的としたものではなく、「いかに雄弁に述べるか」を研究する面もあった)。米国では大統領選挙前に候補者同士の討論会があるが、これは広義のディベートの形式で行われるものである。また、肯定・否定・聴衆の三面から、弁護士・検察官・裁判官による裁判も広義のディベートの一つであるといえる。

日本で本格的にディベートが登場するのは明治維新の後のこと。福澤諭吉をはじめとする学識者らの西欧文明の研究の過程でスピーチやディベートが紹介され、実践されていった(なお、福澤諭吉は『文明論之概略』の中で「debate」を「討論」と訳したが、「討論」と「ディベート」

は完全には一致しない。「ディベート」は「ゲーム化された討論」であり、「討論」より意味が狭い。

近年、企業の入社試験、学校の国語科や社会科の授業などで広く認知されるようになり、再びディベートが注目を集め始めている。

(3) ディベート学習のメリット

ディベートは勝ち負けを争う一種のゲームであるため、判定チームのメンバーの支持を得られるように主張や反論を行っていくことが重要となる。そのために大切なのは、まずそのテーマについてあらかじめ十分に調査研究することによって、説得力のある論理を展開することである。テーマを深く勉強していないと、自分たちの立場を第三者（判定チーム）にわかりやすく説明することも相手の主張の矛盾や弱点を鋭くつくことも難しい。ディベートの高い学習効果は、このような事前の調査・研究によって達成される。

また、ディベートは意見発表や討論の技法を修得するにも有効である。日本人は討論下手な国民と言われているが、これは学校教育が「読み・書き」中心で意見発表や議論をあまり重視してこなかったことによるもので、今後の訓練次第でいくらかでも向上が可能である。討論の際に必要な技法は直ちに身に付くものではないが、ディベートの導入はそのような訓練の場として有効である。

講義方式の学習は知識を増やすのには有効であるが、どうしても教員から生徒への一方通行に終わってしまいがちである。ディベートは一人一人の生徒が参加し、自分で課題に取り組むことを通じて学習効果を上げるだけでなく、考える能力を鍛え、相手方との論戦を通じて、討論に必要な様々な技法も身につけることができる。このような能力は、自治体、企業を問わず我が国では近年ますます重視されようになっており、そのような能力の養成のためにも、ディベートはもっと活用されて良い研修方法だと思われる。

一連の議論の過程を通じて、一般に以下のような能力が身に付くとされている。

客観的・批判的・多角的な視点が身に付く。

論理だった思考ができるようになる。

自分の考えを筋道立てて、人前で堂々と主張できるようになる。

情報収集・整理処理能力が身に付く。

(4) デメリット

ディベート教育にメリットがある反面、デメリットもあることを注意していかなければならない。ディベートの教育は、論理至上との思い込みを生み、相手の言いたいことを理解せず、相手の揚げ足を取ったり、弱点を攻め立てたり、論理をすりかえる習慣が身につけてしまう場合もある。このような小細工が役立つ場面はせいぜい裁判ぐらいしかなく、普通の社会人は仕事をディベート能力で行うものではない。もしもディベート流に、論理をすりかえたり、相手をやりこめたりすれば、トラブルが発生する。そこでこの実践を行ううえで、そのことにもふれ、あくまでも自分の意見をまとめて発表するということに重点を置き、相手の意見にも素直に聞き入れる態度を身に付けさせたい。

4 ディベート形式を用いた授業実践

(1) ディベートの解説と班分け・・・1時間

ア 1つの議題について話し合う

議論するテーマが「～は、・・・すべきだ」という形で決められている。普段学校の授業やホームルームで行われる討論・話し合いでは「～について」という形で、おおざっぱにテーマが投げかけられることが多い。これだと議論の広がりはあるかもしれないが、結論はどうなったのかわからないということがある。あるいは、声の大きい者が「これは・・・だ」と言ったことがそのまま通ってしまうこともある。話し合うテーマは「～は、・・・すべきだ」という形で示されていれば、議論は「すべきか、すべきでないか」という点に集約される。このように1つの論題について話し合う、ということの説明する。

イ 一定のルールに従う

議論の練習なので、いろいろなルールが決められている。たとえば、肯定側から議論が始まって、途中順番を入れ替えて最後はまた肯定側で終わるようにするなど、発言の順番や時間がはっきりと決められていて、相手の議論の途中で口をはさむことは許されない。こうしたルールの一つ一つは普段の話し合いに比べると、実に窮屈に感じられる。しかし、こうしたルールはすべて、「かみ合った議論を行う」という目的のために必要である。

ウ 証明された議論を戦わせる

ディベートでは、かならず主張に根拠をつけることが要求される。「あの人はうそつきだ」といった個人的な感想をいくら述べても、ディベートでは評価してもらえない。「私の意見はこうだ。なぜならこれこれの理由からだ。」このような主張と根拠を1セットとしたものが「証明された議論」となる。相手は主張と根拠との間にズレや矛盾はないかを検証し、おかしいと判断したところをさらに根拠を示して反論してくる。こうした応酬を繰り返し、どちらの議論のほうがより説得力があるかを競い合うのである。

エ 審判によって判定がくだされる

ディベートは勝敗がつけられる。勝敗は相手を言い負かすことによってではなく、第三者である審判を説得するという形で争われる。審判は肯定側・否定側それぞれの議論の証明具合を判断し、より説得力のある方を勝ちと判定する。しかしここでは、「経済活動と法」という授業の中でのディベートであるので、授業の中で条文や判例を確認し、勝敗は問わずにその班の意見主張がきちんとできたかが問われる。

オ 肯定側と否定側に機械的に分ける

ディベート参加者を肯定側、否定側に分ける。パネルディスカッションのように、中間派といったものは置かない。そして、「その論題について賛成の立場か、反対の立場か」ということはいったん棚に上げて、肯定側からも否定側からも議論をすることになる。「自分は陪審制度は導入する必要があるから、肯定側の立場しかできない」といったことは認められないことになる。しかし、自分の考え方と議論の立場がかならずしも一致しないということは、実は大切なことである。その理由は2つある。

第1の理由は、「人と議論を分ける」ということによって冷静な議論を行えるようになるということである。議論の内容より、個人の人格攻撃になってしまうことがある。熱くならず、冷静に議論を進めるには「人と議論を分ける」ということは大切なことである。

第2の理由は、自分の意見を客観的に見つめ直し、より深い考えを持つことができるようになることである。普段、自分が正しいと思っていることを、なぜそれが正しいのか、と考えたりしない。「正しいから正しい」ということになってしまう。ところが、ディベートで、あえて自分の意見と反対の立場に立って、自分の意見に反論を加えてみると、自分の考え方の偏りとか、底の浅さに気づかされる。自分の考えだと思っていたものが、案外他人からの受け売りだったり、新聞やテレビの解説で聞きかじったものを、そのまま鵜呑みにしていたということもある。肯定側・否定側両面から検討し直すことで、意見は変わらなくても、以前よりも自分の意見をより深く、よりはっきりしたものとしてとらえることができるようになる。したがって、班分けは男女関係なく、出席番号により機械的に4名1班として行った。

肯定側4名1班、否定側4名1班、審判4名を2班、司会・タイムキーパー4名1班、ギャラリー4名5班の全10班とした。各班の中で何も行わずにディベートが終了することのないように、肯定側、否定側、司会・タイムキーパーの班はそれぞれの班の中で役割を決めることでディベートへの参加、授業への参加の意識を高めさせる。

クラスを10班に分けたのは、次回新たにディベートを実施する際の役割分担の入れ替えがスムーズに行えると考えたからである(図1)。図中の矢印は役割分担の入れ替えを示す。

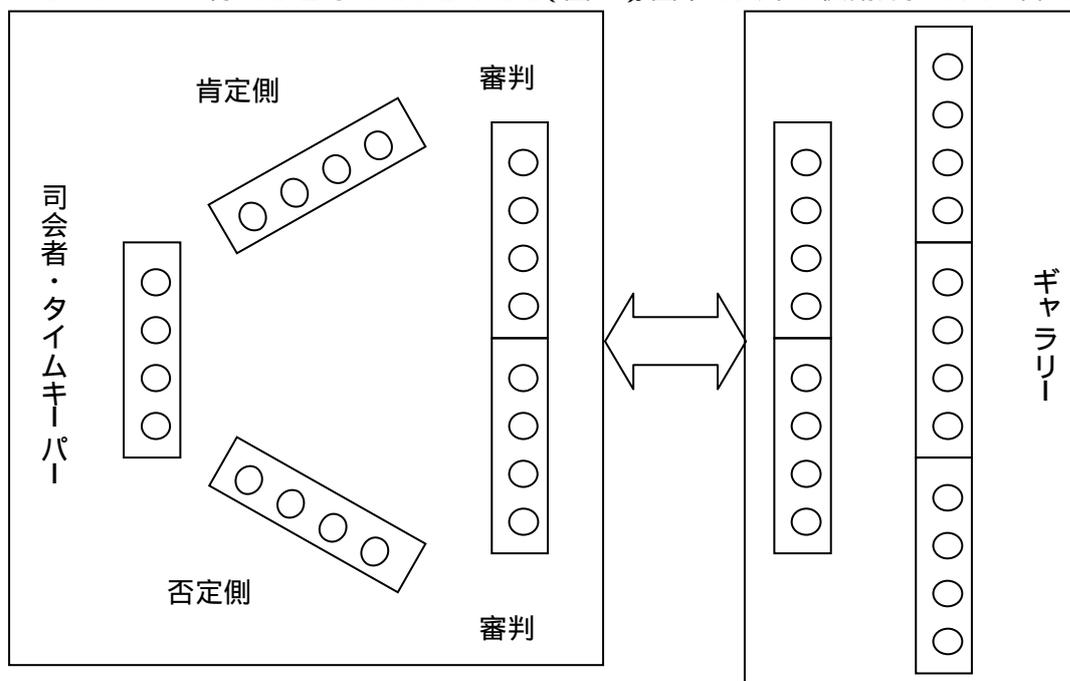


図1 クラス単位によるディベート配置図



(2) 論題説明と準備時間・・・1時間

ア 論題の決定

クラス全員に授業の単元にあった下記のような論題一覧を配布し、論題について簡単な説明を行う。これ以外の論題でも単元にあっているものであれば提示する。

- ・「親戚の人が家を無料でくれると言ってきたので、いただきますと言ったが、後日、あげることはできなくなったと言われた。もらえない」
- ・「家を買った。代金支払いと引き渡しは契約締結後の1ヶ月後としたが、3日後に火事になってしまった。代金は支払う」
- ・「知らない会社から金返せという督促状が来た。以前借りていた会社から債権譲渡を受けたという。お金を返す」
- ・「飲み屋の隣に座った女の子に冗談のつもりで『100万円する時計を100円で売ってあげる』と言ってしまった。売らなければならない」
- ・「アパートを借りて住んでいる。契約期間が満了する際に、建て替えるから出て行けと言われた。でも出て行かない」
- ・「土地を借りて、家を建てて住んでいる。土地を譲り受けたという人が来てこの土地から出て行ってくれと言われた。でも出て行かない」
- ・「借りているアパートの家主に修繕してくれと頼んだが直してくれない。自分で直す」
- ・「20年前から父親が無料で借りていた家に住んでいたが、父が死んだので返してほしいと言われた。返すか」
- ・「道路を歩いていたら、脇の家の塀が倒れてけがをした。文句を言ったら建物を借りているだけだから家主に文句を言ってくれと言われた。損害賠償請求できるか」
- ・「家を買おうと思い手付金を支払ったが、さらによい物件が見つかったのでそちらと契約した。前の手付金は戻してもらえない。」
- ・「債権譲渡を受けたという者から返済の督促が来た。しかし、商品はまだ受け取っていないからお金は支払わない。」
- ・「電話勧誘がしつこかったので、『結構です』と言った。そしたら契約が成立したのでお金を支払えと言われた。支払う。」
- ・「ある店でキャンペーンの下敷きがおいてあり、そのコースをお願いした。しかし、キャンペーンの期間が過ぎているとは知らなかった。あとで来た請求書を見るとキャンペーン中の倍の金額であった。支払う。」

(配布物1：論題一覧：A4縦)

イ ディベートの準備

本来であればディベーターは、チーム分けに応じて必要な情報(論題に関する資料)を収集する。限られた時間の中で重要なデータを効率良く収集・整理する力が求められる。しかし、この授業の論題について情報収集すると結論が出てしまう可能性がある。そこでここでは、同じチームのディベーターと、展開を有利にする為のディスカッションを行い、立論の原稿を作成し、予想される質疑・反論への対策、ディベートの最中における役割分担を決定する。また、肯定側・否定側になったチームだけがこの準備をするのではなく、他のチームも肯定・否定それぞれのチームになったつもりで準備にあたらせる。

(3) ディベート実施・・・2時間

ア 段階と内容

ディベートでは、公平さを保つ目的から、各選手のスピーチの順番・役割・時間があらかじめ決められている。目的によって段階や時間設定は様々なスタイルが存在するが、特にこの授業では、以下のような形式を採用する。反駁から肯定側と否定側の順番が逆になるのは、議論は後から述べた方が有利となるために、公平さを保つと言う概念からスピーチの順が逆になるようにする。立論・質疑・反駁・まとめの4種類のスピーチのうち、質疑だけは、直前の立論担当者に直接1対1で質問する形で進める。それ以外のスピーチでは、原則として1人の選手が話している最中に、他のディベーターが発言することはできない。

段 階	時間	内 容
肯定側立論	2分	立証責任を果たす
否定側質疑準備	1分	否定側の質疑の準備をする
否定側質疑	1分	相手の立論内容について、根拠や不明な点を問いただす
否定側立論	2分	反証責任をはたす
肯定側質疑準備	1分	肯定側の質疑の準備をする
肯定側質疑	1分	否定側質問に同じ
ギャラリー質疑準備	1分	ギャラリーの質疑の準備をする
ギャラリー質疑	2分	肯定側・否定側それぞれに不明な点を問いただす
反駁準備	1分	それぞれ反駁の準備
否定側反駁	1分	質問の結果を材料に反論を加え、審判を説得する
肯定側反駁	1分	否定側反駁に同じ
まとめ準備	1分	それぞれまとめの準備
否定側まとめ	2分	今までの論議をふまえ、審判を説得する
肯定側まとめ	2分	否定側まとめと同じ
審査時間	3分	審査集計
判定(ギャラリー含む)	2分	判定をくだす

(配布物2：ディベートの段階と内容：A4縦)

イ 司会進行マニュアル

このマニュアルは司会者がディベートの段階と内容を進めていくにあたって、順序よくまとめたものである。

【司会は論題を黒板に書く】

司会者：ただいまから「・・・」という論題でディベートを行います。窓側が肯定側チーム、廊下側が否定側チームです。

【肯定側立論】

司会者：ではまず肯定側立論から行います。持ち時間は2分間です。2分たったら時計係が「終わりです。」と言いますので、言いかけた文章が終了した時点で発言をやめてください。それでは肯定側からどうぞ。

肯定側：私たちは「すべきである」と主張します。その根拠は、まず、第1に……。

司会者：ここで否定側の準備時間を1分間とります。

【否定側質疑】

司会者：では、質疑を開始します。時間は答弁も含めて1分間とします。では、否定側どうぞ。

否定側：……ですか。

肯定側：……です。

【否定側立論】

司会者：否定側立論をお願いします。持ち時間は2分間です。

否定側：私たちは「すべきである」と主張します。その根拠は、まず、第1に……。

司会者：ここで肯定側の準備時間を1分間とります。

【肯定側質疑】

司会者：では、質疑を開始します。時間は答弁も含めて1分間とします。では、肯定側どうぞ。

肯定側：……ですか。

否定側：……です。

司会者：ここでギャラリーの準備時間を1分間とります。

【ギャラリー質疑】

司会者：では、ギャラリーの質疑を開始します。時間は答弁も含めて2分間とします。では、ギャラリーの方、質疑をお願いします。

ギャラリー：肯定側に質問します。……ですか。

肯定側：……です。

ギャラリー：否定側に質問します。……ですか。

否定側：……です。

司会者：ここで準備時間を1分間とります。

【反駁】

司会者：では、反駁を開始します。時間はそれぞれ1分間とします。否定側お願いします。

否定側：……です。

司会者：肯定側お願いします。

肯定側：……です。

司会者：ここで準備時間を1分間とります。

【まとめ】

司会者：それでは、最後のまとめとして主張していただきます。時間はそれぞれ2分間とします。否定側お願いします。

否定側：……です。

司会者：肯定側お願いします。

肯定側：……です。

【審査】

司会者：以上でディベートマッチを終了します。3分間時間をとりますので、審判は理由

オ フィードバック用紙

このシートは審判・ギャラリーが判定をくださための資料として使用するために配布し、記入させる。

ディベート・フィードバック用紙	
評価者：	期日：平成 年 月 日（ ）
肯定側：	否定側：
論題：	
主な論点	
肯定側	否定側
判定：[肯定側（ ）点 ・ 否定側（ ）点]の勝利とする。	
良かった点・改善すべき点	
肯定側	否定側
判定理由	

(配布物8：フィードバックシート：B4横・提出)

(4) まとめ・・・・・・・・・・1時間

ディベートは勝敗がつけられるが、勝敗は相手を言い負かすことによってではなく、第三者である審判を説得するという形で争われる。肯定側・否定側それぞれの議論の証明具合を判断し、より説得力のある方を勝ちと判定する。しかしここでは、「経済活動と法」という授業の中でのディベートであるので、授業の中で条文や判例を確認し、勝敗は問わずにその班の意見主張がきちんとできたか、相手側の主張を聞き、それに対しての質疑や反駁が正しくできたかどうかを問うことにする。



ディベートの様子

5 ディベート授業の内容と生徒の感想

(1) ディベート進行シート

次のシートは肯定側・否定側が実際の授業で行ったものである。

ディベート 肯定側 立論用シート

論題 「自動車オイル交換キャンペーンの下敷きがおいてあり、その通常価格の半額という¥5,000のAコースをお願いした。しかし、そのキャンペーンの期間が過ぎているとは知らなかった。Aコースは店頭で正規金額が掲げられていた(これについては知らなかった)。あとで来た請求書を見ると¥10,000という金額であったが支払う。」

これから「上記の¥10,000を支払うか。」という論題について肯定側の立論を行ないます。
わたしたちは肯定する理由として「2」点、あげたいと思います。

1つめは「正規の金額が店頭で大きく看板で掲げられていた。」ということです。

それは具体的に言うと

「店頭で大きな看板が掲げられていて、店に入ってくる時に価格が見えるようになっている。」
ということです。

2つめは「キャンペーンの下敷きには通常価格の半額と書かれていた。」ということです。

それは具体的に言うと

「このように書かれている時点で、お客が通常価格の代金を店側に確かめ、また、本当に半額かどうかを確かめなければならなかったと思います。この時点でこの人に落ち度があった。」ということです。

以上の理由で、わたしたちはこの論題を肯定いたします。

ディベート 否定側 立論用シート

論題 「自動車オイル交換キャンペーンの下敷きがおいてあり、その通常価格の半額という¥5,000のAコースをお願いした。しかし、そのキャンペーンの期間が過ぎているとは知らなかった。Aコースは店頭で正規金額が掲げられていた(これについては知らなかった)。あとで来た請求書を見ると¥10,000という金額であったが支払う。」

これから「上記の¥10,000を支払うか。」という論題について否定側の立論を行ないます。
わたしたちは否定する理由として「2」点、あげたいと思います。

1つめは「キャンペーンの下敷きには期限が書かれていない。」ということです。

それは具体的に言うと

「はっきりと期限が書かれていないのでは、勘違いが起こるのは予測できたはずですが、また、半年に1回しかキャンペーンをやっていないのであればキャンペーン終了時点でその下敷きを撤去すべきであると思います。その点で店側に問題があると思います。」

2つめは「料金の違いについての思い違いです。」

それは具体的に言うと

「つい最近までキャンペーンをしていて、キャンペーンはもう終了しているのですから、お客がAコースを注文したときに店側が正規の料金を確認すべきだったと思います。」

以上の理由で、わたしたちはこの論題を否定いたします。

ディベート 否定側 反駁用シート

肯定側の立論について、反論いたします。

まず、肯定側は「看板が大きくあるのだから誰でもわかる。正規の半額となっているのだからキャンペーンが有効かどうかを店員に確認すべきである。」と述べましたが、これは認めることができません。

それは、「そのキャンペーンの下敷きがそこにおいてあるのだから、それを信じてしまうのは当たり前であると思います。」

したがって、肯定側の主張を認めることはできません。

これに対してわたしたちは「この人が下敷きを信じ、落ち度がなかったと思い、¥10,000は支払う必要なく¥5,000だけ支払えばよい。」と主張します。

以上で否定側の反論を終わります。ありがとうございました。

ディベート 肯定側 反駁用シート

否定側の立論について、反論いたします。

まず、否定側は「半年に1回しかキャンペーンをやっていないのであればその下敷きを撤去すべきであり、その時点で店側に問題がある。」と述べましたが、これは認めることができません。

それは、「看板には通常価格の¥10,000と示してあったので、看板を見落としたのが悪いと思います。それから店員にキャンペーン期間を尋ねればよかったと思います。」

したがって、肯定側の主張を認めることはできません。

これに対してわたしたちは「看板を見落とした客に落ち度があると思い、¥10,000を支払わなければならない。」と主張します。

以上で肯定側（否定側）の反論を終わります。ありがとうございました。

ディベート 否定側 まとめ用シート

今回の議論の中で「2」点の論点がありました。

わたしたちの「はっきりと日時が書かれていないのでは、勘違いが起こるのは予測できたはずである。また、半年に1回しかキャンペーンをやっていないのであればその下敷きを撤去すべきであり、その時点で店側に問題があると思う。」について

肯定側は「看板を見落とした客に落ち度があると思い、¥10,000を支払わなければならない。」と述べました。

それに対しわたしたちは「この人が下敷きを信じ、落ち度がなかったと思い、¥10,000は支払う必要なく¥5,000だけ支払えばよい」と反論いたしました。

したがって審判の皆さん、私たちの主張に賛成してください。ありがとうございました。

ディベート 肯定側 まとめ用シート

今回の議論の中で「2」点の論点がありました。

わたしたちの「正規の金額が店頭に大きく看板で掲げられていた。通常価格の代金を確かめ、また、本当に半額かどうかを確かめなければならなかった。この時点でこの人に落ち度があった。」という主張について

否定側は「半年に1回しかキャンペーンをやっていないのであればその下敷きを撤去すべきであり、その点で店側に問題があると思う。」と述べました。

それに対しわたしたちは「看板を見落とした客に落ち度があると思い、¥10,000を支払わなければならない。」と反論いたしました。

したがって審判の皆さん、私たちの主張に賛成してください。ありがとうございました。

(2) ディベートフローシート

次のシートは審判・ギャラリーが実際の授業で記入したものである。

ディベートフローシート

実施日時 平成 20年 7月 3日(木) 第 2 限

記録者 D 組 18番 氏名 _____

論題「自動車オイル交換キャンペーンの下敷きがおいてあり、その通常価格の半額という¥5,000のAコースをお願いした。しかし、そのキャンペーンの期間が過ぎているとは知らなかった。Aコースは店頭で正規金額が掲げられていた(これについては知らなかった)。あとで来た請求書を見ると¥10,000という金額であった。支払う。」

肯定側立論	否定側質疑	肯定側答弁	否定側立論	肯定側質疑	否定側答弁	否定側反駁	肯定側反駁	否定側まとめ	肯定側まとめ
・正規の料金は店頭で書いてある。 ・ちゃんと料金を調べるべきである。	・外の看板を見ると限らない。 ・店員が確認すべきである。	・看板はどこからでも見える。 ・客が確認すべきである。	・下敷きに期限が書いてない。 ・店員が料金を言うべきである。	・客が自分で確認しようとは思わないのか。	・店員が確認すべきだ。	・看板は客には見えていない。 ・客に確認すべきである。	・看板を見落とした客が悪い。 ・確認すべきである。	・期限が書いていない。 ・店員の対応が悪い。	・看板を見るべきであった。 ・店員に確認すべきであった。

(3) フィードバック用紙

次のシートは審判が実際の授業で記入したものである。

ディベート・フィードバック用紙	
評価者：	期日：平成20年 7月 3日(木)
肯定側：3班(小池)	否定側：2班(川田)
論題：通常金額の¥10,000を支払う。	
主な論点	
肯定側	否定側
正規の金額が店頭に大きく看板で掲げられていた。通常価格の代金を確かめ、また、本当に半額かどうかを確かめなければならなかった。この時点でこの人に落ち度があった。	はっきりと日時が書かれていないのでは、勘違いが起こるのは予測できたはずである。また、半年に1回しかキャンペーンをやっていないのであればその下敷きを撤去すべきであり、その点で店側に問題がある。
判定：[肯定側(1)点 ・ 否定側(7)点]の勝利とする。	
良かった点・改善すべき点	
肯定側	否定側
<ul style="list-style-type: none"> ・立論がうまく言えていた。 ・質疑の答弁が苦しかった。 	<ul style="list-style-type: none"> ・質疑がうまかった。 ・まとめ方がよかった。
判定理由	
<p>・看板が店頭に出ていてもそれを見るときは限らない。キャンペーンの日時がはっきり書かれていないのでは、勘違いが起こるのは予測できたはずである。また、半年に1回しかキャンペーンをやっていないのであればその下敷きを撤去すべきであり、その点で店側に問題がある。</p>	

(4) 生徒の感想(生徒3人抜粋)

1人目	ディベートをやってみて思ったことは、自分の意見を言うことの難しさです。最初はギャラリーとして見ていて、ディベートしている人たちが曖昧なことを言うと「何でこんなに自分の意見が言えないんだろう」と思っていました。でも、実際にやってみて、いかに難しいかがわかりました。立論は言えたけど、否定側やギャラリーからの質問に対して答えるのがとても難しかったです。緊張して、あせってしまった。普段あまり会話をしたことのない人とも話せたので良かった。とても良い体験になりました。
2人目	班の中でたくさん話し合っ、相手からの質問も予想してディベートにのぞんだつもりであった。しかし、緊張して思うように答えられなかったところもあった。中には予想していなかった質問もあって苦労した。面接の試験でも予想していない質問があるかもしれないので、ディベートの体験をして良かった。
3人目	初めて行ったわりには良くできたと思う。みんなの前で話すのは緊張した。立論ははじめから考えておいたことを話せばよいが、質問や反駁は相手の言ったことに対して言わなければならないので苦労した。

(5) 学習の評価

生徒のディベート学習を評価するために、下記のような評価基準を作成した。縦軸に学習活動項目（講義，ディベート内容・態度，提出シート）をとり，横軸に観点別評価の4要素（関心・意欲・態度，思考・判断，技能・表現，知識・理解）を配置し，それぞれ該当する評価基準を設定した。この学習はグループ単位で行うため，個別に評価する部分とグループで評価する部分とに分けて，それぞれを50%ずつ点数配分した。

ディベート授業評価基準					
	関心・意欲・態度	思考・判断	技能・表現	知識・理解	配点
講義	授業に対する態度が良好で，学習意欲があったか。	自分の生活に関連させることができたか。		発問に対して適切に答えられたか。	15
ディベート内容・態度	ディベートに向けて協調性・主体性をもって取り組んだか。 発言するときの態度・声の大きさは適切であったか。	論理的思考力を発揮できたか。 質問された内容に対して適切に思考し，答えられたか。	伝えたいことを相手やギャラリーに的確に表現することができたか。	講義で学習した知識をディベートに生かせたか。 法と関連させることができたか。	30 25
提出シート	発表した（された）内容を意欲的にまとめ，記入しているか。	聞き取った内容を正しく判断し，記入しているか。 法との関連性を思考できたか。	発表された内容を正しくまとめ，記入しているか。		5 25

記号の意味

	個別評価
	グループ評価

この評価は講義よりもディベートの内容や態度・提出されたシートに重点を置き，次の配点で評価した。

記号	評価段階
	5・3・1
	10・7・5・3・1

6 おわりに

「チョーク&トーク」の授業形態からの脱皮と言われて久しいが、この授業形態がまったく効果のないものとは言えない。生徒が頭の中で疑問や実生活との関連などについて授業中に思考していれば、その授業形態はよいものである。しかし、生徒が授業時に板書事項を書き写すだけの作業をしていて、まったく思考していないとしたら、その授業は決してよい授業とは言えない。「チョーク&トーク」の授業はこの作業だけの授業になりやすいため、脱皮の必要があると言われている。

また、現在の高校生の中には、人の話が聞けない、すぐにキレル、自分の思っていることをうまく表現できない、といったコミュニケーション能力が未発達のため、お互いの意思疎通ができない生徒がいる。

そこで本研究は、私が受け持っている授業の中で「チョーク&トーク」の授業に陥りやすいと思われる「経済活動と法」の授業を使って、「チョーク&トーク」から脱皮した授業ができればと思い、この研究に取り組んでみた。当初の授業では、条文の解釈と教科書の説明に多くの時間を割き、生徒に思考させることができたであろうかと疑問に思うことがあった。そのため、コンピュータや新聞を使った調べ学習も取り入れてみたが、生徒の活動がバラバラになってしまい、統一した授業展開ができなくなった。そこで、クラス全体が1つのことを考え、議論できる授業をと考え、現在の高校生に欠けていると思われるコミュニケーション能力も身に付けられるであろうディベート授業に取り組んでみた。

結果はさきの生徒の感想のなかにもあったが、ディベートを体験して良かったという意見が多くあった。また、あまり会話したことのない人とも話ができ、コミュニケーションが図れたという意見もあった。しかし、單元ごとにディベートを取り入れた場合、進度が遅れてしまうというデメリットもあった。今後は、さらに「チョーク&トーク」の授業から脱皮し、生徒が授業中に思考し、卒業後に役立つ「経済活動と法」の授業展開と、生きる力の根本であるコミュニケーション能力の育成の研究をしていきたいと考えている。

最後に、本研究に際し、千葉県教育庁教育振興部指導課主幹草刈精一先生、本校校長東得通先生、本校前校長増田照義先生、教科研究員の先生方のご指導・ご助言を賜りましたことを深く感謝申し上げます。

参考文献・Web

- 「高等学校学習指導要領 商業編」(文部省)
- 「高等学校学習指導要領解説 商業編」(文部省)
- 「商業科教育法」 - 21世紀のビジネス教育 - 吉野弘一著 (実教出版)
- 「民法の解説」 - 総則 - (一橋出版)
- 「民法の解説」 - 債権法 - (一橋出版)
- 「ディベートハンドブック」 藤井教諭(千葉県立千葉高等学校)
- 「ウィキペディアフリー百科事典・ディベート」 <http://ja.wikipedia.org/wiki/>
- 「知ってトクする 身近な法律クイズ」 <http://www.toukai.biz/quiz/>