

『THE RHETORIC 人生の武器としての伝える技術』  
伝える技術 実践編 パート2

■練習問題を試してみよう 1

1. どんなときに、あなたは議論していると言えるでしょうか。
  - (a) 誰かがあなたに向かってどなっているとき
  - (b) 人々が「同意しないことに同意している」とき
  - (c) あなたと誰かが、お互いに相手に影響を与えようとしているとき
  - (d) 相手が拳を握りしめているとき
2. 議論をするのは誰でしょう？
  - (a) 教師
  - (b) 医者
  - (c) れんが職人
  - (d) ペットの猫
  - (e) 上記のすべて

(f) 上記のどれでもない

3. 次のうち、議論と呼べるものはどれでしょう？

(a) 「あなたはいつも、トイレの便座を上げっぱなしね！ だらしないわ！」

(b) 「いま君は論理の誤りを犯したよ。気がつかなかったらどうけど」

(c) 「謝りなさい！」

(d) 「私がそうと言ったらそうなの。そういうことよ」

(e) 「お前らを叩きのめしてやる、なぜならお前らは負け犬だからだ」

(f) 上記のすべて

(g) 上記のどれでもない

4. 同意と呼べるのはどれでしょう。

(a) 給与の額に妥協する

(b) 双方のグループが納得する議論

(c) 自然に反した行い

(d) 社会通念

5. 「なおさら議論」でないものはどれでしょう？

(a) 「石器時代の人にできるのだから、あなたにもできるだろう」

(b) 「部屋を片付けないと、ご飯は抜きよ」

(c) 「あのトラックがそのトンネルを通れたのだから、私たちの車なら楽々通れるよ」

(d) 「それは、そんなに極端な環境法ではない。保守派のなかでも支持している人は多い」

6. 会話や議論の目的は、相手の何を変えることでしょうか？

(a) 人柄、関係、あるいは習慣

(b) 気分、考え方、あるいは行動したくなる気持ち

(c) 振る舞い、態度、あるいは財産

(d) 血圧、コルチゾールの分泌量、ドーパミンの放出

7. 話の論点と、それに合う時制を結びましょう。

非難・

・ 未来形

価値・

・ 過去形

選択・

・ 現在形

8. 時制と、それが使われる技法を結びましょう。

- 過去形・
  - ・ 審議のレトリック
- 現在形・
  - ・ 法廷のレトリック
- 未来形・
  - ・ 演示のレトリック

9. 聴衆に訴えかけるための、基本的な技法はどれでしょう。

- (a) 楽しみ、怖れ、迎合
- (b) 人柄、感情、論理
- (c) 賄賂、贈り物、親切
- (d) ユーモア、ドラマ、壮観

10. アリストテレスによると、最も説得力があるのはどれでしょう。

- (a) 論理
- (b) 力
- (c) 人柄
- (d) 感情

11. どうすれば、言うべきこと、言うてはいけないことを判断できるでしょうか？

- (a) 聴衆がするのと同じように振る舞う
- (b) 聴衆があなたに期待するように振る舞う
- (c) そのままのあなたでいる
- (d) 心を込めて話す

12. 「実践的知恵」を最もよく表すものはどれですか？

- (a) 思いやり
- (b) 技能
- (c) 黙認
- (d) 大義

13. 「公平無私」を最もよく表すものはどれですか？

- (a) 思いやり
- (b) 技能
- (c) 黙認
- (d) 慰め

14. 「徳」を最もよく表すものはどれですか？

- (a) 慰め合うこと
- (b) 愛を分かち合うこと
- (c) 共通の価値観を持っていること
- (d) 共通の物を持っていること

15. 相手を説得しやすい状態にするためには、どんな話をするのがいいでしょう？

- (a) 相手のお気に入りへのセレブの話をする
- (b) 相手が真実だと思っている、周知の事実を土台にする
- (c) あなたが洗練された人に見えるように、専門用語を使う
- (d) ユーモアを織り交ぜる

16. 次に挙げる防御策を、効果が高いものから順に並び替えてください。

- (a) 聞き手が真実だと信じている事実
- (b) あなたに有利に働く言葉
- (c) 状況の詳細な説明
- (d) その非難は不適切だという訴え

17. 「省略三段論法」と呼ばれる議論には、何が含まれているでしょう？

- (a) 感情と事実
- (b) 共通認識と結論
- (c) 三段論法と価値観
- (d) インターネットでしか調べられないもの

18. 帰納法で使う例示ではないものはどれでしょう？

- (a) ストーリー
- (b) 事実
- (c) 共通認識
- (d) 比較

19. 次に挙げる文は、演繹法(省略三段論法)と帰納法のどちらを使っているでしょう？

- (a) 「彼が泣いている。何かしてあげなければ」
- (b) 「あそこですらだらしめている若者たちを見て。どうやら、ここは流行に敏感な若者が集まるところみたいね」
- (c) 「もちろん、お前は大学に進学すべきだ！ 長い目で見れば、そのほうが多くのお金を稼ぐことができるんだぞ」

(d) 「最近の子どもはどんどん本を読まなくなっている。読書量は2006年から10%も減った」

(e) 「わが国の国民は不健康だ。3分の2の国民は肥満だ」

(f) 「彼は熱心な社員だ。長時間働いているのだから」

(g) 「この本には女性が登場しない。著者は性差別主義者だ」

(h) 「パーティには、酔っ払いや、がさつな男もいれば、知識をひけらかす学者もいた。どんなパーティだったと思う?」

(i) 「あの雲を見て。雨になりそうね」

20. 次の文がおかしている論理の誤りはどれでしょう?

(1) あなたは私たちに賛成なのか反対なのか、どちらですか?

(2) 私はAをとるに値するわ。だって私はAの学生なんだから。

(3) 重罪犯人はIQが低い傾向にある。ゆえに、頭の悪さは罪を引き起こす。

(4) タトゥーをしたら、一年以内に妊娠するぞ。

(5) エルビスは素晴らしいアーティストだった。5000万人の人が熱狂したんだから。

(6) 本当だよ。もう何年もスカイダイビングをしているんだから。

(7) 詩は好き? 星は神様の花の冠だと思う?

(8) 君にアイルランド人の血が流れているわけではない。君のアイルランド人の親戚なんて知

らないもの。

(9) もちろん安全だよ! カウンターをはさんでいるんだから。

(10) 僕は君の靴下を盗んでなんかいないさ。それはそうと、君の靴はひどいな。

(a) 証拠としての無知

(b) 間違った選択

(c) 同語反復

(d) わざと関係のない話をする

(e) 滑りやすい坂

(f) Aが起きたからBが起きた、という理論の誤り(雄鶏の誤り)

(g) 大衆性に訴える

(h) ばかげた話に議論を帰着する

(i) 今回の件は過去の件と同じだ、という論理の誤り

(j) 誤った類推

21. 次の話題のうち、最も議論に向かないものはどれでしょう——一度議論したぐらいでは、相手の考えを変えることができないものはどれでしょう。

(a) 政治

- (b) 休暇の計画
- (c) 子どもは親の言うことをきかなければならないということ
- (d) 車が向かっている方向

22. 次のうち、レトリック上の反則となるのはどれでしょう——審議の議論をおして得た結論を台無しにしてしまうものはどれでしょう？（論理の誤りは、相手を説得することさえできれば反則にはならない）

- (a) あるポイントで譲歩する
- (b) ジョークを言う
- (c) 過去形だけで議論する
- (d) 相手の信用性を疑う発言をする

23. 防御の姿勢をとるときに、まず事実を主張するところから始め、うまくいかなければ、次にとるべき技法はどれでしょう？

- (a) 論点あるいは言葉の定義
- (b) “質”あるいは状況
- (c) 適切性
- (d) 個人攻撃

24. レトリック上の反則はどれでしょう？

- (a) お世辞
- (b) 脅し
- (c) 間違った文法を使う
- (d) 論点となっている言葉を換える

25. レトリック上の反則はどれでしょう？

- (a) 中傷
- (b) その場にふさわしくない服装をする
- (c) 悲しそうな顔をする
- (d) 目撃者を訪ねる

26. 極端主義者であることを表すものはどれですか？

- (a) すぐに怒る
- (b) 人を不快にさせるジョークを言う
- (c) 一般に受け入れられている意見を極端なものだと言う
- (d) 銃を所持している

27. 「実践的知恵」が語り手に備わっているとわかるのは、どんなときでしょうか？

- (a) 意見を訊かれたら、まず「それは場合による」と言う
- (b) 同じような経験談を話す
- (c) 現実の問題に焦点を当てて
- (d) 上記のすべて
- (e) 上記のどれでもない

28. 徳があつて中庸であることを示す発言はどれでしょうか？

- (a) 「それは、とても退屈だ」
- (b) 「彼の決心は固い。だが、まだ行動に出ず、周到に準備している」
- (c) 「彼女は本当に愛する人のために、純潔を守っている」

29. 次の文章のどこに、論理の分断があるでしょうか？ 「母さん、このスカートを私に買ってくれなきゃならない理由を教えてあげて。これを履けば、男の子たちが私のことを最高にいかしてる、と思ってくれるからよ」

- (a) スカートと、いかしてること
- (b) この女の子と男の子たち

- (c) 女の子の利益と母親の利益
- (d) 買い物と、いかしてること

30. 言葉の工夫がみられるのはどれでしょうか？

- (a) あなたが狼を食べるか、狼にあなたが食べられるか、だ
- (b) バラ色の指で触れたかのような夜明け
- (c) 猫が食事をしている
- (d) 上記のすべて
- (e) 上記のどれでもない

31. 比喩を使った文はどれでしょうか？

- (a) 彼の計画はどぶに捨てるべきだ
- (b) その候補者は、サッカーママとタトゥーだらけの群衆に向かってアピールした。
- (c) バカ騒ぎしたい？
- (d) 上記のすべて
- (e) 上記のどれでもない

32. 好機をつかむのに必要なものはどれでしょう？

- (a) 論理と感情
- (b) タイミングと手段
- (c) 例とストーリー
- (d) 目的と聴衆

33. 最も説得しやすいのはどんなときでしょう？

- (a) 相手の気が逸れているとき
- (b) 気分が変わりつつあるとき
- (c) 誰も部屋にいないとき

34. それぞれの感覚が訴えるものは「エートス」「パトス」「ロゴス」のうちどれですか？

- (a) 聴覚
- (b) 嗅覚
- (c) 視覚
- (d) 触覚
- (e) 味覚

35. キケロの5部門に入っていないものはどれでしょう？

- (a) 発想
- (b) 配置
- (c) 聴衆
- (d) 記憶
- (e) 発表

36. スピーチにおいて、最もアピール力のある順番はどれでしょう？

- (a) パトス→ロゴス→エートス
- (b) ロゴス→エートス→パトス
- (c) エートス→ロゴス→パトス
- (d) ロゴス→パトス→エートス

37. スピーチの半ばにおいて、最もいい流れはどれですか？

- (a) 立証→反論→陳述→提議
- (b) 陳述→提議→立証→反論
- (c) 提議→反論→立証→陳述

■練習問題を試してみよう 2

次に挙げる文章を人から言われたと想像してみよう。そのときの最もいい返答はどれかを選んでほしい。どのテクニックを使うべきかのヒントも書いておく。また、本章の最後の解答には私たちが選んだ選択肢を挙げておくが、私たちの選択だけが正しいというわけではない。

1. 「だめだ。車は貸してやれない」

ヒント…あなたには私利私欲がないこと、相手への思いやりがあることを示す。

(a) 借りるだけじゃなくて、「運転する」んだけど？

(b) 私が夜中にこの辺りの危険な道を歩いたほうがいいって言うの？

(c) 貸してくれないなら、ほかに借りれる車がないか探してみるよ。

(d) あなたが必要な雑貨を買いに行こうと思ってたのに。

2. 「これは僕の家だ。だから君は僕のルールに従わなければならない」

ヒント…譲歩を使うといいかもしれない。論点を絞るのもいいだろう。

(a) じゃあ、この家自体もあなたのルールに従わなければならないのかしら？

(b) この犬もあなたのもんだけど、あなたの言うことなんか聞かないじゃない。

(c) わかったわ。だけど、そのルールに意味はあるのか、疑問だわ。

(d) あなたのルールには従うわ。でも、あなたには従わない。

(e) 実際には、この家は銀行のものよ。銀行のルールに従うべきかしら？

3. 「あなたは、自分の何がいけないのかわかってる？」

ヒント…未来の話に焦点を移そう。

(a) どれのことかな？

(b) 君みたいに僕に注意してくれる人が、あまりいないことかな？

(c) 君の解決法は？

(d) もちろんさ！ 問題解決を練習するのは好きなんだ。

(e) 誰に言われたかによるし、その人がどれくらい手伝ってくれるかにもよる。

4. 上司「申し訳ないが、今年はボーナスを支給できない」

ヒント…アイデンティティを利用した戦略を考えてみよう。上司が自分のことをいい人間だと思えるようなアピールをしよう。

(a) なぜですか、もう何かに使ってしまったんですか？

(b) あなたは少しもわかってない。私には本当にそのお金が必要なんです。

(c) あなたのことだから、きっとそのぶん、私たちを喜ばせる別の方法を考えているんですよ。休暇をもっともらえるとかな？

(d) 状況は厳しいですよ。ですが、利益を増加させる計画を考えてみました。

5. 友人「僕は第三の政党の候補者に票を入れることにしたよ」

ヒント…たいていの場合、決意を固めている人の気持ちをも、たった一度の会話で変えることはできない。だから、あなたの「エートス」を考慮した作戦にしてみよう。

(a) どの政党だい？ 選挙を台無しにした共和党の候補者かい、それとも民主党の候補者かい？

(b) そこが君の問題点さ。いつも人と違うことをするんだから。

(c) もっと聞かせてくれ。

(d) 僕もそうしようと思ったんだけど、この国はまだ、第三の政党が活躍できる土台ができていない。

(e) 国がこんなに分断されているんだから、それは責任のない傍観者に投票するようなものだよ。

6. おかしな服装をした女性「この恰好はおかしいかしら？」

ヒント…会話の目的を考えてみよう。

(a) そんなことはないよ。だけど、その服ではあなたのよさが出ないんじゃないかな。

(b) どの部分が？

(c) 青い服にしたら、もっと素敵だと思うわ。

(d) 何も着ないよりましだと思っわ。

7. 退屈でくだらない、パーティ企画委員会の議長「パーティ企画委員会にぜひ参加してほしい」

ヒント…あなたが公平無私で思いやりがあることをアピールしながらも、明言を避ける。

(a) ああ、面白そうですね。ですが、喫煙者がいらっしやるのでは？

(b) すみません。「特に重要なこととはしない」委員会に、すでに入っているんです。

(c) 喜んで、と言いたいところですが、年度末のレポートの作成で手一杯なんです。来年もう一度誘ってくださいませんか？

(d) 僕は適任ではありませんよ。先月、妻にカナッペを買ってきてくれと頼まれたんですが、間違っって日よけを3つも買ってしまっただけです。

8. レストランにいる見知らぬ人「あなたが食べているのは、絶滅の危機に瀕している魚だ」  
ヒント…あなたの本当の聴衆が誰かを忘れないように。本当の聴衆は、一緒に食事をしている仲間だ。理性的なディコーラムを忘れずに。

(a) この魚は食べますが、あとのものは、そのまま泳がせておきますよ！

(b) 私がこれを食べようと思っていると思っただけです。

(c) そうかもしれませんね。ところで、あなたのシャツは道理に合っていないようですよ。

- (d) 絶滅の危機に瀕している鶏は売り切れだったので。  
(e) それは知らなかった。お勧めのサイトを教えてください。あとで勉強しておきます。

9. 空港の受付カウンターにいる職員「あなたのキャンセル待ちの順番は8番目です。そして……いま空いている席は7つです」

ヒント… 思いやりを示す方法と、アイデンティティを利用した戦略を考えてみよう。

- (a) 前の7人は誰ですか？ あなたの親戚ですか？  
(b) ああ、期待していたのに。もう何カ月も家族に会えていないんですよ。  
(c) 客にそれを伝えなければならぬのは大変でしょうね。あなたは、いいニュースを伝えるのが好きなタイプの方に見えますから。  
(d) こんなことは受け入れられない。上司を呼んでこい。

■ いろいろな時制を使って議論してみよう

次のなかからひとつの話題を選んで賛成か反対の立場をとり、過去形、現在形、未来形、それぞれを使った議論をしてみよう。友だちとやってもいいし、どんなふうに議論をするか想像してみるだけでもいい。聴衆の立場になって想像してみよう。聴衆の気持ちが変わりそうなのは、どの時制を使ったときだろうか？

ヒント…

- 過去形（法廷のレトリック）は、非難や懲罰をするときのもの。
- 現在形（演示のレトリック）は、価値観に関することを述べるときに使うもの——何がよくて何が悪いのか。
- 未来形（審議のレトリック）は、選択をするときに使うもの——何が聴衆にとっての利点になるか。

ブラッド・ピットとアンジェリーナ・ジョリーの離婚・違法ドラッグ・人工妊娠中絶  
フェイスブックはいいか悪いか・自由の国、アメリカ・電気自動車

■ 過去形と現在形のみを使って話してみよう

何を選択するかについての議論（休暇の計画をどうするか、あなたが退職するかどうか）を未来形を使わないで話してみる。

■ 共通認識を探り当てよう

ジョーク、政治家の演説、広告、そして普段の会話のなかから、共通認識を見つけてみよう。共通認識とは、聴衆が共通してもっている信念やものの考え方のことであり、表立っては口にしないこともある。たとえば、「サブウェイ、できたてを召し上げれ」という、サンドイッチ店の広告を考えてみよう。ここでの共通認識は、つくりおきしたものよりもその場でつくったもののほうが

い、ということだ。

■省略三段論法をつくらう

次に挙げる共通認識からいくつか選んで、それぞれの結論を考えてみよう。そうすると演繹法を使った論理になる、つまり省略三段論法ができる。

〈例〉

「幸運は、よく準備した者に訪れる（人事を尽くして天命を待つ）」という共通認識に対しては、こう議論することができる。「幸運は、よく準備した者に訪れる。だから、君は、その仕事に応募しているほかの人よりも、その会社のことをよく調べなければならないよ」

いまの子どもは昔の子どもと違う。

お金のためだけに働くのは、人生を売り渡すようなものだ。

真のリーダーは命令するのではなく、やる気を起こさせる。

許すことは尊いことだ。

天才と馬鹿は紙一重。

■広告キャンペーンを書き直してみよう

有名な広告のスローガンを三段論法を使って書き直してみよう。さらにそれを、省略三段論法に

してみよう。

■「しかし」と言わずに政治の話をしてみよう

政治の話は、「譲歩」を試すのうってつけだ。理由のひとつは、譲歩を使うと、胸のすくような思いがするからだ。相手にあからさまに反対しないで議論を続けられるか試してみよう。

■譲歩を使ってみよう

誰かと意見が合わないことがあったら、次に挙げる譲歩の方法のどれかを使ってみるといい。あらかじめどの方法を使うかを決めておき、意見が合わないときがあったら使う、というのが簡単でいいだろう。

• ほかの人の口からあなたの言いたいことを言わせる。「あなたなら、どう表現しますか？」  
何を選ぶかという話をしているのではなく、ただ計画の見直しをしているだけ、というふりをする。「わかった。計画を微調整しよう」

• 大きな目的を達成しようとしていたり、未来の話に変えようとしていたりしたけれども、それがうまくいかなかったことを認める。「君の言うとおりだ。ところで……」

• 対談相手が反対してくることを見越して、自分でもいくらかその点に同意を示しておく。「僕の意見が実用的ではないと考えていらっしやるでしょうね」

• どんなテクニックを使うとか、どんな話の流れにしようとか特に考えずに、ただ議論の目的だけに意識を集中する。そして、相手が言ったことにはすべて同意を示す。具体的にどうすればいいかって？ 即興劇をするときの方法を使うのだ。返答をすべて「そうですね。それで……」で始めるといい。

• 譲歩して論点を再定義しよう。「木登りは確かに危ないです。ですが、子どもには少々危ないことも経験させなければなりません」

■ 広告で使われている言葉を再定義してみよう

再定義の最も簡単な方法は、論敵が使った言葉をあなたの言葉と入れ替えてしまうことだ。特に、あなたが嫌いな製品の広告がいい。婉曲的な表現が使われているところを探して、率直な言葉で言い直してみよう。

〈例〉

あれは、エネルギー飲料なんかじゃない。カロリーー飲料だ。

■ 言葉を裏返してみよう

次の言葉を定義し直してみよう。

〈例〉

贅沢な車／高い車

易しいコース・苦い経験・解雇・自由・雇用創出

■ 話の内容を定義してみよう

中絶は（ ）ではなく、（ ）ということだ。

多くの人が愛とは（ ）だと思っている。だが本当は（ ）だ。

■ 反対の言葉を使ってみよう

反対の言葉を使う技法とは、聴衆が好まない言葉を好む言葉に換えることだ。このテクニックは、攻めるときより守るときの方が効果がある。誰かに非難されたら、それと反対の言葉を否定するという形で反論するのがいい。「君は豚みたいに食い散らかしたのかい？」と言われたら、「好き嫌いはないからね」と言うのだ。反対の言葉を使った受け答えは一種の譲歩だと気づいた方もいるかもしれない。

■ 誤った論理を使ってみよう

レトリックでは、論理の誤りを使って構わないことになっているが、そのなかでもほかより効果が高いものがある。もし、あなたの聴衆がその誤りがどういふものかを知っていたら、論理の誤りを使ったあなたの説得は、あつという間に力を失ってしまうだろう。それでも、論理の誤りを使う

練習をするべきだ。自分で使ってみることで、論理の誤りを見抜けるようになるからだ。次に挙げる論理の誤りのうち、少なくとも3つを使って、短い主張を書いてみよう。(14章を参照のこと)。

間違った類推

大衆性に訴える

論敵の主張を、馬鹿げた話にする

今回の件は過去の件と同じだという論理の誤り

単位の誤り

早まった一般化

無知による誤り

同語反復

誤ったジレンマ

不適切な話題を述べる

別の論点を持ち出す

滑りやすい坂

前に起こった事柄が次の事柄を引きおこしたと思う誤り

#### ■交差配列法を使ってみよう

言葉の工夫を練習するには、交差配列法と常套句をもじる練習をするのがいい。対になった表現で語順を入れ替える交差配列法は、返答や反論をするときに、論敵が使った言葉を用いて行うと効果抜群だ。次に挙げる文章に対する返答を、交差配列法を使って考えてみよう。

〈例〉

市民…高校のアメフト・クラブの予算を削減するなんて許せない。アメフトは人生そのものだ。あなた…アメフトが人生そのものだというなら、私の人生のどこがアメフトなのでしょうか？

税金の徴集は泥棒を働くようなものだ。

最近の子どもは年長者を敬わない。

彼女の気持ちを傷つけてすまなかったと言っべきだ。

私は嫌いな人に会ったことはない。

愛とは、「ごめんなさい」と言わなくてもすむということだ。

#### ■常套句をもじってみよう

常套句をもじる前に、常套句に気づくようになっておかなければならない。私たちの文化では、洗練された人は常套句を、何と言うか避けるものだ。1日のなかで耳にした常套句をメモしていくといい。始めは聞いてメモするだけ。これは思ったより楽しくできると思う。面倒でもないし、新

しい常套句を聞くたびに、面白い言葉のコレクションが増えていく。

メモを取りはじめて1週間ほどたったら、一番よく耳にしたものは何か、あなたが自分で使ったものも含めて調べる。そして、それをもじってみよう。まず、その常套句に対してウィットに富んだ受け答えを書く。次に、その常套句の言葉を入れ替えたり、言葉を足したりしてパンチの効いたものにしてみよう。

#### ■対照させる方法を試してみよう

どのスピーチライターも学ぶレトリックのひとつが、アイディアやイメージを並べて、互いに対照させる方法だ。対照的な言葉を並べることで文章にリズムが生まれ、聴衆を引きつけることができ、論敵よりも有利な立場に立つことができる。19章で紹介した対照法などが参考になるだろう。

何かに対する意見を明確にしたうえで——政治の話でも、ケイティ・ペリーはもう髪を染めるのをやめたほうがいいという話でも、何でも構わない——短いスピーチを書いてみよう。いくつかの簡単な文章を、同じリズムを使って書いてみよう。

#### 〈例〉

猫は人懐こいが、犬は愛情を求めてくる。

猫は自分で毛づくろいをするが、犬は風呂に入れてやらなければならない。

猫は行儀よく食べるが、犬はよだれを垂らしながらガツガツ食べる。

書いた文章がチャールズのようにうまくなくても、心配いらぬ。愛猫家に向けてスピーチをするときにこのような文章を間にはさめば、拍手喝采なこと間違いなし。それに、慣れてきたら、もっとなめらかな文章を思いつくようになるはずだ。

#### ■名詞を動詞化してみよう

新語をつくるのが好きな友人がいたら、名詞を動詞化した言葉を使ったやりとりをしてみよう。新鮮な言葉を考え出して、相手に投げかけてみよう。名詞を動詞にしたり、動詞を名詞にしたり、名詞を形容詞にしたりして、毎日ひとつ新しい言葉をつくり、フェイスブックに投稿するのもいいかもしれない。ふたつの言葉をひとつの言葉にするのもいい。

#### ■比喩を使ってパンチの効いた文章を作ってみよう

ここでは隠喩、換喩、提喩の3つに絞って練習する。いや、もう少し易しくしてみよう。換喩と提喩を合わせて、「帰属性を利用した比喩」という、ひとつの技法と考えることにする。「ひとつのもの」「性質」「代表」「入れ物」に注目して、それらをその種全体のことを表すのに使う方法——それが帰属性を利用した比喩だ。

次に挙げる言葉を、隠喩と「帰属性を利用した比喩」を使って言い換えてみよう。

#### 〈例〉

脚は支柱（隠喩）と膝（帰属性を利用した比喩）でできている。

車は空飛ぶ夢（隠喩）であり、タイヤ（帰属性を利用した比喩）だ。

ハワイ・雲・税金・子ども・ツイッター・進化・太陽・議会・結婚・アスパラガス  
毛むくじやらの足・ダックスフント・あなたの上司あるいは先生

■「符号を使った毛づくろい」を使ってみよう

まず、聴衆の頭に刻みつけたい言葉を考えよう。大切なのは、聞き手に印象づけることだ。聞き手の心に何かを思い浮かべさせる言葉だ。民主党が使う「コミュニケーション」という言葉、共和党が使う「責任」という言葉、教師や投資家が使う「成長」という言葉などなど。

■「やむなく達した結論」を使ってみよう

これは、特に効果的な技法のひとつで、私利私欲がないように見せることができる。ふたつの側面から議論する筋肉を鍛えるのにも役立つ。運転しているときや列に並んでいるときに、心のエクササイズとして試してみよう。やり方はこうだ。政治のことも食べ物のことでも文学のことでも、何についてでも構わないが、自分の意見を、やむなくこういう結論に達した、という言い方で言ってみる。逆の意見のほうがよく聞こえるようにしながら、「なぜこの意見を持たざるをえなかったのか」が説明できるようなものを考えてみよう。

〈例〉

私みたいな人は、テイラー・スウィフトの曲はなんでも絶賛するべきなのだろう。彼女は、フォークソングとカントリー・ミュージックを合わせたような素晴らしい曲を書いて、それを天使のような歌声で歌う。けれど、最近のディスコビートとオートチューンを使った曲のせいで、個性がなくなってしまった。

■「やむなくこうなった」と言ってみよう

やむなく達した結論を述べるときに、ふたつの側面からの議論を織り交ぜてみよう。まず、ある意見に賛成する議論を構築する。そのあと、証拠を見たり客観的に考えたりした結果、不本意ながら、もう一方の意見を支持すべきだと思えてきた、と述べる——本当は支持してはいなくとも。

〈例〉

僕はカントリー・ミュージックが嫌いだ。センチメンタリズムを装った曲も嫌いだ。カントリー・ミュージックの神髄を忘れて、音痴な子どもが使うようなオートチューンを使った曲も嫌いだ。だがそれでも、テイラー・スウィフトの素晴らしい歌詞と甘い歌声には引き込まれた。

■「思いやり」を示してみよう

あなたの周りにいる人（配偶者、子ども、上司、同僚、友人など）から誰かを選び、その人にしてもらいたいことを考えよう——あなたに利益をもたらすようなことだ。そして、あなたが選んだのとは反対のこと、つまり相手の利益になるような議論をする。私利私欲がないとはどういうことか、感

じてみよう。

■「符号を使った毛づくろい」への免疫をつけよう

聞くといい気分になる言葉をリストアップしてみよう。紙に書いておいてもいいし、スマートフォンに記録しておくのでもいい。あなたの好きな言葉を耳にするたび、それを書き留めていくこと。さて、それができたら、今度はその言葉を聞くと眉をひそめてみる。「旅？」眉をひそめる。「夢？」眉をひそめる、という具合に。神経科学者によれば、眉をひそめるという行動によって、気分や物の見方が変わるという。

旅をしてはいけない、と言っているのではない。夢も存分にみるといい。眉をひそめることを実践してみるだけで、マーケティングや会話に含まれる「符号を使った毛づくろい」に対する免疫がつく。

■好機をつかむ技術を使ってみよう

カイロスとはタイミングのことだけを言うのではない。時間や場所、メディアなどの要素を考慮に入れた「好機」のことを指す。

まず、次の休暇をどう過ごすか考えてみよう。この練習は、あなたのアイデアが、一緒に休暇を過ごす人の考えと違う場合には、もっと面白いものになる。いつが好機か考えてみよう。説得したいのは誰か？ 提案するのにいい時間はいつか？ どこで、どんな手段を使って提案するのがい

いか（ラップ音楽にのって？ コーヒー・ショップで？ 森の中を静かに散歩しているとき？） 機が熟し、正しい場所で正しいツールを使って提案すれば、あなたのアイデアは受け入れられるはずだ。

■制約のなかで議論してみよう

まずは議論をする話題を決めよう。銃規制、犬より猫が優れていること、ハリウッド一の女優は誰か、など何でもいい。話題が決まったら、次の状況を想定して議論を組み立ててみよう。

ツイッター

電話（フェイスタイム（ビデオ通話）やスカイプは使わないこと！）

激しく議論して疲れている聴衆

■議論に適しているものを選んでみよう

次に挙げる状況のなかで、議論するのに適しているのはどれか選んでみよう。すぐに適した状況にならないと思われるものは、どうなればいいのかを考えること。議論できる状況なのに、あなたが議論をためらってしまうのはどんな場合だろう？ 本書を読んで、少しは勇気が出ただろうか？

初心者が運転する車の助手席に座っていて、交通量の激しい道を走っているとき

3 回目のデート

あなたの意見がほかの誰とも合わない会議  
休暇中のパーティー

コーヒーを飲む前

意見の合わない人とふたりきりのとき

癩に障るフェイスブックの投稿を読んでいるとき

橋から飛び降りようとしている男性を見たとき

映画評論を専攻している人と映画について討論するとき

#### ■職場での失敗を挽回してみよう

失敗の練習において重要なのは、失敗からどうやって挽回するかである。

次に挙げる、実際にあった企業のミスからひとつ選んで、あなたの（そしてあなたの会社の）「エトス（人柄）」を高めるにはどうしたらいいか考えてみよう。あなたなら、このニュースをどうやって伝える？ 謝罪する代わりにどのような言葉を使う？ あなたならどんな挽回策を示すだろうか？ どうやって未来の話に変える？ あなたの会社には実践的知恵があり、顧客のことを考えていて、徳がある、と強調するには、どうしたらいいだろう？

#### 「節約の手引きと解雇」

数年前、ノースウェスト航空は、何千人という従業員を解雇し始めた。だが、それに先立ち、

同社は「100の節約術」という手引きを従業員に配布したのだ。この手引きには「ゴミ箱を漁って好きな物を持っていくのは恥ずかしいことではない」とまで書かれていた。

#### 「SM研修」

セキュリティ会社のアラーム・ワンが、チームの結束力を高める研修と称して、従業員にベビーフードを食べることや、オムツをはくことを強要したうえ、ライバル会社の看板で従業員のお尻を叩いたりした。カリフォルニア州フレズノ郡の陪審員は、同社に、退職した元職員に対して1700万ドルを支払うよう命じた。

#### 「眠る修理工」

情報通信会社、コムキャストの修理工が、顧客の家のソファに座って業務用の連絡をしている間に、眠ってしまったことがあった。家主がその様子をビデオで撮影し、素敵なBGMとコムキャストという企業の品位を疑うコメントをつけて、ウェブ上で公開した。この動画は口コミで広がり、会社はその従業員を解雇した。ニュースメディアによる続報では、その従業員は自社に電話で問い合わせをしたところ、1時間以上も待たされていたのだという。

#### ■スピーチを考えてみよう1 発想

議論を発想する段階では、まず始めに目的を設定しよう。あなたは、聴衆にどのような影響を与

えたいのだろう。気分を変えたいのか、考えを変えたいのか、何かをする気にさせたいのか？ 政治の変革を促したいのか、高い買い物をする許可を得たいのか、それとも商品やアイデアを売りたいのか？ ここから、その目的につながることをしていく。

■スピーチを考えてみよう2 目的と時制を合わせる

説得の目的を、「プライベート」と「仕事」の両面で3つずつ設定してみよう。そして、それぞれ聞き手が誰になるかを考えて、法廷のレトリック、演示のレトリック、審議のレトリックのうち、どれを使うのかを決めよう。チームや人間関係をよくすることを望んでいるなら、演示のレトリックが最も効果的だということを覚えておいてほしい。聞き手の気持ちを変えたいときには、審議のレトリックを使うといい。

■スピーチを考えてみよう3 60秒スピーチ

キケロの提唱する話の流れを学ぶ最もいい方法は、古典的な配置の要素をすべて含めたごく短いスピーチをつくってみることだ。

60秒ほどのスピーチを動画に撮ってみよう。キケロが提唱した話の要素、序論、陳述、提議、立証、反論、結論をすべて使うこと（26章を参照のこと）。もしあなたが動画の編集ソフトを使えるなら、あなたの話のどこでどの要素を使っているか、画面に書き込むといい。何でもあなたが話したいことを話せばいい。上司に言いたいことでも、政治についても何でも構わない。

■スピーチを考えてみよう4 修辞（文体）

これは、ある種のロールプレイング。スピーチや文章に合わせた“声”を使うことを指す。役に応じて幾通りにも話し方を変えるメルル・ストリップと、どの映画を見ても同じ、その他大勢の俳優とを比べてみるといい。聴衆に向かって話したり書いたりするときにはいつも、どのようなキャラクターを演じるべきかを考える必要がある。

■スピーチを考えてみよう5 文体の5つの美德

あなたが書いたメモや報告書を、キケロが提唱する文体における5つの美德（26章を参照のこと）——適切な言葉、明瞭さ、鮮烈さ、デイコラム、装飾の観点から、採点してみよう。

■スピーチを考えてみよう6 記憶

まずは、プレゼンしたい内容をすべて書き出してみよう。それらすべてをパワーポイントのスライドに入力する。どのスライドにも図を入れよう。プレビュー用の縮小画像を印刷し、スライドを1枚ずつハサミで切り離す。紙を一枚用意して、そこに道を書いてスライドを順番に——序論から始まり、結論で終わるように——配置していく。そのあと、各スライドの図に注目しながら（どのみち、小さすぎて字は読めない）ボードを1、2時間じっと見つめてみる。さあ、メモやスライドに書かれていることを見なくても、スピーチができるようになったらどうか？ これこそ、古代ローマ

人が頭のなかでやっていたことだ。

■スピーチを考えてみよう7 発表

同じことを話しても、顔の表情や声のトーン、ジェスチャーを変えるだけで、相手に与える印象が大きく変わる。

古い電話帳など名前のリストを手に入れよう。そこに載っている名前を、特定の感情を強調しながら読みあげてみる。名前を読みあげるたびに違う感情を使ってみよう。次に挙げる感情をすべて試ってみてほしい。もしやる気があれば、ここに挙げられた感情を繰り返し練習してもいいし、自分で考えたほかの感情を表してもいい。

喜び・悲しみ・怒り・不承不承・忠誠心・ユーモア・嫉妬・欲望・安堵

■物を見せないで、それについて話してみよう

次に挙げる物のいくつかについて、聴衆の前で話すことになったとしよう。生き生きと表現することで、聴衆の目の前に浮かび上がらせよう。

スーパーボール・とかげ・月の石・妖精・子どもの頃に飼っていたペット

■偉人の話し方を真似てみよう

レトリックを学ぶ人でも、かなり長く学んでからでないと、活喩法——有名なレトリシャンや偉人を真似ること——をしようとする。だが、真似できるようになったと思ったら、存分に楽しんでみるといい。よく知っている人を思い浮かべて、その人になりきってみよう。すみからすみまで正確でなくてもいい。歴史の再現をしようというわけではないし、物まね役者になろうというわけでもないのだから。ただ、他人になりきって訓練をするだけだ。

また、歴史上の人物、文学者、ポップ・カルチャーの有名な人の中から誰かを選び、その人になりきったつもりで3分間のスピーチをしてみよう。その人物が実際に直面した状況に自分がいるつもりでやってみるのだ。

■時間をワープさせてみよう

歴史上の人物やメディアに登場する人物を、新しい状況に置いてみよう。たとえば、ジョージ・ワシントンが国民皆保険について議論するとか、セールス担当者と値段の交渉をするとか、レストランで返金を要求するとか、甥っ子たちに宿題をやらせる、といった場面を想像してみよう。

■過去の偉人にインタビューしてみよう

税金、同性愛者の権利、憲法など、現代の問題をひとつ選ぶ。そしてその問題について、あなたのお気に入りの歴史上の偉人が賛否どちらかの側面から議論するところを想像してみよう（両方の

側面からでもいい)。あなた自身で、言葉を考える必要はない。ウェブで見つけたものから引用すればいい。

〈例〉

インタビュワー：ワシントン大統領、政教分離の原則についてどうお考えですか？ 政治では、

一切宗教の話をしないということでしょうか？

ワシントンになったつもりあなた…道徳は宗教がなくても維持できるという仮説を信じましょう。これまでの経験、そして理性によると、宗教の原理がなくとも道徳が広まるとは期待できませんが……

#### ■ヒーローの旅

最も説得力のあるエッセイには、中心となるストーリーがある。エッセイを発明したモンテーニュは、自分が書いたエッセイの多くに、自分自身を主要な人物として登場させた。だが、あなた自身のことを書かなければいけないというわけではない。あなたがそのエッセイで伝えたいことを最もよく体現している人を見つければいいのだ。説得力のあるエッセイには、ほとんどの場合、説得力を持つ人物が登場する。

あなたのお気に入りの映画をもう一度見てみよう。そして、ヒーローの旅のそれぞれのステージがどんなものか書き取ってみるといい。慣れ親しんだところを離れ、困難に直面し、それに挑む決意を固める。そして、勝つ見込みの低い戦いに、最後には勝利する。今度は、広告の動画や、漫画、

選挙運動に登場するヒーローの旅、あるいは歴史上の人物の旅がどのように語られているか、書き取ってみよう。

#### ■人を引きつける話を考えてみよう

あなたの「エートス（人柄）」を高めるためのストーリーを書いてみよう。あなたがもっている、人とはちよつと違う性質やスキルは何だろう。それを見極められたら、その性質が試されるのはどんなときかを考えよう。さまざまな機会に合わせたフックとなるストーリーを書き、それを語れるようにしておこう。

就職面接試験・魅力的な人との初めてのデート・バーで語るような話

#### ■最後に教訓を書いてみよう

古代ギリシャの寓話作者イソップは、物語を教訓で締めくくるのが好きだった。たとえば、「必要は発明の母」とか、「人は見かけによらない」とか、「情けは人のためならず」など。私たちには月並みな言葉に感じられるが、イソップの時代には素晴らしい言葉に聞こえたに違いはない。私たちが、教訓に焦点をあてて、説得力のある文章を書いてみよう。実在する興味深い人物（たとえば、あなた自身）のいい話を書いて、最後に教訓を書いて締めくくると、あなたの言いたいポイントを、普遍的なことにように伝えられる。

■練習問題を試してみよう 3

「あたりまえ」からどれほど脱線できるか試してみよう。これは、常套句をもじる筋肉を鍛えるのにいい。ワインをグラスに1杯飲んでからやると、面白いことを考えつくかもしれない。

〈例〉

星に願いをかけるとき、その星が本当は飛行機のライトだったとしても、たいした違いはない。

あなたは、あなたが（ ）したもので、できている。

何かが変われば変わるほど、（ ）。

（ ）は、それを待つ者のところによってくる。

絵画とは、（ ）する価値がある。

目は（ ）の窓である。

（ ）は、善き隣人である。

年をとることの美点は（ ）だ。

もし君が自分のことを馬鹿だと思うなら、（ ）。

人生は（ ）だ。

一個の小さなどんぐりから、大きな（ ）が育つ。

話がうますぎると思うなら、（ ）。

■身の回りで探してみよう

次に挙げるものを、ニュース、ソーシャルメディア、文学作品、芸術、ポップカルチャーのなかから探し出してみよう。

議論（どの部分が議論になっていて、どの部分が議論になっていないか見分けよう）

比喩

省略三段論法

符号を使った毛づくろい

論理の誤り

■救命ボートに誰を乗せる？ 知識編

ほかの人を煩わせたり、政治の話に足を踏み入れたりしなくても、議論のスキルを磨くことができる。あなたはいま、海の真ん中で沈みかけている船から救命ボートに乗り移ろうとしている。ある分野の教授を1人だけ一緒に連れて行けるとしたら、あなたはどの分野の教授を連れて行くだろうか？

まずは、「ロゴス（論理）」だけを使い、理性的な議論をしてみよう。その次は「パトス（感情）」だけを使って、聴衆を感動的な話に感情移入させてみよう。さらに挑戦してみたければ、アイデン

テイティを利用した戦略で、あなたの選択と聴衆の価値観とを結びつけられるかを試してみるのいい。

■救命ボートに誰を乗せる？ 人間編

次のうち3人を救命ボートに乗せるとしたら、誰をどんな理由で選ぶだろうか？ どうやってその決断を下すか？ 「ロゴス」「パトス」それからアイデンティティを使った戦略を、ここでも試してみよう。

レストランの経営者、44歳、既婚、子どもが2人

クロアチア人の医大の1年生、23歳、英語は少々話せる

シングルマザー、34歳、3人の子持ち

女の子の赤ちゃん、8カ月、おとなしい

会計士、58歳、アマチュアのトライアスリート

高卒生、18歳、軍隊に入隊予定

韓国人の退役軍人、軍隊で青銅星章を授与されたことがある

女性のファッションモデル、25歳、農場で育った

コメディアン、38歳、洞察力に優れている

詩人、64歳、国際的に有名

ホームレス、40歳、ハーバード大学を中退

成功した起業家、49歳、慢性的な病気を抱えている

ブラジル出身の水泳のオリンピック選手、21歳、英語はいつさい話せない

億万長者の娘、6歳、天才と思われる

あなた

■無人島に誰を連れていく？

あなたは無人島にいる。誰かひとり連れていけるものとする。誰を選ぶだろうか？ 誰かを選んで、次の観点からその理由を言ってみよう。

無人島で生き延びる方法を見つけるためには……

生き延びることが目的でないなら……

無人島があなたにとってパラダイスなら……

何かひとつだけ物を持って行けるとしたら、何を持って行くだろうか？ 無人島での様子を生き生きと表現してみよう。

■「こうしたらもつとよくなる」と言ってみよう

まず、何か物や本を手にする。そして、どうしたらそれが「もつとよくなる」か、議論してみよう。手にしている物のことはいまでもとても気に入っているのだけれど、変わってほしいのだ、という言い方をする。相手に気に入られるような物の言い方を練習するのにいい。

〈例〉

「このグラス、素敵じゃない？ とでも……透明だし、水を入れることもできるんだから！ 水滴が机に落ちないともつといいのだけれど。汗をかかないグラスよ。水を入れるものとしては理想的だわ！」

ペーパー・クリップ・鉛筆・枕・電気のスイッチ・歯ブラシ・リモコン・iPhone

ノートパソコン・人間の口・あなたの耳

■セールス競争をやってみよう

これはグループでやるといい。同じくらいの価値の物を各人に配って、その物の価値と同じだけのおもちゃのお金も一緒に配る。参加者はそれぞれ、お金と物を手にするわけだ。そのあと、互いに物売り合う（参加者にはどれも同じくらいの価値だということは知らせないでおく）。金と物とを合わせて、最も高い価値を手にした人が勝ちだ。

■同義語を使って「エートス」を表現してみよう

ある物を選び、思いつくかぎりの呼び方をしてみよう。それがいい物に思えるのは、どんな名前前で呼んだときだろうか？ どんな名前前で呼んだときに、最も「思いやり」を感じるだろうか？ 何と呼べば共通の価値観を表現できるだろうか？

〈例〉

ビールⅡ発酵した、飲むと酔う飲み物

ボトル・醸造酒・地ビール・神酒

■ティーバッグを使ったゲームをしてみよう

論理を使わずに「パトス（感情）」だけでどこまで人を説得できるか試すために、劇を演じてみよう。それぞれの役者は、ひとつの感情しか表現してはいけない（怒り、喜び、皮肉、忠誠心など）。そして、ティーバッグに書かれた引用句を代わる代わる読みあげてみよう。引用句が書いてあるなら、ティーバッグでなくてもいい。なんの脈絡もない引用句を、劇のセリフのように言ってみるのだ。5分間、笑わずに頑張ってみてほしい。周りで見ている人はどんな反応をしているか、注目してみよう。次は、鏡の前で役者のように演じてみよう。感情に合わせて声のトーンを変えるのは、古代のレトリシャンも行っていた訓練だ。

■ある言葉を使わないようにしてみよう

「くのような」など、ある言葉を使うのを禁止して、説得にかかわる話題を3分間話してみよう。3分経ったら、自分がよく使うほかの言葉を1、2個使うのを禁止して、また話しはじめ。この練習をすると、頭の回転が速くなるし、悪い習慣を直すこともできる。つまり、もつと雄弁になれるということだ。雄弁さは、説得のときに鍵となる要素である。

■「なるほど、しかし……」と会話を続けてみよう

これは、役割を交代しあう会話ゲームだ。最初の人が何かを断定する発言をする。次の人は「なるほど、しかし……」と続ける。「なるほど、しかし……」という言葉そのものを言わなくても、前の人が言ったことに同意しつつ、それに反論する議論を展開してみよう。

■議論のバレーボールをしてみよう

議論をレシーブして、トスを上げて、スパイクで打ち返す、これをパートナーとやってみよう。何人かのグループでできるとなおいい。どちらでもまずはレシーブ（相手の立場を繰り返して言う）、そしてトス（それに対する反論）、それからスパイク（反論の裏付け）をすること。どちらかがボールを落とすまで——つまり議論に行き詰まるまで——やりとりを繰り返して、議論に行き詰まったほうのポイントを失う。

〈例〉

「ヨガをやるのはやめたほうがいい。けが人が多い」

「あなたがヨガをやめたほうがいいというのは、けがをする小さなリスクをとるよりも、だからと過ごしたり、太ったり、体が硬くなったりするほうがマシだからよね。私は、ヨガは反対するのではなく推奨すべきだと思う。ケガをするリスクは、どの運動にもつきものよ。だけど、運動をしないと不健康になるリスクは100%。それに、ヨガは正しくやれば、ケガをするリスクは少ないもの」

「君は、ヨガをほかの運動と一緒にすることで弁護するわけか。つまり、運動しないより運動するほうが健康を害するリスクが低いという理由で、ヨガを推奨している。けれど、君は何の統計も示していない。ヨガでケガをする確率は、驚くほど高いんだよ。運動するのはいい。だが、ヨガはいい運動ではない」

練習問題1の解答

1 (c) 2 (e) 3 (g) 4 (b) 5 (b) 6 (b)

7 非難—過去形、価値—現在形、選択—未来形

8 過去形—法廷、現在形—演説、未来形—審議

9 (b) 10 (c) 11 (b) 12 (b) 13 (a) 14 (c) 15 (b)

16 (a, b, c, d) 17 (b) 18 (c)

19 省略三段論法 (a, c, f, g, i) 帰納法 (b, d, e, h)

20 (1—b、2—c、3—f、4—e、5—g、6—i、7—h、8—a、9—j、10—d)

21 (c) 22 (c) 23 (a) 24 (b) 25 (a) 26 (c) 27 (d) 28 (b) 29 (c) 30 (e) 31 (d) 32 (b)

33 (b)

34 (a) ロゴス (b) パトス (c) エートス (d) パトス (e) パトス

35 (c) 36 (c) 37 (b)

### 練習問題2の解答

1 (d) 2 (c) 3 (c) 4 (c) 5 (c) 6 (c) 7 (c) 8 (e) 9 (c)

監修…ジェイ・ハインリックス、デイヴィッド・ランデス

翻訳…多賀谷正子