

說得術

法学部1年 副田将至

目次

- I きっかけと目的
- II 説得術とは
- III 説得に必要な 3 要素
- IV The Great Communicater に学ぶ説得術
- V 心をつかむ話術
- VI 説得力の養い方
- VII 説得術の活用法
- VIII まとめ
- IX 引用・参考文献

I きっかけと目的

○ なぜ勉強会で『説得術』を取り扱うのか？

→雄辯部の主たる活動目的が他者への説得であり、
この力は社会に出てからも求められる力であるから

目的: 説得に成功するために役立つ情報の提供

Ⅱ 説得術とは

○ そもそも説得とは何か？

→自分の主張を相手方に納得させた上で
受け入れさせること
必ずしも論破＝説得ではないことに注意！！

○ 説得術は本当に重要なのか？

→説得活動の最終的かつ究極的ゴールは相手が自分の
やってほしいことをやってもらうことなので、
自分とは相反する意見を持つ相手に自分の意見を
納得した上で受け入れてもらうために必要

Ⅲ 説得に必要な3要素

○ 古代から言われる説得に必要な3要素とは？

→エトス、パトス、ロゴス

○ エトスとは何か？

→無条件に相手を信用してみようと思わせる説得要素
ex.)実績、経験、地位etc.

○ エトス度を上げる方法

→①自分の実績や肩書き
ex.)『TOEIC960点』 『日本国総理大臣』 etc.

②話しているときの態度
ex.)『落ち着き』 『服装』 『誠実さ』

○ 実績や肩書きがエトス度を上げる具体例

①A「自分は明治大学雄辯部員なんだけど、雄辯部には素晴らしい先輩がたくさんいらっしゃるんだ！」

B「自分はク○イスに入ってたんだけど、明大の雄辯部には素晴らしい先輩がたくさんいるらしいよ！」

→あなたはAさん、Bさんどっちを信じますか？

②C国「我が国はパクリなんてやってないし、青カビの生えた肉なんて生産していない！！」

→あなたはこの意見信じられますか？

○ パトスとは何か？

→感情に働きかける説得要素
ex.)愛、同情、笑いetc.

○ パトス度を上げる方法

→①相手に共感する

②比較しやすい相手を引き合いに出す

○ パトスを使った実例

9・11後のブッシュ元大統領

テロ→戦争

アメリカ＝正義 v.s. アンチ・アメリカ＝悪

↓

国民の間近に『死』は存在しており、
自分はその『死』から国民を守る！

↓

国民は『死』に対する恐怖からブッシュを支持

○ ロゴスとは何か？

→知性に関する説得要素

ex.)論理、比喩、ユーモア etc.

○ ロゴス度を上げる方法

→①相手の印象に残る言葉を使う

ex.)「今でしょ！」 「倍返した！」 etc.

②常識や固定観念を利用する

ex.)「赤信号、みんなで渡れば怖くない」

③一定のリズムを生み出す言葉

ex.)「Yes, we can.」 「I have a dream.」

○ 3 要素が入れられた弁論の例part1

戸田君(法1)の新弁優勝弁論より

『2012年夏、ビザなし交流で北方領土の色丹島を訪れていた私に、現地の島民であり、ロシア人のアレクサンドロスさんは話してくれました。(略)彼のセリフを聞いた時、私の脳裏には、旧島民の悲痛な叫びが蘇ってきました。』

『北方領土返還運動の署名者の1人』

→北方領土について話すにふさわしいことを示した(エトス)

『「ロシア人が憎くて憎くて仕方がない。俺たち島を返せ！！」』

→旧島民の感情を代弁(パトス)

『「一刻も早く、一人でも多くの旧島民を救いたい」』

→繰り返し使われた印象に残る言葉(ロゴス)

感情に訴えかける言葉(パトス)

3 要素入れられた弁論の例part2

相田さん(政経1)の夏合宿弁論より

『低用量ピル』←女性の避妊方法

→女性の立場からの意見(エトス)

『本来ならば歓迎されるはずの命。人生を精いっぱい謳歌できるはずの命。そんな命が、「相手と結婚していないから」「相手との将来を描けないから」といった親の身勝手な都合で、私たちが生きるこの世界を一度も見ることのできないまま、奪われてしまっているのです。』

→悲惨さ、残酷さ表す言葉(パトス)

『命』：繰り返し表現(ロゴス)

『具体的な数値』『具体的かつ詳細な原因分析』

→具体的なデータに基づく論理構成(ロゴス)

IV The Great Communicaterに学ぶ説得術

○ The Great Communicaterとは？

→レーガン元大統領

○ なぜ彼がThe Great Communicaterと呼ばれたのか？

→わかりやすい穏やかな口調で、
誰をも納得させる演説を行ったから。

+

ジョークのセンスの良さ



○ 彼がスピーチをするときに気をつけていたことは何か？

→相手に落ち着いて見えるような姿勢をすること

○ なぜ落ち着いて見える姿勢が重要なのか？

→落ち着いた姿勢は相手に自信を持って話している印象を与える



エトスの上昇

V 心をつかむ話術

○ 心をつかむ話術の重要性

→説得の第1歩：相手に聞いてもらうこと
これがないければ説得は始まらない！！

○ 具体的に何があればいいのか？

→具体的なエピソード、短い1文、適度なスピード

○ 心をつかむ話術の具体例part1

戸田君(法1)の新弁優勝弁論より

『「私はこの島を愛している。このままの生活が一番だ」
2012年夏、ビザなし交流で北方領土の色丹島を訪れていた私に、
現地の島民であり、ロシア人のアレクサンドロスさんは話してくれました。

アレクサンドロスさんは色丹島に移住してから40年以上が経過し、
現在は息子夫婦、孫の3世代で安住しています。彼のセリフを聞いた時、
私の脳裏には、旧島民の悲痛な叫びが蘇ってきました。

「ロシア人が憎くて憎くて仕方がない。俺たち島を返せ！！」
1945年8月18日、突如南下してきソ連軍によって愛する故郷、
家族、友人、財産を旧島民は失ってしまいました。帰国した後も、
島に帰れず、今日まで墓参りすら不自由な生活を余儀なくしている
旧島民の心情を皆さんは想像することが出来るでしょうか。旧島民
も現島民も島を愛する気持ちに変わりません。苦しむ旧島民の姿を
生で見た私は「一人でも多くの旧島民を救いたい」そう強く感じました。』

→現島民と旧島民の言葉、情景が思い浮かぶような言語描写

○ 心をつかむ話術の具体例part2

小泉純一郎元総理大臣

貴乃花優勝時のコメントより

『痛みを耐えてよく頑張った！感動した！おめでとう！』

2001年5月19日衆議院本会議より

『私の内閣の方針に反対する勢力、
これは全て抵抗勢力であります。』

2003年7月党首討論より

『知らないものは知らない(略)知ったかぶりしちゃいけない』

映像資料

『小泉劇場の5年間 2001～2006』

<http://youtu.be/2sUfbefdAEw>

VI 説得力の養い方

○ 説得に必要な3要素は・・・

→エトス、パトス、ロゴス

○ 全ての上達に共通する方法は何か？

→もう1人の自分を持つこと

○ 『もう1人の自分』とは？

→周りの様子を見て、自分に対して常に疑問を投げかける自分

○ 『もう1人の自分』を育てる方法

→①エトスを上げるには
自分の行動を空からみる意識をもつ

②パトスを上げるには
相手の様子を見て、自分に伝える意識を持つ

③ロゴスを上げるには
自分の文章に『なぜ？ どうして？』を言い続ける

VII 説得術の活用法

○ 弁論において

→ 3要素を意識しながら文章を作成
話すときは大きな身振りと抑揚をつける

○ 交渉において

→相手に自分の望む結論を出させる
頭ごなしに言うのではなく、確認の質問をする

理由：相手は自分でその結論を出したと思い、
能動的に動いてくれるから

VIII まとめ

- 説得＝相手を納得させること
- 説得には『エトス』『パトス』『ロゴス』が重要
- 姿勢もエトス上昇の重要な要素
- 対立軸を明確にすることでパトス度アップ
- ジョークもロゴスの立派な一部
- 『もう1人の自分』を持つことで説得力はアップする
- 弁論の場では、メリハリを
- 交渉の場では、相手が能動的に動く状況を作る

IX 引用・参考文献

- 池上彰『伝える力』(PHP研究所 2007年)
- 池上彰『伝える力2』(PHP研究所 2012)
- パトリック・ハーラン『ツカむ! 話術』(角川書店 2014年)
- 内藤誼人『しょぼい自分を大物に見せる技術』(宝島社 2008年)
- 野矢茂樹『論理トレーニング』(産業図書 2006年)
- レーガン元大統領の画像
<http://www.reagan.utexas.edu/archives/photographs/large/C3744-7.jpg>
- 『小泉劇場の5年間 2001～2006』
<http://youtu.be/2sUfbefdAEw>
- 戸田幸一郎『丘の上の誓い』(2014年)
- 相田真美『魔法の薬』(2014年)