



# دليل مناظرات المدارس



مؤسسة  
الحوار  
والمناظرة

SCHOOL DEBATES  
مناظرات المدارس  
٠٥٢٠٥٤ | +٩٦٥.٨



ديسمبر 2019



## دليل مناظرات المدارس

دليل إرشادي في فن المناظرة موجه لطلبة المدارس



مؤسسة الحوار و المناظرة  
Dialogue & Debate Assoc

شارع رمضان السويحلي (شارع طرابلس)، مصراتة، ليبيا  
www.DDA.ly

### أعدّه

د. ليلى النجار

### ساهم في الإعداد

شهد فيصل الخراز  
محمد رجب الخنفاس

### راجعته

م. محمد إبراهيم أبوسنيّة

### © جميع حقوق الطبع والنشر محفوظة لمؤسسة الحوار والمناظرة

ليجوز استخدام أو إعادة طباعة أي جزء من هذا الكتاب بأي طريقة بدون الحصول على الموافقة الخطية من الناشر  
باستثناء الاقتباسات المختصرة مع وضع المرجع في هذه الحالة

### تاريخ الإصدار

ديسمبر 2019

النسخة الأولى

## مؤسسة الحوار والمناظرة

شارع رمضان السويطي (طرابلس) - 100 متر بعد الإشارة  
الضوئية سوق الخضرة في اتجاه المدينة، مدينة مصراتة - ليبيا



www.DDA.Ly



info@DDA.Ly



DDAssocLY



تاريخ التأسيس: 04 مارس 2014



+218927557941 | +218924336606



رقم قيد تسجيل المؤسسة بمفوضية المجتمع المدني: 95-03-20140304

مؤسسة الحوار والمناظرة هي مؤسسة ليبية غير حكومية شبابية، مقرها الرئيسي بمدينة مصراتة أسست في شهر مارس من سنة 2014 تحت اسم «نادي الحوار والمناظرة» و تم تغيير الاسم في بداية سنة 2018 إلى الاسم الحالي: مؤسسة الحوار والمناظرة Dialogue & Debate Association وتعرف اختصاراً بـ DDA.

تهدف المؤسسة إلى ترسيخ ثقافة الحوار الراقي بين أفراد المجتمع، لتأسيس نواة حقيقية للعيش المشترك، وإيصال القيم الداعية لاحترام وجهات النظر المختلفة وتقبل النقد، لنصل بذلك إلى بناء قاعدة عريضة من النخب الفاعلة التي تتمسك بالديمقراطية وتتجه إلى السلام وتنبذ العنف والإرهاب.

تتخذ المؤسسة من المناظرة أحد أهم الأدوات في إيصال رسالتها، عبر تدريب الشباب وصقل مهاراتهم في الخطابة والإقناع، وتطوير قدراتهم على التحليل والنقد، ليصبحوا قادة مدربين يعملون على إحداث التغييرات الإيجابية في مجتمعاتهم.

تعمل مؤسسة الحوار والمناظرة في عدة مدن ليبية وقد ساهمت منذ تأسيسها في تكوين ودعم أندية المناظرة المحلية في عدد من المدن، وتستمر المؤسسة من خلال عملها في دعم ثقافة المناظرة في ليبيا.

تأمل مؤسسة الحوار والمناظرة من خلال إصدار ونشر هذا الدليل إلى تسهيل عملية تعلم فن المناظرة للشباب في مرحلتي التعليم الأساسي والثانوي وذلك إيماناً منها بأهمية هذه الفئة في المجتمع. نتطلع لأن يمكنكم هذا المشروع من رؤية العالم بشكل آخر، وأن يلهمكم ويساهم في صقل شخصيتكم مستقبلاً. شخصية ذلك الإنسان المنفتح على الآخرين، المؤمن بأن الاختلاف هو أمر حتمي موجود ويجب أن لا يتطور إلى خلاف. إنسان يستمع إلى الآخر، يحلل وينقد ما يقدم إليه، ومستعد بأن يدافع عن وجهة نظره بالحجة والبرهان بعيداً عن العنف والسلاح. إنسان قارئ مطلع مثقف ومنفتح دائماً على تغيير مواقفه تجاه القضايا الحياتية المختلفة حينما يقتنع بأن هناك حلاً أفضل.

## الفهرس

1 تمهيد

### الفصل الأول:

4 الإعداد للمناظرة

8 الموضوع والتعريف

19 تكوين الموقف

24 الحُجج

29 بناء الخطابات

33 مباني المناظرة

### الفصل الثاني:

45 التنفيذ

47 كيف تفند

50 أهمية الشمولية

51 استراتيجية التنفيذ



# مناظرات المدارس دليل

مؤسسة الحوار والمناظرة  
DIALOGUE & DEBATE ASSOC

54	مبنى التفنيد
57	الخاتمة
59	المراجع



## تمهيد

المناظرة فنٌ قديم ابتدعه الإنسان ليقننَ خلافاته ويحكم نقاشاته عندما واجه اختلافاتٍ في الآراء بين أفراد جنسه تجاه قضايا فكرية لا حصرَ لها. وتطوّر هذا الفن عبر العصور حتى وصلَ إلى صورته الحالية، حيث صار أكثر تقنيًا وانضباطًا، وتعدّدت مبادئه لتخدم القضية المُراد مناقشتها.

لذلك كان من المهم تعلّم هذا الفن، ليس من أجل مناقشة موضوعٍ معينٍ فحسب، بل من أجل ما يغرسه هذا الفن في متعلّقيه، من انفتاحٍ على الآراء، وسرعة البديهة، ومهارات الاستماع والحديث المتّزن أمام جمهور، وتنمية قدرات القيادة الحقيقية ومهارة مواجهة وحل المشاكل، وإثراء الحصيلة المعرفية لدى المتناظرين في مختلف المجالات، والأهم من كلّ ما سبق: التفكير النقدي المنطقي الذي سينعكس على كل مناحي حياة المناظر، وسيُريه العالم من منظورٍ لم يره من قبل.

في سعينا لتعليم هذا الفن للجيل الناشئ فإننا نركّز على غرس هذه القيم والمهارات أكثر من كوننا نسعى لمناقشة مواضيع معينة. لذا فإن التدريبات والمسابقات المحلية والدولية تُقام لقياسها وصلها. من هنا يمكننا القول إن المناظرة التي ستتعلمها هي التي يكون فيها فريقين يسعى كل منهما للفوز عن طريق إثبات مهاراته وقدراته، ولا يمكن لفريقي المناظرة أن يتعادلا. لذلك كان من المهم وجود لجنة تسمى «لجنة الحكم» لمراقبة وتقييم سير المناظرة واختيار الفائز بناءً على معايير ثابتة ومعدّدة بدقة وحياديّة.

ميسر المناظرة

فريق المعارضة

فريق الموالدة

منصة التحدث

الحكم

الجمهور

في هذا الكتاب سنبحرُ معاً في عالم المناظرة، وسنتعلّم كيف نكتسب المهارات والقدرات اللازمة للفوز فيها.

1

الفصل الأول

# الإعداد للمناظرة



## الإعداد للمناظرة

ربّما تتساءل الآن عمّا تعنيه المناظرة على وجه التحديد، وإن كانت تختلف بشكل أو بآخر عن الحوار.

حسناً، المناظرة هي حوار، أو بالأحرى نوع من أنواع الحوار، لكنّها تميّز عنه بالتالي:

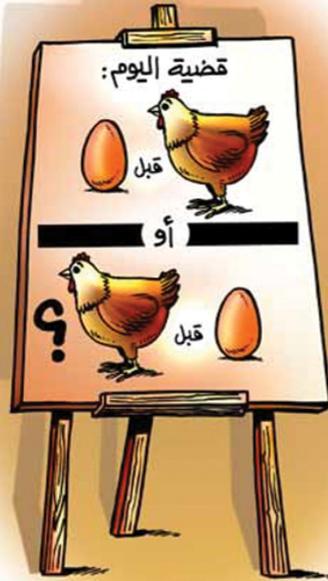
1. للمناظرة قوانين وقواعد محددة.
2. للمناظرة وقت محدد، ولكل متحدّث فيها وقت محدد بدقة.
3. في حين أن الحوار يمكن ألا يكون بين فئتين متضادتين في الرأي، فإن التضاد والاختلاف هو جزء جوهري من أجزاء المناظرة.
4. قد لا يُفضي الحوار إلى شيء، قد لا ينتصر رأي على آخر، في حين أن المناظرة لا بدّ أن تنتهي بفائز، سواءً أكان ذلك عن طريق تصويت لجنة التحكيم أو بأخذ رأي الجمهور في حالات خاصة.

لابدّ أنّك فهمت عزيز القارئ؛ مما سبق أن المناظرة تحتاج إلى أمرين أساسيين لكي تقوم في الأساس:

1. قضية يُتناظر عليها.

2. موقف لكل فريق من هذه القضية: تأييداً أو معارضةً.

من البديهي أنّ كل مناظرة تتطلب قضية. وهذه القضية يجب أن تتسم بالجدلية وتكون هي الأساس الأول للمناظرة، يجب أيضاً أن تكون مختصرة مناسبة للجمهور المستهدف، وتُصاغ عادةً باستخدام "هذا المجلس...". وفي العادة تقسم قضايا المناظرات إلى نوعين: إما قضية إجرائية وتعنى بتطبيق أو منع إجراء معين، وتستند الحجج فيها إلى مبادئ هذه السياسة وآليات تطبيقها، أو قضية قيمة وتكون للدفاع عن قيمة أو مبدأ ما من جانب الفريق المؤيد، ويعارض هذه القيمة الفريق المعارض. دون أن يلتزم أي منهما بآليات تطبيق أو منع أي شيء.



كل مناظرة تتطلب قضية



في حقل المناظرة عادة ما نطلق مصطلح الموقف على مجموعة الأفكار المعدّة مسبقاً والتي تتعلق بالأسباب التي تجعلك تعتقد أن قضيتك على حق، ولكي تتمكن من تبني موقف ينبغي عليك فعل ثلاثة أشياء :

1. تحديد معاني مفردات القضية بالنظر إلى أهداف هذه المناظرة بالتحديد، وهذا يطلق عليه مصطلح «التعريف» ويعني تحديد المفردات، وتعريف المصطلحات في قضية المناظرة، وبالتالي تعريف مفهوم ما يتناظر عليه طرفي المناظرة.
2. التفكير في الأسباب التي تجعلك تعتقد أن موقفك تجاه القضية صحيح، وهذه الأسباب يطلق عليها «الحجج». وعادة ما نحاول كمناظرين الربط بين الحجج لكي نبني موقفاً متكاملًا وموحدًا.
3. توزيع الحجج بين المتحدثين بحيث يعرف كل متحدث الحجج التي سيسوقها وهذه العملية تسمى «التقسيم».

وبالإضافة إلى العنصرين الأساسيين السابقين للمناظرة، فإنها تحتاج إلى خطابات من كل موقف وإلى مبنى محدد ليقنّتها.

في هذا الكتاب سنتحدّث عن عملية الإعداد للمناظرة، و سنناقش الخطوات المتبعة من قبل المتناظرين من أجل الإعداد السليم لها.



## الخطوة الأولى: الموضوع والتعريف

### تحديد أرض المعركة

هناك قاسم مشترك بين كل المعارك التي حدثت عبر التاريخ، ألا وهو أن كلاً من الفريقين قد جاء إلى المكان نفسه، بمعنى أن ثمة أرضية واحدة تجمع الخصمين وهو ما نطلق عليه هنا «أرض المعركة». يتناول هذا الجزء الخطوة الأولى من خطوات إعداد المناظرة وهي تحديد أين ستكون أرض المعركة؟، بمعنى تحديد الموضوع وتهيئة المعركة في ذلك الموقع، وهذا يعني تحديد موضوع المناظرة.

### تحديد أرض المعركة



## تحديد الموضوع

إن الخطوة الأولى في الإعداد لأي مناظرة هي تحديد الموضوع، ولذا ينبغي على أعضاء الفريق أن يتفقوا فيما بينهم على موضوع محدد قبل الشروع في عمل أي استعدادات أخرى، وغالباً ما يكون هذا الأمر سهلاً، حيث إن القضية نفسها تحدد الموضوع، وعليه فإن **المبدأ الأول** غاية في البساطة: **حيثما يكون هناك موضوع واضح، علينا أن نناظر في ذلك الموضوع!**

ولنأخذ هذه القضية كمثال: «يعتقد المجلس أن على الحكومة منع التدخين».. أليس من الذكاء أن نقول إن «التدخين» هنا يعني «تدخين الحشيش»؟، ثم أليس من الحنكة أن ندعي أن «التدخين» هنا يقصد به الدخان المتصاعد من النار التي يوقدها بعض مرتادي المنتزهات الوطنية؟ إن الإجابة ببساطة: كلا!، لأنه بالرغم من أن هذه الموضوعات يمكن أن تكون موضوعات شيقة للمناظرة في مناسبات أخرى، إلا أن القضية في هذه الحالة تشير بوضوح إلى موضوع تدخين السجائر، وهذا هو الموضوع الذي يتبادر إلى الذهن لدى أغلب الناس مباشرة عند قراءتهم أو سماعهم لهذه القضية، وعلى هذا ينبغي أن يكون هذا هو موضوع المناظرة، غير أنه في حالات أخرى قد لا يكون الموضوع واضحاً بالشكل المطلوب، وفي مثل هذه الحالات نطبق **المبدأ الثاني** من مبادئ تحديد الموضوع، ألا وهو: **تحديد الموضوع الأكثر وضوحاً أو الأكثر صلة بالقضية والسياق أو الأكثر إثارة للجدل..** ولنتذكر في النهاية أننا يجب أن نناظر حول موضوع ما، ولنفترض على سبيل المثال أن لديك هذه القضية: «يعتقد المجلس أن الجزرة أفضل من العصا». والمقصود هنا دون شك هو الوجه المجازي للجزرة والعصا، وسنكون قد أخطأنا الطريق إذا ما فهمنا هذين اللفظين بمعناهما الحرفي، مما يعني أننا سنمضي وقتاً طويلاً نتناظر حول مزايا وعيوب الجزر والعصي! والأصل في هذه الحالة أن أكثر الموضوعات إثارة للجدل فيما يتعلق بهذه القضية هو ما إذا كانت الحوافز أفضل من التهديد بالعقاب، بمعنى أن الجزرة تعني الحوافز، والعصا تعني العقاب.

وفي حالات أخرى نادرة قد لا يكون هناك موضوع واضح يمكن التناظر حوله، فعلى سبيل المثال يمكن أن ننظر إلى هذه القضية: «يعتقد المجلس أنه ليس المهم أن تفوز أو تخسر وإنما المهم هو طريقة الأداء في اللعب». والسؤال الآن هو: هل هذه مناظرة عن الرياضة؟

أم أنها مناظرة عن الحياة بشكل عام؟ يبدو أن الموضوع له علاقة بالمقولة الشهيرة «هل الغاية تبرر الوسيلة؟». وعلى هذا فهل يمكن القول بأن هذه المناظرة تتعلق بالسياسة؟ أم أنها حول الإرهاب وإمكانية تبريره؟... إن الإجابة على هذه التساؤلات تكمن في **المبدأ الثالث** الذي يقول: **حيث لا يوجد موضوع واضح، ينبغي عليك أن تختار الموضوع الذي يحتمل أن تشير إليه القضية، ولنضرب على ذلك مثلاً: إن أيّاً من الموضوعات التي ذكرناها سابقاً يمكن أن يكون تفسيراً مقبولاً للقضية، وفي هذه الحالة فإن أفضل طريقة قد تكون في اختيار الموضوع الفلسفي العام) أي ما إذا كانت الغاية تبرر الوسيلة (وهذا التأويل يطابق الطبيعة الفلسفية العامة للقضية نفسها، ويقلل من فرص دخولك أنت وخصمك في مناظرة حول موضوعين مختلفين تماماً، ويمكنك الاستعانة دائماً بأدلة من موضوعات محددة مثل الرياضة أو السياسة كأمثلة.**

وبصفة عامة، هناك قاعدة أساسية تتعلق بالقضايا غير الواضحة وهي: **بصرف النظر عن مدى صعوبة تحديد الموضوع يجب عليك أن تقوم بتحديد موضوع واحد فقط!..**

## التعريف

إن الشروع في المناظرة دون فهم القضية، أو ما تعنيه يعد أمراً مستحيلًا، ولذا فإن على الفريقين أن يحددا معنى القضية المطروحة للمناظرة، وهذا يسمى اصطلاحاً بـ «التعريف». قد لا تتضمن كل قضايا المناظرات مفردات معقدة، ولذا فإن الغرض من التعريف ليس إخبار الجمهور والحكم والمعارضة بما تعنيه كلمة معينة بشكل عام، وإنما المقصود أن تشرح ما تعني الكلمة بالنسبة لمناظرتك أنت تحديداً.

فيما يلي نعرض أفضل الطرق لتحقيق هذا الغرض:

• في كل الحالات، يجب على فريق الموالاتة أن يقدم تعريفاً للقضية، وهو عبارة عن بيان واضح لما يفهمه الفريق من القضية، ويقوم المتحدث الأول من الموالاتة بتقديم هذا التعريف في أول حديثه.

• بتعريف القضية يقول المتحدث الأول من فريق الموالاتة بشكل أساسي ما يلي: «نعتقد أن هذا ما تعنيه القضية في ضوء مناظرتنا اليوم، ونرى أن على الفريقين أن يتناظرا على أساس هذا المعنى.»

• في بعض الأحيان قد يختلف فريق المعارضة مع فريق الموالاتة حول تعريف الأخير للقضية، وفي هذه الحالة يقول فريق المعارضة بشكل أساسي: «لا - نحن نختلف مع تفسيركم المقترح للقضية، ونعتقد أن على كلا الفريقين أن يتناظرا على أساس معنى مختلف، وهو المعنى الذي نقترحه في تعريفنا.» ولذا فإنه وقبل كل مناظرة يحتاج كلا الفريقين أن يعدا تعريفاً واحداً للقضية. لاحظ بأن هذا الشيء لا يمكن أن يكون صحيحاً إلى في حالات نادرة جداً. فعلى المعارضة دائماً المناظرة على التعريف الذي تدلي به الموالاتة إلى عندما يكون هذا التعريف غير عادلاً بالشكل الذي يجعل المناظرة معه غير ممكنة.



عزف القضية واجصرها بموضوع واحد



## كيف نعرّف القضية؟

ينبغي على كلا الفريقين أولاً وقبل كل شيء أن يحاولوا أن يكونوا واضحين وبسيطين كلما أمكن عند تعريفهما للقضية، وهذا يتطلب عدة أساليب نفضلها فيما يلي:

• عرّف المصطلحات في القضية وليس كل مفردة، ورغم أنه ليس هناك مشكلة في تعريف المفردات، إلا أن الأصل أن يتم اختيار المصطلحات والمفردات المراد تعريفها بدقة، وذلك لسببين رئيسيين هما:

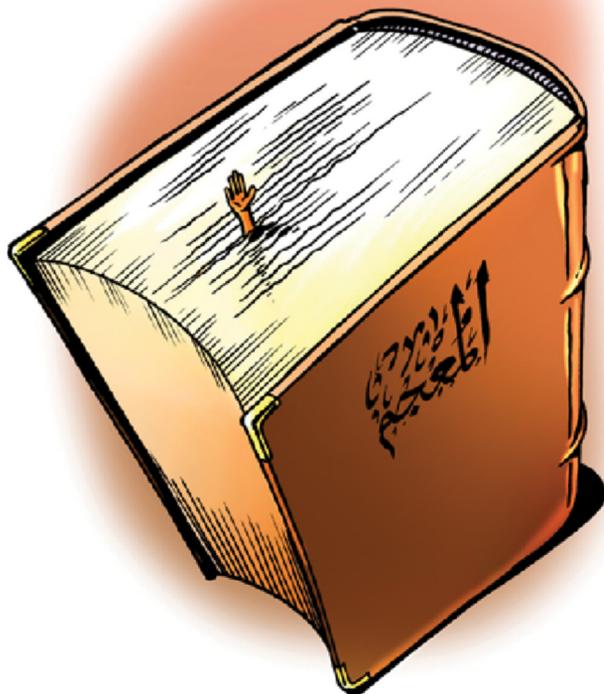
1. تعريف الكثير من المفردات يسبب إرباكاً ويضيع الوقت، فليس هناك داع مثلاً لأن تقول: «نعرّف (أل) بأنها أداة تعريف تدخل على الأسماء فتجعلها معرّفة، ولا تدخل على الأفعال لأنها من خصائص الأسماء.»

2. في كثير من الأحيان تأخذ المفردات بعداً دلاليّاً مختلفاً عندما تستخدم في سياق معين مع مفردات أخرى. على سبيل المثال، لنقل إن القضية هي: «يعتقد المجلس أنه يجب علينا تأييد توجهات حسن التعبير»، حيث تعتبر عبارة «حسن التعبير» مصطلحاً له معنى محدد (بمعنى حسن اختيار الألفاظ بما يحفظ ماء وجه المخاطب بتجنب الكلام المباشر والذي قد يكون مسبباً للإحراج) ولكن إذا ما حاولنا تعريف المفردتين منفصلتين سيكون المعنى مختلفاً تماماً، ستنتهي المناظرة إلى جدال حول الجوانب اللغوية والنحوية في كلامنا، وليس هذا هو موضوع القضية، وفي الواقع إن مثل هذا التعريف يكون غير منطقي في مثل هذه الحالة.

• لا تعرّف العبارات المجازية بشكل حرفي، وتذكّر أن التعريف ليس المقصود به التعريف في حد ذاته، وإنما الهدف منه هو شرح ما يفهمه فريقك من القضية المطروحة للمناظرة، ولذلك إذا شعرت بأن القضية فيها مجاز، يتوجب عليك تعريفها بمعناها المجازي وليس الحرفي، وقد رأينا في المثال السابق حول العصا والجزرة أن تعريف الجزرة بشكل حرفي على أنها نوع من الخضار برتقالي اللون لن يكون له أي معنى في السياق، وبدلاً من هذا التعريف الحرفي فإنه يتوجب عليك أن تشرح كلمة «جزرة» على أنها استعارة للحافز أو الثواب، وأن «العصا» هي استعارة للعقاب.

• لا تجعل تعريفاتك أكثر تعقيداً، وهذا الأسلوب عادة ما يصاغ على هيئة قاعدة بسيطة: لا تعطي معنى «معجمياً». لأن ذلك يؤدي إلى احتمالية تعريف الكلمات بطريقة خاطئة (مثلاً تعريف المفردات المجازية حرفياً، أو تعريف العبارات الاصطلاحية على أنها كلمات منفصلة كما رأينا في عبارة «حسن التعبير» سابقاً، على أن الأمر الأكثر أهمية هنا هو أن التعريف المعجمي قد لا يعطي المعنى الذي تقصده أنت من تلك المفردة، لأن المعجم لم يؤلف خصيصاً لتعريف المعنى الذي تقصده أنت، ولذلك ينبغي عليك أن تشرح المعنى المقصود في إطار المناظرة وسياقها. ويجب أن نشير هنا إلى أننا لسنا بحال من الأحوال ضد استخدام المعجم، فبال تأكيد يمكنك الرجوع إلى المعجم لتحديد معنى مفردة من المفردات التي تضمنتها القضية، ولكن ينبغي عليك حينها أن تعيد صياغة ذلك التعريف بشكل ينسجم وسياق مناظرتك.

• كن مستعداً لإعطاء الأمثلة لشرح تعريفك، ورغم أن هذا ليس ضرورياً في كثير من القضايا، إلا أنه في بعض القضايا تبرز الحاجة إلى استخدام أمثلة داعمة، لأن تعريفك قد لا يفي بالعرض - على سبيل المثال، لنفترض أن القضية هي: «يعتقد المجلس أن الأمم المتحدة متهاونة جداً في موضوع الوقوف في وجه الديكتاتورية». في هذه الحالة مهما حاولت تعريف عبارة «الوقوف في وجه الديكتاتورية» فلن يتسنى لك تقديم تعريف جامع مانع للجمهور، وفي مثل هذه الحالات تبرز أهمية استخدام الأمثلة مثل «يمكن للأمم المتحدة أن تقف في وجه الديكتاتورية من خلال السماح بالتدخل العسكري، أو باستخدام الضغط الدبلوماسي، أو باستخدام الحصار الاقتصادي... إلخ ...»



تعريف القضية : لا تعطي معنى "مجمياً"



## تحدي التعريف

يجب على المعارضة أن تقوم دائماً بالتناظر على القضية من وجهة نظر تعريف الموالاتة. إلا إذا وقع المتحدث الأول منهم في واحدة من 3 حالات. ويتم التحدي عن طريق المتحدث الأول من فريق المعارضة فقط، أو عن طريق طلب نقطة معلومة من المتحدث الأول بفريق الموالاتة. أيضاً من المهم معرفة أنه إذا لم يتم المتحدث الأول من فريق الموالاتة بتعريف القضية وتحديد مفهومها، فإن على المعارض الأول تعريف القضية، ويجب هنا ألا يرتكب أحد الحالات التي تسمح بتحدي التعريف.

## حالات تحدي التعريف:

عند ارتكاب المتحدث الأول أحد الأخطاء المبينة أسفله، فإنه يحق عند ذلك تحدي التعريف.

- **التحريف:** هذا يكون عندما يتم تعريف أحد المصطلحات بشكل غير متناسق مع الكلمات في القضية الفعلية.

مثال:

• قضية: «سيضع هذا المجلس رسوماً على السير في جميع الطرق».

• الموالاتة: «سنضع رسوماً على الطرق السريعة الرئيسية فقط».

• قضية: «سيقوم هذا المجلس بتطبيق عقوبة الإعدام».

• الموالاتة: «الإعدام هو عن طريق فرض أعمال شاقة أبدية على السجن».

- **تضييق القضية / الخروج عن روح المناظرة:** هذا يكون عندما يتم إضافة معوق غير موجود لصالح خدمة طرف من وضعه، شرط هذا أن يكون المعوق يسبب في الخروج من روح المناظرة.

مثال:

- قضية: «هذا المجلس سوف يسمح للسجناء بالتصويت».
- الموالة: «سوف نسمح لجميع السجناء الذين لا يزال على فترة مسجونيتهم أقل من أسبوع بالتصويت في الانتخابات».

ملاحظة: «يمكن لفريق المعارضة هنا الاعتراض على التعريف الذي قدمه الموالة وتحديه واستبداله بالتعريف الصحيح، أو فقط الإعتراض عليه والإستمرار لأنه لا يزال قابل للمناظرة».

- قضية: «هذا المجلس سوف يسمح للسجناء بالتصويت».
- الموالة: «سوف نسمح للسجناء الذين تم اتهامهم بشكل خاطئ بالتصويت، وذلك بإطلاق صراحهم من السجن».

- **وضع المناظرة في مكان غير معلوم:** وذلك بأن تفترض الموالة بأن هذه المناظرة تقام في مكان غير معلوم أو افتراضي، مع العلم بأن للموالة الحق في أن تضع المناظرة في المكان الذي تشاؤه، إلا إذا كان هذا المكان غير معلوم لدى العامة أو مكان افتراضي (له خصائص افتراضية).

مثال:

- قضية: «هذا المجلس سوف يمنع المأكولات السريعة».
  - الموالة: «سنمنع المأكولات السريعة في الدوينيب - وهي قرية صغيرة في السودان».
- هناك أربعة عناصر رئيسية لعملية تنفيذ التعريف
- يجب أن يكون واضحاً أن ما يقوم به المتناظر هو تحدٍ لتعريف الفريق الخصم «وإننا نعلن نعارض تعريف الفريق المؤيد».
- يجب أن يشرح كيف أن تعريفهم ليس صحيحاً.



## الخطوة الثانية: تكوين الموقف

### 1. التعبير عن الموقف

إن أكثر الحجج إقناعاً هي تلك التي يُعبّر عنها بفكرة سهلة ومترابطة، ومن المهم أن تقدم للجمهور الكثير من الأسباب الفردية (الحجج) التي تدعم موقفك من القضية، غير أنه من المفيد جداً كذلك أن تبين للجمهور والحكم والمعارضة الصورة الكاملة لموقفك، وهذا ما سنطلق عليه هنا في هذا الدليل "فكرة الموقف" أو "الفكرة".

التعبير عن الموقف يكون جملة واحدة موجزة تشرح الصورة الرئيسة للموقف المتكامل، تشرح الفكرة أساساً أمرين:

• سبب اعتبار القضية «صحيحة أو خاطئة».

• أساس القضية.

لننظر إلى القضية التالية على سبيل المثال: «يعتقد المجلس أن العولمة تضر أكثر مما تنفع». يمكن أن تكون فكرة الموقف التي يتقدم بها فريق الموالاتة كالتالي: «تركيز العولمة على المنافسة الاقتصادية يصب في صالح عدد من الدول المتقدمة على حساب الغالبية العظمى من سكان العالم». وعلى افتراض أن هذه العبارة تعكس حجج فريق الموالاتة، فإنها فكرة مؤثرة (بغض النظر عما إذا كانت صحيحة أم لا). فهي تحديداً:

• تشرح سبب اعتبار القضية صحيحة: يعارض فريق الموالاتة العولمة لأنها «تصب في صالح عدد محدود من الدول المتقدمة على حساب الغالبية من سكان العالم».

• تشرح أساس القضية: من خلال عبارة «تركيز العولمة على المنافسة الاقتصادية» ولذلك فإن الطريقة السهلة لصياغة الموقف هي أن تسأل: «ما سبب صحة القول بأن موقفنا من القضية هو الصواب؟». في هذه الحالة التي نحن بصددنا الآن يمكن أن نسأل: «ما سبب صحة القول إن العولمة تضر أكثر مما تنفع؟» وتكون الفكرة المؤثرة هي الإجابة على هذا السؤال. نورد هنا مثلاً حديث العهد من بطولة العالم لمناظرات المدارس نوضح فيه أهمية وجود

الفكرة، وكذلك ضرورة شرح جانبَي القضية المتمثلين بسؤالَي «لماذا؟» و «كيف؟» - لقد كانت القضية: «يعتقد المجلس أنه يجب إعادة الكنوز الثقافية إلى أماكنها الأصلية». وكانت فكرة الموالاتة «يجب أن تنتهي الهيمنة الثقافية» - هذه الجملة هي عبارة موجزة كما أنها بكل تأكيد قد أسهمت في وضوح موقف الموالاتة وتماسكه، ونتيجة لذلك فإن فريق الموالاتة كان يجادل أن الأمم التي تستولي على الكنوز الثقافية هي التي تطيل أمد «الهيمنة الثقافية». وكان لهذه الفكرة دور فاعل في بناء الموقف ككل حيث عملت كعنصر أساسي لضمان الانسجام العضوي للموقف وتعلق كل حجة من الحجج التي ساقها فريق الموالاتة بهذه الفكرة الأساسية. غير أنه لو كانت فكرة الموالاتة قد أجابت كذلك على سؤالَي «لماذا؟» و «كيف؟» لربما كانت الفكرة أكثر تأثيراً وفاعلية، فقد اختار الموالاتة فكرتهم، نوعاً ما، على أساس شعور متفق عليه إلى حد كبير، حيث إن قلة من الناس سيقفون مع استمرار «الهيمنة الثقافية» (بغض النظر عما يمكن أن يعنيه ذلك)، بل إنه كان من غير المحتمل أن تسلك المعارضة هذا المسار (وبالفعل لم يحدث ذلك) - والسؤال الأكبر في المناظرة لم يكن: هل يجب أن تنتهي الهيمنة الثقافية؟ ولكن كيف ولماذا يعتبر بقاء هذه الكنوز الثقافية بعيداً عن أماكنها الأصلية نوعاً من الهيمنة الثقافية؟ - على سبيل المثال، كان بإمكان فريق الموالاتة أن يستخدم بدلاً من تلك الفكرة فكرة أخرى هي: «الكنوز الثقافية تم نقلها من أماكنها كأحد مظاهر السيطرة الاستعمارية غير الشرعية، والاحتفاظ بها استمرار في جني فوائد غير مبررة للقوى الاستعمارية على حساب مستعمراتها السابقة».

في واقع الأمر، إن هذه الفكرة أقل جاذبية من الفكرة البليغة والموجزة: «يجب أن تنتهي الهيمنة الثقافية».

وكان باستطاعة فريق الموالاتة استخدام ذلك الإدعاء الجريء على طول المناظرة على كل حال، لكن ميزة الفكرة الأكثر تفصيلاً تتمثل في أنها لا تركز فقط على ما يعتقد فريق الموالاتة حيال سياسة الاحتفاظ بالكنوز الثقافية (تحديداً أنها «هيمنة ثقافية») بل لأنها تركز كذلك على كيف ولماذا يعتقد فريق الموالاتة ذلك؟، إضافة إلى ذلك فإن مثل هذه الفكرة تتعلق بشكل مباشر بالموضوع الأساسي للمناظرة: شرعية الاستحواذ على الكنوز الثقافية والاحتفاظ بها.

إن وجود فكرة أساسية واحدة توحد الموقف ككل يعد استراتيجية جيدة ومطلوبة في المناظرات، ولكن أن تكون تلك الفكرة قادرة على تناول أهم موضوعات المناظرة فهذا بلا

شك يعد إستراتيجية أفضل.

كيف ينبغي أن يعرض الموقف؟

يُعرض الموقف أولاً بواسطة المتحدث الأول للفريق في مطلع حديثه. وهناك عدد من الطرق التي يمكن من خلالها تقديم الموقف وفيما يلي بعض منها:

« • فكرتنا لهذه المناظرة هي... »

« • ستكون فكرتنا الأساسية... »

« • صلب موقفنا هو... »

« • الليلة سيبين لكم فريقنا أن... »

« • السبب الجوهرى لوقوفنا مع قضية اليوم (أو معارضتنا لها) هو... »

## 2. الاستراتيجية

الاستراتيجية هي الجزء الذي يركز على الجانب الفني لموقف الفريق من القضية. كما إن سلامة العناصر الأساسية للاستراتيجية هو أحد أهم عوامل نجاح المناظرة وفعاليتها.

إنه لمن السهل على المستمع أن يميز بين الفريق الذي يتبع استراتيجية متماسكة ومنسجمة بين أعضاء الفريق، وبين الفريق الذي يتبع استراتيجية ضعيفة، حيث أن العمل الجماعي والاستخدام الفعال للحجج والأدلة، والقيام بمداخلات هادفة هي أهم متطلبات الإستراتيجية القوية للفرق المتناظرة، كما أنها تشتمل على أن يقوم المتحدث بدوره في المناظرة كما ينبغي، وأن يستخدم عامل التوقيت ويستفيد منه بالشكل المناسب، وبمعنى آخر فإن الإستراتيجية تقتضي مشاركة فعالة وجادة في جميع مراحل المناظرة.

وباختصار، فإن الاستراتيجية تحدد طريقة تناول الفرق لهذه العناصر الثلاثة:

1. المشكلة.

2. الحل.

3. النتيجة.

وبهذا فإن على فريق الموالدة أن يبين التالي:

- أن هناك مشكلة قائمة في الوقت الحاضر.
  - طرح خطوة (أو خطوات) ستساهم في حل هذه المشكلة، أو مقترحًا سيساعد على إيجاد الحل المناسب.
  - أن النتيجة المترتبة على هذه الخطوة هي أفضل من المشكلة القائمة.
- مثال: «يؤمن المجلس بضرورة فرض الفحص الطبي على الزوجين قبل الزواج».
- المشكلة: زواج الأقارب يمثل مشكلة صحية تنتج عنها أمراض وراثية كثيرة.
  - الحل: فرض الفحص الطبي قبل الزواج، للتأكد من خلو الزوجين من الأمراض الوراثية.
  - النتيجة: تجنب كثير من الأمراض الوراثية وتجنّب الأجيال كثير من الوبلات التي قد يواجهونها في المستقبل.

وفي المقابل فإن فريق المعارضة يجب أن يهاجم موقف الموالدة بعدة طرق منها:

- أن الإجراء المقترح لن يؤدي إلى حلّ المشكلة.
- نتيجة هذا الإجراء ليست أفضل من المشكلة القائمة.
- هناك طريقة أفضل أو أخرى لحلّ هذه المشكلة.

ويُفضّل ألا يقوم الفريق المعارض بنفي وجود المشكلة أساسًا كما يزعم فريق الموالدة لأن ذلك سيفقد المناظرة مغزاها الأساسي الذي أقيمت من أجله. ويمكن للمعارضة كذلك أن تستخدم الصيغة التالية: «نحن نعتقد أنه ليس ثمة مشكلة قائمة أصلًا، ولكن إن افترضنا أن هناك مشكلةً بالفعل، فالحل الذي يقترحه فريق الموالدة غير صالح لأنه سيؤدي إلى مشاكل أكبر».

ويمكن أيضًا صياغة الموقف بطريقة أخرى من قبيل: «حتى لو افترضنا جدلاً أن هناك مشكلة وكان الحل جيدًا إلا أن النتائج يمكن أن تكون عكسية تمامًا».



## الخطوة الثالثة: الحُجج

يستعمل مصطلح «الحجة» بمعنى «النقطة المميزة الداعمة لموقفك من القضية المطروحة للمناظرة» أو بمعنى آخر «هي كل ما تثبت به دعواك لتغلب خصمك».

ولنضرب لذلك مثلاً بالقضية التالية: «يعتقد المجلس أن المدارس تبالغ في إعطاء الواجبات المدرسية للطلاب». في هذه الحالة سيكون جوهر الحجة التي يمكن أن يتقدم بها فريق الموالة كالتالي: «لدى الطلاب واجبات أكثر من الأوقات ولذا لم يعد لهؤلاء الطلاب الوقت الكافي لممارسة الرياضة أو أي أنشطة أخرى». ليست هذه بالضرورة هي النقطة الأساسية لفريق الموالة، وهي كذلك ليست النقطة المركزية (بمعنى الفكرة)، غير أنها نقطة مع كل هذا، إذاً فهي حجة.

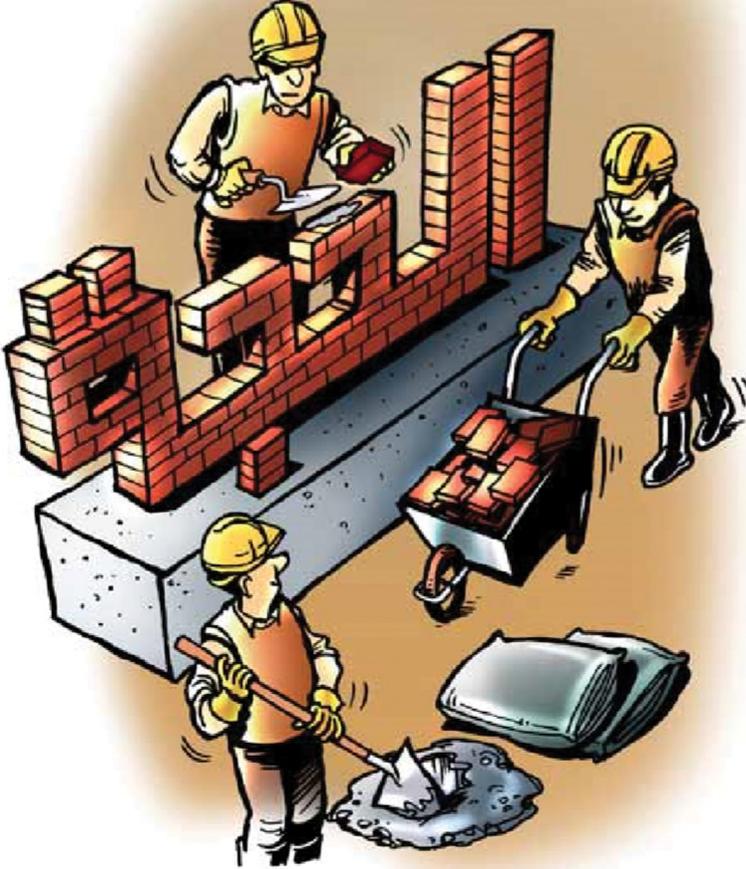
### البنية الأساسية للحُجة

يعتبر بناء الخطاب في المناظرة باستخدام حجج متميزة عن بعضها البعض بداية رائعة، والوضع المثالي هو أن يكون لكل حجة بنيتها الداخلية ونحن بصدد الحديث عن البنية الداخلية لكل حجة على حدة وليس البنية العامة للموقف ككل - ينبغي أن نكون مرنيين في موضوع البنية الداخلية للحجة، حيث يمكن لمتحدثين مختلفين استخدام أنماط وتراكيب مختلفة للحجج المختلفة، ويمكن أن تكون هذه التراكيب والبنى ناجحة وفاعلة ومؤثرة، والمنهجية التي نسوقها هنا هي تركيبة أساسية يمكن استخدامها في كثير من المواقف، وبالطبع فأنت غير ملزم باستخدامها، وقد تجد تراكيب أخرى مفيدة أيضاً أو حتى أفضل ربما، ولكن فهم هذه التركيبة جدير بالاهتمام.

#### 1. الإدعاء/التوكيد:

هو عبارة عن بيان مختصر ومبسط لما تتضمنه حُجتك، ولا حاجة لأن يتطرق هذا البيان إلى شرح لماذا تعتبر الحجة صحيحة، وإنما هو إشارة مبسطة خاصة بك وبحكم مناظرتك ومعارضيك لكي تتمكنوا جميعاً من تحديد الحجة المقصودة.

بناء الحجّة



## 2. الشرح/التفسير:

هذا هو التفسير النظري والمجرد لكيف ولماذا تعتبر حجتك صحيحة عموماً؟ يوضح الشرح أو التفسير منطقية الإدعاء الذي طرحته بشكل متسلسل وواضح يزيل الاستفهام لدى المتلقي. والأصل في الشرح أن يكون بضع جمل، وفي حالة الأفكار المعقدة والدقيقة قد تحتاج إلى أكثر من ذلك، وفي نهاية هذا الجزء ينبغي على الفرد من أفراد الجمهور أن يفكر هكذا: «أنا الآن أفهم بالفعل لماذا يجب أن تكون هذه الحجة صحيحة»

## 3. الدليل / التذليل والأمثلة:

التذليل هو البينة التي تثبت صدق التوكيد وتكون مرجعاً يؤكد منطقية الشرح/التفسير. أما الأمثلة فتجيب على هذا السؤال «هل الحجة عملية في أرض الواقع؟» عن طريق إقناع جمهورك وحكم المناظرة أن حجتك صحيحة في الواقع - في نهاية هذا الجزء يجب أن يفكر الفرد من أفراد الجمهور هكذا: «أنا مقتنع بأن الحجة صحيحة في الواقع وعملية».

## 4. المساندة/ الربط بالهدف:

يجب هذا الجزء من البنية العامة للحجة على السؤال التالي: «هل كل ما سبق يثبت الموقف العام للمتحدث؟» عن طريق توضيح كيف أن هذه الحجة تدعم المنهجية العامة لبناء الموقف الكلي، حيث إنه ليس كافياً أن تقول فقط: «هذا يدعم فكرتنا والتي هي «س» أو «هذا يدعم المحدد الأول «ص»». عليك أن تتذكر أنه ربما من السهل عليك أن تدرك الربط بين حجتك والموقف الكلي، وذلك لأنك قد قضيت وقتاً طويلاً في التفكير في ذلك، إلا أن الجمهور يسمع هذه الحجة لأول مرة ولذلك يتوجب عليك أن تركز على الربط وأن توضح أي رابط منطقي بين الحجة والموقف العام، وثمة أسلوب مفيد لتحقيق هذا وهو الإجابة على السؤال القائل «وماذا يعني هذا؟» فيما يتعلق بالحجة التي سقتها. لماذا يكون شيء ما صحيحاً أو جديراً بالاهتمام أو جديراً بالدعم والتأييد؟ والإجابة على مثل هذا التساؤل حري بها أن تكون هي جوهر الربط الكلي المقصود هنا.



لا تترك الأمتلة على هيئة قائمة  
دون تحليلها ومناقشتها





## الخطوة الرابعة: بناء الخطابات

### ا. التقسيم

#### • المفهوم الأساسي للتقسيم

بانتهاء فريقك من بناء الحجج، تكون قد دخلت فعلياً في مرحلة كتابة الأحاديث، ولكن لا يمكنك كتابة الأحاديث قبل أن تعرف أي متحدث سيقوم بعرض أي حجة، وتخصيص الحجج هو ما يعرف بـ «التقسيم».

إن ما نقصده بالتقسيم هو بالتحديد تقسيم الحجج التي أعدها فريقك على المتحدثين، وأسهل طريقة لعمل ذلك هي أن يقوم كل متحدث باختيار الحجج التي يفضلها.

تذكر بأنه من الأصح أن يقوم المتحدث الأول من كل فريق بطرح أقوى الحجج التي تدعم جانبه، لأن هذه الحجج هي التي ستعرض لأكبر قدر من التفنيدات، ولذلك فإنه من الضروري أن تكون هذه الحجج صلبة حتى لا يتمكن الفريق الخصم من إسقاطها بسهولة، ولذا فإن توزيع الموقف يتضمن إيجاد عُنوانين - أحدهما للمادة التي يعرضها المتحدث الأول، والآخر للمادة التي يعرضها المتحدث الثاني - كما يتضمن كذلك تحديد أي من الحجج تناسب أيّاً من العنوانين؟ تسمى هذه العنوانين أيضاً مَآورا.

#### • اختيار المجموعات

إن التحدي الأول الذي يواجهنا في عملية توزيع الموقف هو تحديد الحجج التي يمكن ضمها مع بعض في مجموعة واحدة، بمعنى تحديد كيف يمكن تجميع الحجج؟ ينبغي أن يتسم موقف الواحد منا بالمرونة حيال هذا الجانب من أسلوب المناظرة، ذلك أنه يجب تحديد كل تقسيم على أساس الخصائص العامة للموقف الذي تم بناؤه، ولهذا لا يمكننا إلا أن نناقش المبادئ العامة وترك التفاصيل للأبعاد السياقية للموقف. ينبغي أن تجمع حججك على أسس منطقية متعارف عليها، ومن حيث الأساس عليك أن تأخذ في الاعتبار الجوانب المختلفة والمجموعات التي تنطبق عليها القضية - على سبيل المثال في مناظرة حول وجوب ترخيص القتل الرحيم

الطوعي، يمكن أن تختار أن تجعّ حججك تحت العنوانين: «المرضى» و «الأطباء». أو «المرضى» و «المجتمع بشكل عام» - في مناظرة حول السياسة الخارجية الأمريكية منذ الحادي عشر من سبتمبر يمكن أن تجعّ حججك تحت العنوانين: «قضايا الدفاع والأمن» و «القضايا الجيوسياسية الأوسع». في الغالب لن يكون بمقدورك أن تحدد المجموعات المختلفة التي تظهر من القضية نفسها مباشرة، وفي هذه الحالة تحتاج إلى أن تتفحص قائمة حججك بغرض تجميع الحجج المتشابهة مع بعضها البعض، بمعنى أن عليك تحديد الأسس المنطقية والمتعارف عليها التي توحد بين الحجج لكل متحدث.

## 2. إعداد الخطابات كل على حدة

«أخبرهم بما تريد أن تخبرهم،

وبعدا أخبرهم،

وبعدا أخبرهم بما أخبرتهم»

قول مأثور عن الخبراء من كتاب الخطب.



إعداد الخطاب كل على حدة





### • الحاجة إلى بنية تركيبية للخطاب

وأخيراً، تم لفريقك بناء كافة العناصر الرئيسية للخطاب: موضوع وتعريف وفكرة وحجج، كما أنك قد قمت أيضاً بتقسيم الحجج بحيث يعرف كل متحدث النقاط التي سيتناولها، والآن حان الوقت لبناء تلك الحجج على هيئة خطاب، أو إلى جزء من خطاب سبق إعداده على كل حال. من بين كل خطوات الإعداد للمناظرة، يمكن اعتبار بناء الخطاب وتركيبه الخطوة الأهم، حيث إن وجود بنية واضحة يضمن اتباع كل متحدث لدوره حسب ما هو مرسوم ومُعد مسبقاً. وحتى يتم لنا بناء كل خطاب، فعلياً أن نعرف ما هو دور كل متحدث وهدف خطابه؟ وهذا ما نسقيهِ مباني المناظرة.

### الخلاصة

### • بناء الخطاب

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....



## مباني المناظرة

### مبنى الشرق الأوسط:

#### • نبذة عن المبنى

في الآونة الأخيرة، حظي هذا النموذج بمكانة مرموقة في المنطقة وذلك بسبب رعاية مركز مناظرات قطر له، حيث يقوم المركز بنشره على المستوى الطلابي (المدارس والجامعات)، ورعاية وتنظيم بطولات دولية تبنى هذا المبنى، والذي وجد بشكل أساسي لتنمية مهارات اللغة العربية والتركيز على أهمية الحوار وتطوير مهارات الطلبة.

#### • هيكلية المبنى

يعتمد هذا النموذج على فريقين، أحدهما في الجانب المؤيد للقضية ويطلق عليه فريق الموالاتة، والآخر في الجانب المضاد لها ويطلق عليه فريق المعارضة، يتألف كل منهما من 3 متناظرين، أول وثاني وثالث من الموالاتة، ومثلهم في المعارضة.

يعتمد المبنى بشكل أساسي على إثبات كل فريق لموقفه والوصول إلى الهدف الذي رسمه وذلك من خلال الحجج التي قدمها الفريق والتي تدعم موقفه وتوصله إلى الهدف الذي رسمه، وتنقسم الخطابات في هذا المبنى إلى خطابات أصلية وخطابات رد، حيث تمتد الخطابات الأصلية لجميع المتحدثين إلى 6 دقائق (7 دقائق في مناظرات الجامعات) وهي تعطى بالتوالي من الأول إلى الثالث بداية بالموالاتة ونهاية بالمعارضة. وبعد انتهاء الخطاب الأصلي للمتحدث الثالث من فريق المعارضة، تبدأ خطابات الرد من فريق المعارضة، يليها خطاب رد آخر من فريق الموالاتة.

خطاب الرد: تختتم المناظرة بهذا الخطاب حيث يصاغ فيه أحقية الفريق بالفوز عن طريق إعادة مجريات المناظرة وعلى كلا الفريقين عدم إضافة أي شيء جديد.

تكون مدة خطاب الرد 3 دقائق (4 دقائق في مناظرات الجامعات)، ويسند للمتحدث الأول أو الثاني من الفريقين. يكون خطاب الرد مصاغاً في العادة بالطريقة التالية: هم قالو... ونحن قلنا... هم قالو.. ونحن قلنا.

أيضاً يحتوي هذا النموذج على نظام نقاط المعلومة/ المداخلات، حيث يمكن خلال أي خطاب بعد الدقيقة الأولى وقبل بداية الدقيقة الأخيرة (عدا في خطاب الرد فإنه لا يمكن طلب مداخلات).

يجب أن لا تتجاوز نقاط المعلومة هذه (أو المداخلات) في جميع الحالات الخمس عشرة (51) ثانية، وللمتحدث الحق في قبول أي منها أو رفضها.

تذكر بأن طلب نقاط المعلومة / المداخلات هو أمر مهم، حيث أن نقطة المعلومة / المداخلة هذه هي اعتراض يديه الفريق على المتحدث الذي يقوم بإلقاء خطابه، وقد يكون هذا الاعتراض كسؤال أو توضيح. يجب على كل المتحدثين أن يقبلوا على الأقل نقطة معلومة واحدة خلال خطاباتهم. كما ينبغي معرفة بأنه وفي جميع الحالات، يجب أن يتم منح ما لا يقل عن خمس عشر (51) ثانية بين كل نقطة معلومة / مداخلة وأخرى. إن تكرار طلب نقاط معلومة / مداخلات باستمرار وبدون الأخذ في الاعتبار هذه المدة الزمنية يعتبر خطأ يقصد منه التشويش غير القانوني على المتحدث.

## المعارضة

### خطاب المتحدث الأول (6 دقائق):

1. الافتتاح
2. موقف الفريق
3. توزيع أدوار المتحدثين
4. تنفيذ المتحدث الأول من فريق الموالة
5. الحجج
6. الختام

### خطاب المتحدث الثاني (6 دقائق):

1. الافتتاح
2. تنفيذ حجج المتحدث الثاني من فريق الموالة
3. الحجج
4. الختام

### خطاب المتحدث الثالث (6 دقائق):

1. الافتتاح
2. تنفيذ ما لم يتم تنفيذه من حجج فريق الموالة
3. إعادة بناء حجج فريقه
4. الختام

### خطاب رد المعارضة (3 دقائق):

- يبدأ فريق المعارضة بخطاب الرد
  - يليه المتحدث الأول أو الثاني
1. تحديد نقاط القوة لفريق المعارضة ونقاط القوة لفريق الموالة
  2. بيان سبب استحقال فريقه للفوز

## الموالة

### خطاب المتحدث الأول (6 دقائق):

1. الافتتاح
2. التعريف بالقضية (من؟ وماذا؟ وأين؟ ومتي؟ وكيف؟)
3. موقف الفريق
4. توزيع أدوار المتحدثين
5. الحجج
6. الختام

### خطاب المتحدث الثاني (6 دقائق):

1. الافتتاح
2. تنفيذ حجج المتحدث الأول من المعارضة
3. الحجج
4. الختام

### خطاب المتحدث الثالث (6 دقائق):

1. الافتتاح
2. تنفيذ ما لم يتم تنفيذه من حجج فريق المعارضة
3. إعادة بناء حجج فريقه
4. الختام

### خطاب رد الموالة (3 دقائق):

- يلي بعد خطاب رد فريق المعارضة
  - يليه المتحدث الأول أو الثاني
1. تحديد نقاط القوة لفريق الموالة ونقاط القوة لفريق المعارضة
  2. بيان سبب استحقال فريقه للفوز

**ملاحظة:** يتم تحديد مدة خطاب المتحدث وفقا للقوانين الأساسية للبطولة والتي يتم تحديثها من وقت لآخر.

## مبنى البرلمان البريطاني:

### • نبذة عن المبنى

وضع هذا النموذج ليكون معداً لبناء القادة والتأثير على الجمهور، ويعتبر الأكثر اعتماداً في المسابقات العالمية ويتوجه بالخصوص إلى طلاب الجامعات، وقد لاقى هذا النموذج رواجاً شائعاً في العديد من المجتمعات، حيث بدأ في المملكة المتحدة، ثم إيرلندا، كندا، الهند، أوروبا، أفريقيا، الفلبين، أستراليا، نيوزيلندا، والولايات المتحدة الأمريكية، وقد تم تبني هذا النموذج كنموذج رسمي للبطولة العالمية لمناظرات الجامعات CDUW، وبطولة مناظرات الجامعات الأوروبية CDUE، كما تمارس بعض البرلمانات العالمية هذا المبنى من المناظرة.

### • هيكلية المبنى

يعتمد هذا النموذج على أربع فرق يتألف كل منها من متناظرين اثنين: الحكومة الافتتاحية والحكومة الختامية في الجانب المؤيد للمقولة من ناحية والمعارضة الافتتاحية والمعارضة الختامية في الجانب المعارض لها من ناحية أخرى.

تتألف الحكومة الافتتاحية من رئيس الحكومة ونائبها، وتتألف الحكومة الختامية من عضو الحكومة وعضو الحكومة الفعال. أما بالنسبة للمعارضة فتتألف المعارضة الافتتاحية من زعيم المعارضة ونائبها وتتألف المعارضة الختامية من عضو المعارضة وعضو المعارضة الفعال.

تكون مدة خطاب كل متحدث في هذا المبنى 7 دقائق كاملة، وبالرغم من أن الشيء المثالي للمتحدثين هو إنهاء خطاباتهم عند 7 دقائق تماماً، إلا أنه يسمح للمتحدثين بإكمال ما تبقى من خطاباتهم في 51 - 02 ثانية وذلك لإنهاء ما تبقى من الفكرة أو الجملة التي هم في خضم الحديث حولها، أو ربما لعمل استنتاج نهائي. ويجب ألا يتم التطرق في هذا الوقت الإضافي إلى أي نقطة جديدة.

يرجى ملاحظة أنه في الفترة التي تسبق المناظرة تقوم كل من الفرق الأربعة بالإعداد للمناظرة على حدة وذلك بدون التواصل في ما بينها خلال فترة الإعداد.

## أدوار أطراف المناظرة

إن كل فريق لديه دور يلعبه في المناظرة، وعلى كل متحدث في كل فريق أن يحاول القيام بدوره بشكل فعال ضمن الوقت الممنوح له، وأدوار الفرق هي كالتالي:

**أ. الحكومة الافتتاحية:** تعريف القضية، تقديم حجج لصالح موقفهم، وتفنيد الحجج التي تطرحها المعارضة.

**ب. المعارضة الافتتاحية:** قبول التعريف أو رفضه (في حالات نادرة)، وتفنيد حزمة الحجج التي قامت الحكومة الافتتاحية بطرحها، وتقديم حجج جوهرية ببناءه تبرز أفضلية الموقف الذي يتخذه فريقهم.

**ج. الحكومة الختامية:** يجب أن يقدموا المزيد من الحجج والمزيد من تحليل أعمق للحجج التي تدعم القضية، والتي تتناسق مع المادة التي قدمها فريق الحكومة الافتتاحية ولكن تتميز عنها في قوتها وفحواها، هذا بالإضافة إلى تنفيذ التحليل المنطقي الذي تقدمه المعارضة، إن عضو الحكومة الفعال يجب أن يلخص المناظرة ككل وذلك بالنيابة عن فرق الحكومة، ويجب ألا يضيف حجج جديدة.

**د. المعارضة الختامية:** يجب أن يقدموا المزيد من الحجج التي تعارض القضية، والتي تتناسق مع المادة التي قدمها فريق المعارضة الافتتاحية ولكن تتميز عنها في قوتها وفحواها، هذا بالإضافة إلى تنفيذ التحليل المنطقي الذي تقدمه الحكومة، إن عضو المعارضة الفعال يجب أن يلخص المناظرة ككل وذلك بالنيابة عن فرق المعارضة، ويجب ألا يضيف حجج جديدة.

ترتيب المناظر	الوقت المخصص	الدور
• رئيس الحكومة	7 دقائق	تعريف المصطلحات - تحديد مفهوم ومجال المقولة - بناء القضية - عرض أهم حجج الحكومة الافتتاحية.
• زعيم المعارضة	7 دقائق	قبول الطرح المقدم من الحكومة أو رفضه - دحض كل حجج رئيس الحكومة - تقديم حجج المعارضة الافتتاحية.
• نائب رئيس الحكومة	7 دقائق	دحض حجج المعارضة الافتتاحية - إعادة بناء حجج رئيس الحكومة - بالإمكان إضافة حجج جديدة للحكومة الافتتاحية.
• نائب زعيم المعارضة	7 دقائق	دحض حجج الحكومة الافتتاحية - إعادة بناء حجج زعيم المعارضة - إضافة حجج جديدة للمعارضة الافتتاحية.
• عضو الحكومة	7 دقائق	دحض حجج المعارضة الافتتاحية - التوسع في الحديث عن المقولة من خلال اعتماد طرح من منظور جديد أو أمثلة مختلفة عن الحكومة الافتتاحية و خاصة بالحكومة الختامية.
• عضو المعارضة	7 دقائق	دحض حجج الحكومة الافتتاحية والختامية - التوسع في الحديث عن المقولة من خلال اعتماد طرح من منظور جديد أو أمثلة مختلفة عن المعارضة الافتتاحية وخاصة بالمعارضة الختامية.
• عضو الحكومة الفعال	7 دقائق	تلخيص المناظرة من وجهة نظر الحكومة ومحاولة إبراز تفوقها من خلال التركيز على نقاط التصادم فيها ودون التعرض لحجج جديدة.
• عضو المعارضة الفعال	7 دقائق	تلخيص المناظرة من وجهة نظر المعارضة ومحاولة إبراز تفوقها من خلال التركيز على نقاط التصادم فيها ودون التعرض لحجج جديدة.

إلى هذا، فإنه يجب على كل متحدث أن يقوم في خطابه بقبول عدد من المداخلات التي تطلب منه، ويجب أن يحاول أن يشارك كلا الفريقين في الجانب المقابل من المقولة. في هذا النموذج فإن يجب قبول نقطتي معلومة ويفضل ان تكون مقسمة على كلا فريقي الضفة الأخرى من المناظرة.

## ملاحظات على النموذج:

- إذا ناقض الفريق الختامي الفريق الافتتاحي من نفس الجانب من المقولة في نقطة ما، يسمى ذلك طعنا وقد يكون سببا في خسارة الفريق للمناظرة.
- في هذا النموذج يكتسي الأسلوب أهمية أكبر من غيره من المباني في عملية التقييم.
- في نهاية المناظرة، يتم ترتيب الفرق الأربعة المشاركة حسب النقاط بصرف النظر عن انتمائها لنفس الموقف من المقولة أو لا.

## توسيع المناظرة: خطابات العضو

تكمن مسؤولية كل من عضو الحكومة والمعارضة بالقيام بعملية "التوسع في الحديث" عن المقولة. ويعرف "التوسع" بأنه أي شيء لم يتم الحديث عنه من قبل، من ذلك الجانب من المناظرة، ويمكن للتوسع أن يكون على أشكال متعددة منها:

- الحجج جديدة لم يتم تناولها في المناظرة، سواء كانت لدعم موقفهم أو للاستجابة ودحض المواد الذي تناولها الجانب المقابل من المقولة.
- أمثلة جديدة.
- تحليل جديد أو شروحات لحجج مطروحة مسبقاً.
- تطبيقات جديدة على حجج مطروحة مسبقاً، (مثال: لو قام العضو بالإشارة إلى أن أحد الحجج التي طرحها أحد المتحدثين في جانبه الافتتاحي قادرة على دحض حجة جديدة طرحها الجانب المقابل من المقولة).

باختصار فإنه تقريباً قول أي شيء عدا إعادة الذي قاله الفريق الافتتاحي من قبل يشكل نوعاً ما توسيعاً للمناظرة. وبهذا المعنى فإن أداء الدور هنا يعتبر سهلاً إلى حد ما ومعظم المتحدثين الذي يلعبون دور الأعضاء سينجحون في القيام بالحد الأدنى من متطلبات دورهم. ومع ذلك فإن الفريق الاختتامي سوف يحصل على درجات تقديرية فقط إذا كانت مساهماتهم في المناظرة تتعدى إقناع ما شاركه الفريق الافتتاحي في خطابه. إن الفريق الاختتامي الذي يقوم في خطابه بتوسعة محدودة من غير المرجح أن تكون هذه التوسعة تحتوي على مادة أكثر إقناعاً من غيرها من الفرق الأخرى. وكخلاصة فإن الفرق الإختتامية لا تقوم بهزيمة فرقها الافتتاحية بمجرد أن تقوم بتوسعة المناظرة، إن التوسعة الصحيحة والتي تحقق الفوز تكون عن طريق ذكر المواد الأكثر قدرة على جعل الحكم مقتنعاً بأن المقولة يجب أن يتم قبولها أو رفضها.

إذا فاز الإقناع الذي تحتويه بعض الحجج التي طرحها أحد الفرق الافتتاحية على الفريق الافتتاحي من الجانب المقابل، فإنه من الممكن أن يتمكن الفريق الذي يضيف مجرد تحليل جديد على هذه الحجج من الفوز على الفرق في الجانب المقابل من المقولة بناءً على هذا التحليل الجديد، ولكن هذا الفريق من غير المرجح له أن يكون قد أضاف بهذا التوسع البسيط مادة جيدة لكي يهزم الفريق الذي سبقه.

**الطعن:** كما ذكر سابقاً، فإن خطابات العضو والعضو الفعال يجب أن تتناسب مع الخطابات التي طرحها من سبقهم من هذا الجانب (الرئيس/الزعيم والنائب)، إن التناقض غير المباشر مع المتحدثين/ الفرق التي تقف على نفس الجانب من المقولة، أو التصريح المباشر بقولهم بأن حججهم كانت خاطئة يطلق عليه "طعن". وفي حال وجود أي حجج جديدة تتناقض مع أي من حجج أحد المتحدثين السابقين من نفس الجانب فلا يجب عند ذلك إعطاء أي علامات تقديرية له، ومن الممكن أن يسبب هذا في خسارة الفريق الذي قام بهذا الطعن.

## تلخيص المناظرة: خطابات العضو الفعال

إن خطابات العضو الفعال يجب أن تلخص المناظرة من وجهة نظر جانبه من المقولة، إن

العضو الفعال الجيد يجب أن يسجل الخلافات في المناظرة (نقاط التصادم) بين الجانبين، ويجب أن يستعمل أفضل الحجج التي ذكرت من أي من الفريقين الذين في جانبه من المقولة لكي يتمكن من أن يكون مقنعاً بأن جانبه على صواب. إن العضو الفعال الذي يقوم باستغلال فعال للحجج التي قدمها الفريق الافتتاحي (إذا كانت هذه الحجج مقنعة وصحيحة) يجب أن ينال تقديراً لقيامه بذلك. إن العضو الفعال الذي يقوم بتجاهل أو التقليل من الحجج التي قام بها فريقه الافتتاحي في حين أنها كانت لاتزال ذات صلة بالمناظرة لا يكون وقتها يقوم بأداء دوره بشكل فعال في المناظرة. وبالرغم من ذلك، فإنه يجوز للعضو الفعال أن يقوم بمحاولة إظهار السبب وراء كون المادة التي طرحها فريقه ذات أهمية أكبر أو ذات إقناع أكثر، وذلك تماشياً مع حاجة فريقه في المناظرة للقيام بطرح مادة تكون أكثر إقناعاً حتى من جانبهم الافتتاحي، ومع ذلك فإنه يجب عليهم أن يقوموا بذلك بدون تشويه أو إساءة أو رفض لأي من حجج فريقهم الافتتاحي.

لا يكون من دور أي من العضوين الفعالين القيام بإضافة أي حجج جديدة لصالحهم بسبب عدم وجود فرصة لتفنيدهم لأنهم آخر من يتحدثون. يجب التركيز على عدم إضافة أي حجة جديدة كلياً فهذا الشيء محظور وبشكل جدي.

ما الذي يُعتبر "حجة جديدة"؟ المناظرات تدور حول القيام بفعل معين، أو إثبات بأن أمر معين هو شيء صحيح. لذلك فإن ما يشكل حجة جديدة هو صنع أسباب جديدة تماماً تدفع للقيام بأمر معين، أو ادعاء بأن أشياء جديدة ستحدث، أو القيام بادعاءات تثبت أهمية أخلاقيات جديدة. وبهذا المعنى فإن الأشياء التالية لا تعتبر حجج جديدة، ويجوز للعضو الفعال الخوض فيها:

- إعادة بناء بعض الحجج التي تم تقديمها سابقاً.
- تفسيرات جديدة للحجج التي تم طرحها سابقاً.
- التفنيد.
- أمثلة جديدة تدعم حججاً قائمة.

## نقاط المعلومة / المداخلات:

يمكن خلال الوقت غير المحمي من خطاب أي متحدث، أن يقوم أي من المناظرين من الجانب المقابل بطلب نقطة معلومة للسؤال أو الاستفسار عن أي نقطة ذكرها المتحدث. ويحق للمتحدث قبول أو رفض هذه النقطة.

إن أول وآخر دقيقة في كل خطاب يعرف بأنه "الوقت المحمي" وخلال هذا الوقت فإنه لا يسمح أبداً بطلب نقاط معلومة/مداخلات من المتحدث، أما خلال باقي وقت الخطاب فإنه يسمح بأخذ المداخلات.

إن نقاط المعلومة/المداخلات هي اعتراض رسمي يقوم به أحد أعضاء الفريق الخصم للمتحدث الذي يقوم بإلقاء خطابه، ويجب أن تكون نقطة المعلومة/ المداخلة عبارة عن تعليق أو سؤال قصير، وفي نفس الوقت فإنه يجب ألا تدوم المداخلة لأكثر من 51 ثانية. ويجب الانتباه إلى أن نقاط المعلومة/المداخلات يجب أن تكون محددة بحيث تحتوي على تعليق/سؤال واحد فقط، الأسئلة التي تحتوي على أكثر من جزء يجب ألا تستعمل.

يحق للمتحدث رفض أي نقطة معلومة/ مداخلة، وإذا رُفضت نقطة المعلومة فيجب على الجانب الذي طلبها الانتظار لمدة 51 ثانية قبل طلب نقطة معلومة أخرى.

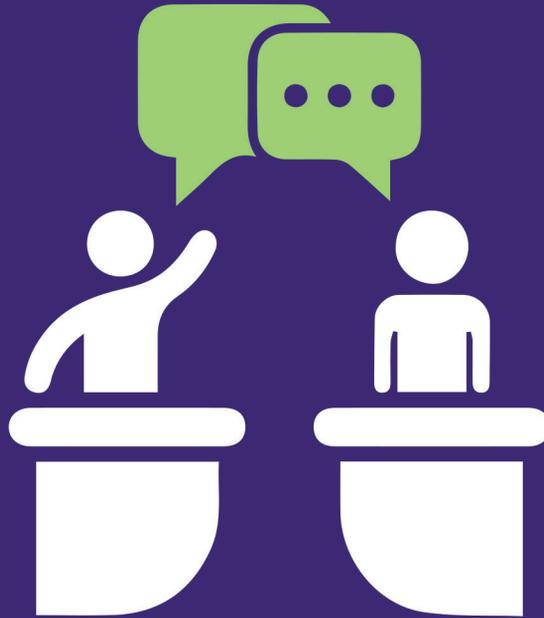
من المهم في هذا المبنى من المناظرات أن تستمر الفرق الافتتاحية في طلب مداخلات من الفرق الاختتامية لكي تستمر في الدفاع عن مواقفها. وفي هذه الحالة فإنه من المهم بشكل حيوي أن تقبل على الأقل مداخلة واحدة لهم في كل خطاب من خطابات الفرق الاختتامية.



2

الفصل الثاني

# التفنيـد



## التفنيد

إن وجود موقفين متعارضين فحسب، لا يُكوّن مناظرة مهما بلغت أهمية هذين الموقفين، بل لابد من وجود ما هو أكثر من هذا لاكتمال المناظرة... لا بد من «التفاعل» بين هذين الموقفين، فلا يكفي أن يقتصر فريقك على عرض الحجج وتدعيمها، بل هناك ضرورة لأن يقوم فريقك بالتصدي لحجج الخصم ومهاجمتها، وهذا ما نسميه هنا «التفنيد».

التفنيد شرط أساسي لنجاح المناظرة والقاعدة الذهبية هنا هي: أن تتلعم في الرد على حجج خصومك أفضل بكثير من أن تلقي خطاباً بليغاً يفتقر تماماً إلى الرد والتفنيد.

## ماذا يجب عليك أن تفند؟

هذا سؤال بسيط وإجابته بسيطة كذلك، إن غاية المناظرة هي إقناع الجمهور أن موقفك حيال القضية المطروحة للمناظرة على حق، بمعنى أن تغلب حججك على حجة خصمك، ولذلك عليك دحض موقف المعارضة بتفنيد أي مفهوم أو تأكيد أو حجة أو مثال أو إحصائية، أو أي شيء آخر يتقدم به الخصم بما يسهم في تقويض موقفهم. ثمة فرق بين تفنيد موقف خصمك وتحكيمه، فدورك كمناظر ليس له دخل في تحكيم موقف المعارضة، على سبيل المثال افترض أن خصمك يتجاوز الوقت في حديثه، وهذا لا شك مأخذ كبير على منهجية الخصم، ولكن ليس من حقل كمناظر أن تبين هذا، إن تجاوز الوقت في الحديث لا يؤثر على درجة إقناع موقف الخصم، ولهذا فليس للمناظر أن ينتقده، وبالمثل افترض أن خصمك عرض حجة دون تدعيمها بالأمثلة المناسبة، فليس كافياً أن تقول: «هذه الحجة تفتقر إلى الأمثلة». لأن هذا مما ينبغي على الحكم أن يقوله، بدلاً من ذلك ينبغي على المناظر أن يشير إلى افتقار الحجة للأمثلة كدليل على أن الحجة ضعيفة، وذلك بالقول: «يزعم فريق المعارضة أن "س" ليست صحيحة، لكنه لم يقدم مثلاً واحداً يثبت ذلك، لكننا في المقابل طرحنا الموقف "ص" وبيّنا كيف أن هذا الموقف هو الصحيح باستخدام الأمثلة التالية...». إن الأساس الذي يقوم عليه مفهوم التفنيد يعتبر سهلاً إلى حد كبير، ولكن علينا أن نتناول بعض مضامينه بالشرح والتفصيل.



## كيف تفند؟

### 1. تنفيذ موقف المعارضة

الموضوع الأول هو: تنفيذ موقف المعارضة، وليس ثمة حاجة لتأكيد ضرورة تنفيذك للأفكار الأساسية التي يقوم عليها موقف المعارضة، ولكن هذا لا يعني بالضرورة التنفيذ المباشر لتلك الجملة التي سماها فريق المعارضة «الموقف»، غالباً ما يفند المناظرون المبتدئون بشكل مباشر موقف معارضيهم، وهذا الأمر في حد ذاته ليس عيباً، على الأقل هذه المنهجية تعطي المناظرين المبتدئين طريقة سهلة لاستهداف الفكرة الأساسية التي يقوم عليها موقف خصومهم، لكن هناك طرق أخرى أفضل.

إن التنفيذ المباشر لموقف المعارضة سرعان ما يصبح ترفاً عندما تصبح أكثر خبرة في تحديد العناصر الأساسية لفكرة المعارضة ومهاجمتها وتقويضها، ولذلك فالطريقة الأفضل هي أن تهجم العناصر الهامة والافتراضات الأساسية لفكرة وموقف المعارضة، وأن تشير بوضوح إلى فكرة المعارضة أثناء عملية الهجوم والتنفيذ - يوضح الجدول التالي الفرق بالأمثلة:

المنهجية الأفضل	المنهجية البسيطة
<p>إن المشكلة الأساسية في موقف المعارضة تكمن في افتراضهم الأساسي أن «س .....» ليس ثمة شك في أن هذا الافتراض جزء أساسي من فكرة المعارضة، والتي تقول «ص ..» والآن يتبين لنا أن الافتراض «س» ليس صحيحاً البتة لعدة أسباب.....»، وعليه فإن فكرة معارضيها التي تقوم على أساس هذا الافتراض الخاطئ هي أيضاً خاطئة.</p>	<p>"إن المشكلة الأساسية في موقف معارضيها تكمن في فكرتهم التي تقول «س ..» هذه الفكرة خاطئة لأن ..."</p>

## 2. تنفيذ الحجج:

أما الموضوع الثاني فهو: تنفيذ الحجج التي ساقها الفريق لإثبات موقفه. ويمكن أن يتم ذلك من خلال التالي:

(1) قطع الرابط بين حجج الفريق وبين موقفه العام أو بين الحجج وهدف الفريق. وذلك عن طريق توضيح كيف أن الحجج التي ساقها الفريق وإن كانت صحيحة منفصلةً وحتى لو كانت مكتملة الأركان، إلا أنها لا تدعم موقف الفريق ولا تريده قوة.

(2) تنفيذ الإدعاء/التوكيد.

(3) تنفيذ التفسير/الشرح/التعليل. ففي حين أن الإدعاء يمكن أن يكون صحيحاً إلا أن أسباب صحته التي يأتي بها الفريق المنافس يمكن طعنها وتقويضها.

(4) تنفيذ الأمثلة والأدلة. وهو أضعف أنواع التنفيذ، حيث إن الأمثلة والإحصائيات بذاتها لا تثبت شيئاً، ولهذا إذا كنت تفند الأمثلة والإحصائيات، فستحتاج إلى أن تناقش بشكل متكرر علاقة هذه الأمثلة والإحصائيات بالموضوع والسياق، باختصار سيكون تنفيذك للأمثلة وإحصائيات المعارضة فعالاً ومؤثراً إذا ما أوضحت كيف أن موقف المعارضة ليس له ما يعضده إلا تلك الأمثلة والإحصائيات التي هي في الأساس مغلوطة.

## 3. تنفيذ التفنيد:

والموضوع الثالث هو: تنفيذ التفنيد.. كثيراً ما يتساءل المناظرون «ما الذي يحدث إذا ما فند المعارضون واحدة من حججنا؟ هل ينبغي علينا تنفيذ ذلك التفنيد؟». يبدو أن هذا السؤال يتطلب إجابة فنية ومنظمة حتى تتمكن من إعادة صياغته نوعاً ما، ما يقوله هؤلاء المناظرون أساساً هنا هو «لو أن معارضينا تمكنوا من مهاجمة إحدى حججنا، هل يجب علينا أن ندع ذلك الهجوم يمر مرور الكرام؟». والإجابة الإستراتيجية على هذا السؤال بوضوح هي: «لا». يجب عليك الرد على هجوم المعارضة.

غير إن تنفيذ التفنيد يختلف عن تنفيذ الحجج المستقلة، فبالرغم من أن الدفاع عن موقفك يعتبر أمراً مهماً، إلا أن الغاية النهائية من التفنيد هي في الأساس الهجوم على موقف

المعارضة، وهذا يبعثك عن شبهة المدافع، ولذا بالرغم من أن تنفيذ بعض تنفيذات الخصم يعتبر أمراً مهماً من الناحية الإستراتيجية، إلا أنه يعتبر ضعيفاً من الناحية الإستراتيجية أن تقضي وقتاً كبيراً في عمل ذلك، لأن من المهم ألا تبدو في موقف دفاعي، بالتحديد يجب ألا تجعل من تنفيذ التنفيذ الموضوع الأساسي في المناظرة (على سبيل المثال «إن المشكلة الأولى في حجة المعارضة هي أنهم أساءوا فهم موقفنا،» هذا يبدو موقفاً دفاعياً للغاية، ويعطي الانطباع بأنك تتهرب من التنفيذ الفعلي لموقف المعارضة - من المهم أن تتذكر أنه عندما تفند التنفيذ لديك فرصة كبيرة لتعتمد على حجة جوهرية مستقلة سبق أن أعدها فريقك (وهذه هي الحجة التي أنت بصدد الدفاع عنها)، ولذا ينبغي ألا يشكل هذا صعوبة تذكر في التعامل مع مثل هذا التنفيذ.

تنفيذ التنفيذ



## أهمية الشمولية

لكل مناظر رأي حول ماهية الموضوع الرئيسي للمناظرة، ولهذا فمن الطبيعي أنك ستحتاج إلى أن تركز على هذه الموضوعات أثناء إعدادك للتفنيد، إذا كنت تعتقد أن موضوعاً ما مهم بشكل خاص، فإنك بحاجة إلى أن تخصص وقتاً أكثر في التعامل معه في التفنيد. غير أنه ينبغي التنبيه إلى أن ما تعتقده أنت موضوعاً رئيسياً في المناظرة لا يعني بالضرورة أن حكم المناظرة يشاطرك الرأي في ذلك، فقد يرى الحكم، ويحق له ذلك، موضوعاً، أو حجة أو مثالاً مختلفاً تماماً، على أنه هو الموضوع المهم بالنسبة لنتيجة المناظرة. ولذلك فإن تفنيدك يجب أن يكون شاملاً، بشكل أو بآخر يجب أن تستهدف كل حجة ومثال وفكرة مهمة يثيرها فريق المعارضة، ولكنك لست بحاجة إلى أن تمضي وقتاً متساوياً في كل من هذا، والقاعدة العامة هنا هي: أن عليك أن تفند كل الأفكار المهمة، على سبيل المثال إذا بينت أن حجة ما هي منطقياً غير صحيحة، فيجب عليك عندها أن تقول شيئاً كهذا: «لقد تناولت هذه الحجة، وبينت أن الأمثلة [س] و[ص] والتي كانت جزءاً من تلك الحجة لا تخدم موقف فريق المعارضة في هذه المناظرة بأي حال من الأحوال». هذه العبارة تجنبك وضعاً يرى فيه الحكم (ربما بشكل منطقي) ما يلي:

”حسناً، لقد فند المتحدث الفكرة التي تقوم عليها الحجة بنجاح، ولكني مازلت أعتقد أن المثال مقنع.“

ثم إن على المتحدث الأخير أن يبذل جهداً في استهداف ما لم يتم تفنيده من قبل وهذا المبدأ لا يغير كثيراً من هذا الدور، على المتحدث الثالث أن يكون حريصاً بشكل خاص على تدوين كل شيء يقال، وتقديم الجواب، أو الرد عليه إما بالتفنيد المباشر، أو ببيان كيف أنه قد تم الرد عليه في نقطة أخرى من خطابه أو حُطب زملائه في الفريق. من الأمور الهامة جداً أن تتبع استراتيجيات التفنيد هذه كلما تبين لك أن حكم المناظرة التي أنت فيها تستخدم أسلوب «الجدول المتتابع». على سبيل المثال في التصفيات النهائية لبطولة العالم لمناظرات المدارس لعام 8991م فازت أستراليا بالمناظرة 4-3 ضد اسكتلندة، أحد الحكام منح المناظرة لاستراليا بهامش ضئيل، وكان على ما يبدو قد تأثر بإخفاق الفريق الاسكتلندي في التعامل مع جزء صغير، ولكنه ديوي من موقف الفريق الاسترالي، وهذه المنهجية على ما فيها

من تقنية فهي في الواقع يمكن أن تكون حاسمة في المنافسات، ولذا فإنه من الضروري اتباع الأسلوب الصحيح كلما كان أسلوب الجدول المتتابع هو الإستراتيجية المتبعة لدى حكم المناظرة التي تشارك فيها.

## استراتيجيات التفنيد

### 1. تحدي المنطق الذي يعرضه الخصم

كما ذكرنا سابقًا فإن تحديد الخلل في منطق الخصم الذي ينطلق منه لبناء موقفه وضربه يُعد الوسيلة الأنجع للتفنيد في حال كانت ممكنة.

### 2. تحدي الدليل

- في حالة ذكر الخصم لحجة تفتقر إلى دليل، أو مثال واضح، فإن على المناظر عند التفنيد أن يشير إلى افتقار الحجة للأمثلة كدليل على أن الحجة غير صحيحة، وذلك بقول: "يزعم فريق المعارضة أن (س) ليست صحيحة، لكنه لم يقدم مثالاً واحداً يثبت ذلك، لكننا في المقابل طرحنا الموقف (ص) وبيّننا كيف أن هذا الموقف هو الصحيح باستخدام الأمثلة التالية.... ولا ينبغي على المناظر أن يقول: "إن هذه الحجة تفتقر إلى أمثلة"، ثم يصمت.
- في حالة ذكر الخصم لدليل ضعيف، فإنه من الممكن تفنيد الدليل بطرح أدلة أخرى معارضة لذلك الدليل لهدم حجته.

### 3. التقليل من الأهمية

يقصد بها أن يقوم المناظر(ة) بالتقليل من أهمية الحجج التي يقدمها الطرف الآخر. والتقليل من الأهمية هنا يتم بتبيان كيف أن هذه الحجج هي أشياء غير جوهرية لا تدفعنا وحدها إلى اتخاذ موقف منها.



#### 4. بيان عدم كفاية الحلول المقترحة

الحلول التي طرحها الطرف الآخر في حججه غير كافية ولا توضح الآثار الإيجابية المترتبة على تبني وجهة نظره.

#### 5. التعظيم من السلبيات/ الإيجابيات

التفسير الذي قدمه الطرف الآخر له سلبيات تغلب على إيجابيات.

#### 6. توضيح التعارض مع القيم

حجج الطرف الآخر لا تدعم القيم المرتبطة بالقضية.

#### 7. كشف التحريف

الاختلاف مع طرح الطرف الآخر بسبب قيامه بتحريف الحقائق بصورة تخدم قضيته.

#### 8. رفض التعميم

رفض طرح الطرف الآخر بسبب قيامه بالتعميم، وعدم التخصيص في الحجج التي يقدمها.

#### 9. إظهار ضعف الرابط بين السبب والنتيجة أو عدم منطقيّة الطرح

إظهار ضعف أو انتفاء العلاقة بين السبب والنتيجة في الحجج التي قدمها الطرف الآخر، أو أن التفسير الذي قُدّمه لا يتناسب مع القضية.

## 10. إظهار التناقض

إبراز تناقض الحجج التي قدمها الفريق المنافس إذ أنها تتعارض مع بعضها البعض، أو تتعارض مع الموقف الذي تبناه.

### مبنى التفنيذ

إن نقطة التفنيذ الجيدة تتميز دائماً بعدد من الخصائص الهامة وهي:

**أولاً:** تحديد الحجة أو الفكرة التي تهاجمها، فغالباً ما يشن كثير من المناظرين هجومهم على حجة المعارضين دون الإشارة إلى تلك الحجة أو الفكرة، وأين وردت في موقف المعارضة، الأمر الذي يجعل معرفة ما تشير إليه صعباً على الجمهور.

**ثانياً:** توضيح وجه الخطأ في تلك الحجة أو الفكرة، وهذا هو جوهر التفنيذ ونقطة القوة بالنسبة للمتحدث.

**ثالثاً:** إبراز موقفك بوضوح، إما بالإشارة إلى حجة قدمها فريقك، أو للمنهجية العامة لموقفك، وبعدها توضح كيف يرد فريقك على المشكلة التي وجدتموها في موقف المعارضة.

باختصار، فإن التفكير في تفنيذ المعارضين يوجب على المناظر إجابة الأسئلة التالية: ما الذي قالته المعارضة؟ لماذا يعتبر ما قالوه خاطئاً؟ ماذا قلنا؟ لماذا يعتبر ما قلناه صحيحاً؟

باختصار فإن مبنى التعريف يكمن في التالي:

- **الإشارة:** توضيح الحجة التي نريد تفنيذها.
- **الرد:** الرد على الحجة وعرض الحجة المناقضة.
- **الدعم:** إشارة عينية لنقاط ضعف حجة الخصم وتقوية الحجة التي ندعمها.
- **التفسير:** تليخيص الموقف وإظهار أن مساندة وتدليل الحجة التي ندعمها أقوى من حجة

الطرف الاخر.

- **الصدمة:** إظهار التأثيرات من خلال المقارنة بين الحجج.

لقد ادعوا..... ونحن نقول .... لأن .... ولذلك....

يعتبر التنفيذ من دون شك واحداً من أهم الجوانب في المناظرة وأكثرها إثارة لكل من الجمهور والمناظرين أنفسهم، ولكن للأسف يبدو التنفيذ للكثير من المناظرين على أنه مصدر للتخوف وانعدام الثقة، ذلك لأنه يتضمن وقتاً محدوداً للاستعداد عموماً، وفي هذا الفصل أوردنا عدداً من الأساليب التي يمكن أن تجعل التنفيذ أوضح وأسهل، كما بينا أن التنفيذ جزء أساسي من التناظر الجيد، والأهم من هذا كله رأينا كيف يمكن أن يكون التنفيذ سلساً وخالياً من التعقيد، ففي نهاية المطاف ثمة موقفان في المناظرة، وأنت تريد أن تبين لماذا يعتبر موقفك هو الصحيح، وموقف الفريق المعارض هو الباطل.

إن التنفيذ هو ما يميز المناظرة عن التحدث العادي أمام العامة، وذلك لأنه يعطي المشاركين فرصة الانتقاد العلني والمفتوح لحجج معارضيهم، وكمناظر عليك أن تستغل هذه الفرصة أفضل استغلال وأن تعض عليها بالنواجذ، والنتيجة لن تقتصر فقط على التحسن الذي ستلاحظه على أدائك في المناظرة، بل إنه سيجعل مناظراتك أكثر متعة وأكثر تسلية وتشويقاً وإثارة.



## الخاتمة

كل مناظر يود أن ينهي حديثه عند النقطة الحاسمة، وأنا لست استثناء من ذلك، فإن نقطتي الحاسمة في كتابة هذا الكتاب هي ببساطة: المناظرة في الأساس لعبة، صحيح أن المناظرة عملية شيقة تعلمنا معارف، وتكسبنا مهارات قيمة، ولكنها في المحصلة النهائية لعبة، والهدف من أي لعبة بما في ذلك المناظرة هو الفوز، ليس ثمة طريقة أفضل لتحسين مهارات المناظرة لديك، والاستمتاع بذلك من أن تدخل كل مناظرة وأنت عازم على فعل كل ما يمكنك فعله - في إطار القواعد وروح المسابقة - لكي تفوز.

تذكر أنه ليس هناك من يناظر لفترة طويلة من الزمن ويكون النصر حليفه دائماً، فعاجلاً أو آجلاً سيحصل أن يمنح الحكام المناظرات لغير صالحك، وهذه الحقيقة قد يصعب تقبلها، ولكن من المهم أن تتذكر أن أغلب المناظرين يتعلمون أغلب دروسهم المؤثرة من المناظرات التي يخسرونها وليس من المناظرات التي يفوزون بها، ومن المحزن أن كل حكم لديه قصص لمناظرين ومدربين ومشجعين من فرق خاسرة يختارون أن يختلفوا بشدة حول النتيجة بدلاً من أن يفكروا في الأسباب التي أدت بهم إلى الفشل، كل مناظرة هي عبارة عن فرصة لتعلم شيء ما وخصوصاً المناظرات التي تخسرها، وبناءً على خبرتي في هذا المجال يمكنني القول جازماً أن المناظرين الذين يتعلمون أكثر على طول المشوار هم الذين لا يتكلمون أبداً على النجاحات، ولا ينتخبون مطلقاً على الإخفاقات. هذا الكتاب مليء بالشروحات والقواعد والمعلومات النافعة الأخرى، وكل هذا مهم وضروري للنجاح في المناظرات في كل المراحل وكل المستويات، ولكن في النهاية لتتذكر أن هذه كلها تمثل ما تعنيه المناظرة، وليس ما يجعل المناظرة أمراً مسلياً وممتعاً، عندما بدأت المناظرة في مدرستي الابتدائية كنت أعلم القليل عن الأساليب والأقل عن القواعد، ولكني كنت أعتقد أن المناظرة مثيرة وشيقة، وأن المناظرات مصدر تسلية، ولقد كان ثمة سبب واحد فقط لمثل هذا الشعور، وهو أنني سأقف وأتجادل مع شخص ما أمام الناس. قررت أن أكتب هذا الكتاب لأنني رأيت أنني يجب أن أدون ما تعلمته عن المناظرة قبل أن أنسى هذه المعلومات، سيكون هذا الكتاب ناجحاً إذا كان مفيداً لبعض المناظرين أو مدربيهم أو مشجعيهم لكي يفهموا بشكل أفضل القواعد والأساليب والاستراتيجيات المطلوبة للمناظرة الناجحة، أما إذا كان هذا الكتاب مشجعاً لبعض

الشباب لكي يهتموا ببعض القضايا الاجتماعية الهامة ولكي يناقشوا مثل هذه القضايا بجد فذلك غاية ما أتمناه من كتابي هذا، ولكن في النهاية أمل أن يكون هذا الكتاب سبباً في إلهام المناظرين لكي يتمتعوا وأن يظلوا مستمتعين بالمناظرة لما فيها من فرص المتعة، وأهمها على الإطلاق هو التحدي البسيط والإثارة عندما تقف وتبخر شخصاً ما بأنه على خطأ.



المناظرة في الأساس هي لعبة



## المراجع

- اللائحة الفنية للبطولة الدولية الخامسة لمناظرات المدارس باللغة العربية (2019). مركز مناظرات قطر.
- المؤسسة الدولية لتعليم المناظرات (IDEA). تم الحصول عليها من [www.idebate.org](http://www.idebate.org).
- د.سايمون كوين (2009) المرشد في فن المناظرة: نموذج بطولة العالم لمناظرات المدارس، مركز مناظرات قطر.
- د.عبداللطيف سلامي (2014)، المدخل إلى فن المناظرة، مركز مناظرات قطر.
- م. محمد أبوسنينة (2018)، دليل المناظر. مؤسسة الحوار والمناظرة.

“المناظرة أسلوب حياة”  
Debating is a life style



- 🌐 [www.DDA.ly](http://www.DDA.ly)
- ✉ [info@DDA.ly](mailto:info@DDA.ly)
- 🐦 [@DDAssocLY](https://twitter.com/DDAssocLY)
- 📍 Tripoli st. – Misrata
- ☎ 00218927557941
- ☎ 00218924336606