

المرشد في فن المناظرة

نموذج بطولة العالم لمناظرات المدارس

مناظرات قطر
qatardebate

Member of Qatar Foundation

مناظرات قطر
qatardebate

Member of Qatar Foundation

تأليف:

د. سايمون كوين
(جامعة أكسفورد)

ترجمة وتنقيح:

د. عبد الجبار الشريف
(جامعة السلطان قابوس)

مراجعة وإشراف:

د. حياة عبد الله معريفي

هذا الكتاب هو ترجمة لكتاب :

Debating in the World Schools Style: A Guide

By

SIMON QUINN

International Debate Education Association (IDEA)

New York – Amsterdam – Brussels

2009

حقوق الترجمة والنشر بالعربية محفوظة لمركز مناظرات قطر

مؤسسة قطر للتربية والعلوم وتنمية المجتمع

دولة قطر

2010

يسرني أن أقدم كتاب «المرشد في فن المناظرة» باعتباره أول كتاب عربي يتناول المناظرة حسب الأصول المتبعة في بطولة العالم لمناظرات المدارس، ويسعدني غاية السعادة أن يكون هذا الكتاب واحداً من ضمن الجهود المتعددة التي يبذلها مركز مناظرات قطر - عضو مؤسسة قطر للتربية والعلوم وتنمية المجتمع - لتأسيس فن المناظرة العربية داخل البيئة العربية وانطلاقاً من أسس عربية ومقاصد وغايات عربية خدمة للغتنا وثقافتنا العربية.

لقد صمم هذا الكتاب ليخدم الأغراض التنافسية لفن المناظرة والتي تتضمن إعداد المناظرات التنافسية والمشاركة فيها في بطولات ومنافسات مختلفة سواءً على الصعيد المحلي أو الإقليمي أو الدولي.

والفصل الأول من هذا الكتاب يتناول قضية الإعداد للمناظرة بكل خصائصها وأساليبها وطرقها. أما الفصل الثاني فيتناول موضوع التنفيذ وهو جوهر المناظرة حيث أن المناظرة لا تقتصر على طرح الحجج والأدلة والبراهين والشواهد من كل طرف، وإنما تتعدى ذلك لتشمل الجانب التفاعلي والديناميكي والمثير المتمثل في تنفيذ حجج الخصم وتقويضها ودحضها والرد عليها. وبما أن المناظرة هي حجج وتنفيذ فهي تشمل كذلك الأسلوب الذي تلقى به هذه الحجج والذي تقدم به تلك التنفيذات، ولذا خصص الفصل الثالث من هذا الكتاب لمعالجة موضوع الأسلوب ودوره ومكانته في المناظرة.

ويأتي الفصل الرابع من هذا الكتاب ليتناول موضوعاً هاماً وهو المداخلات والخطب الختامية حيث يعطي هذا الفصل الأسس التي يقوم عليها تقديم المداخلات والطرق التي تجعل من المداخلات عنصراً مثيراً ومشوقاً يضيف إلى المناظرة جواً من التفاعل والتنافس والتصادم والتعارض بين الموقفين. كما يتعرض هذا الفصل لأهمية الخطاب الختامي باعتباره الفرصة الأخيرة أمام المناظرين لعرض ملخص موجز للقضية والموقف من وجهة نظر كل فريق.

ولا يمكن لكتاب يعالج موضوع المناظرة من منظور تنافسي أن يخلو من موضوع التحكيم وأسس وأساليبه وخصائصه، ولهذا الموضوع خصص الفصل الخامس من هذا الكتاب، وهذا الفصل قد خص به المؤلف الطبعة العربية من هذا الكتاب. واختتم الكتاب بقسم يحوي ملاحق مختلفة تشمل ألعاباً وأنشطة مختلفة للمناظرات بالإضافة إلى قائمة كبيرة من القضايا التي يمكن استخدامها كمرجع لصياغة قضايا المناظرات في المنافسات المدرسية المختلفة.

ينبغي أن أذكر أن الكتاب يتسم بطابع التدرج وكثير من المفاهيم الواردة في هذا الكتاب قد تم تصنيفها على أساس مستوى المناظر فهناك من المفاهيم ما يناسب المبتدئ ومنها ما يناسب

المتوسط ومنها ما يناسب المتقدم. والكتاب رغم أنه خصص للطلبة والمعلمين في المدارس إلا أنه يمثل مرجعاً فكرياً ثرياً ومصدراً زاخراً لكل المهتمين بالمناظرة على مختلف مستوياتهم الفكرية والعلمية. ولا أنسى في الأخير أن أشكر كلاً من المؤلف والمترجم والمدقق اللغوي عبدالعزيز عبدالله السيد، كما أشكر الفنان والرسام الكاريكاتوري أرماند حمصي على الرسومات التوضيحية التي جسدت العديد من المفاهيم المجردة في ثنايا هذا الكتاب، كما أشكر كل من ساهم في إخراج هذا العمل إلى حيز الوجود وأخص بالشكر دار الشرق للنشر في الدوحة وكافة العاملين فيها وعلى رأسهم أيمن دياب على الجهود التي بذلها في سبيل إخراج هذا العمل بهذا المستوى، كما أشكر كل العاملين في مركز مناظرات قطر على جهودهم في نشر ثقافة المناظرة في المجتمع القطري والمجتمع العربي والله من وراء القصد.

د. حياة عبدالله معرفي

المدير التنفيذي

مركز مناظرات قطر

مؤسسة قطر للتربية والعلوم وتنمية المجتمع

مقدمة المترجم

يسعدني أن أضع بين يدي القارئ العربي هذا الكتاب المفيد والفريد من نوعه لكي يكون من أوائل الكتب التي تتناول جانباً مهماً من حياتنا المعاصرة، ألا وهو جانب المناظرة والإقناع والحوار الذي أصبح يصبغ حياتنا المعاصرة بأشكال وألوان مختلفة حتى لا يكاد يخلو منه مجال أو مظهر من مظاهر حياتنا اليوم. ويأتي هذا الكتاب ليسد ثغرة كبيرة في مكتبتنا العربية، حيث مازلنا نعاني من شح ملحوظ في الكتب التي تتناول هذا المجال الحيوي.

إن المناظرة فن أصيل في ثقافتنا العربية، وقد أرسى القرآن الكريم أركان هذا الفن، مؤكداً أن المناظرة هي أرقى سبل الإقناع والمحاورة، وقدّم لنا القرآن الكريم نماذج رائعة في فن المناظرة والحوار بين الأنبياء وأقوامهم، وبين الأب وابنه، وبين الابن وأبيه، وبين الأخ وأخيه، بل بين الله عز وجل وملائكته في قضية خلق آدم عليه السلام، وفي عصر النهضة الحضارية للعرب والمسلمين ازدهر فن المناظرة وعقدت للمناظرة المجالس وكتب فيها كُتّاب كثر.

لقد كان اختيار مركز مناظرات قطر - عضو مؤسسة قطر للتربية والعلوم وتنمية المجتمع - لكتاب د. سايمون كوين **(المرشد في فن المناظرة: نموذج بطولة العالم لمناظرات المدارس)** كي يترجم إلى العربية، اختياراً موفقاً لعدة أسباب.

أولاً.. أن الكتاب جمع بين النظرية والتطبيق في تناوله لفن المناظرة، فبينما يجد القارئ مؤلفات كثيرة كتبت باللغة الإنجليزية تعالج هذا الفن، إلا أنه يجد أن غالبيتها تؤثر الجانب العملي، وتقدّم ما يشبه النصائح والإرشادات، بالإضافة إلى الأفكار العملية التي توجّه المناظرين إلى ممارسة المناظرة.

وأحياناً تجد كتباً أخرى توغل في التأصيل النظري المجرد دونما التفات إلى حاجة المناظرين - وخصوصاً المبتدئين - إلى نصائح وأفكار عملية، أما هذا الكتاب الذي ننقله للقراء العرب فقد جمع بين هاتين الميزتين. ولعل كثرة الأمثلة التي يوردها المؤلف في كافة الموضوعات التي يتطرق إليها تعتبر أيضاً من أهم مزايا هذا الكتاب، ففيها سيجد القارئ العون على فهم الأسس النظرية والمفاهيم المجردة.

ثانياً.. إن مؤلف هذا الكتاب هو ممن ترعرع في أحضان هذا الفن، فقد كان مناظراً في مدرسته، وفيها تفوق ونال الجوائز في المسابقات المختلفة التي كانت تعقد لمن هم في سنّه من الطلاب في استراليا، وقد تدرج المؤلف في هذا الفن مع تقدمه في مراحل تعليمه، وكان مناظراً ذائع الصيت، ومازال حتى الآن يمارس ويشرف على أنشطة المناظرة في جامعة أكسفورد حيث يعمل باحثاً في الاقتصاد.

كما أن المؤلف قد شارك في تدريب الكثير من الطلاب القطريين على مختلف فنون ومهارات المناظرة فهو مدرب خبير في هذا المجال، وشارك في تحكيم عدد من المسابقات الوطنية في قطر، بالإضافة إلى مشاركته في تنظيم المناظرات الدولية والإشراف عليها، كانت آخرها بطولة العالم لمناظرات المدارس التي أقيمت في الدوحة في شهر فبراير من عام ٢٠١٠.

ثالثاً.. بما أن دولة قطر اختارت أن يكون لها السبق والريادة في نشر ثقافة الحوار والمناظرة في العالم العربي، وتسعى إلى توسيع المشاركة والاستفادة من هذا الفن التربوي الأصيل في ثقافتنا، فإن هذا الكتاب يأتي ليقدم الإطارين النظري والعملي لأولئك الذي يرغبون في الاستفادة من هذا الفن ليكونوا أشخاصاً ناجحين، وخصوصاً طلاب المدارس والجامعات والمعلمين في دولة قطر، وفي أنحاء الوطن العربي.

تتبع أهمية هذا الكتاب من أنه يوفر فرصاً كبيرة للنشء للتدرب على مهارات التحدث والإقناع، والمحاكاة والتفنيذ، والرد والتفكير المنطقي والتحليل، وهذه كلها مهارات لم تأخذ حقها بعد من الاهتمام في مناهجنا التعليمية.

ويأتي مثل هذا الكتاب ليقدم الإطارين النظري والعملي للراقي بهذه المهارة القيّمة لدى أبنائنا الطلاب، كما أن الأهمية تكمن في الحاجة الماسة إليه في هذه المرحلة بالذات من تاريخنا المعاصر، في وقت نحتاج فيه إلى توسيع دائرة الحريات والحقوق الديمقراطية في العالم العربي، ما يعني ازدهار فن المناظرات على كافة الصعد، بدءاً بالأسرة والمدرسة والمسجد، وانتهاءً بالمؤسسات البرلمانية والسياسية والقانونية.

لقد كان للتواصل المباشر والمتواصل مع مؤلف الكتاب أثناء عملية الترجمة الأثر الكبير في فهم الكثير من جوانب هذا الفن، وضمان التوصيل الآمن والأمن للمفاهيم والمبادئ والأساليب الواردة في الكتاب إلى القارئ العربي بطريقة تضمن الاستفادة منها وتطبيقها في مختلف مجالات الحياة. غير أنه يجب أن ألفت انتباه القارئ الكريم إلى أنني اتبعت منهجية الترجمة الوظيفية في ترجمة عدد من الأمثلة والمفاهيم الواردة في النص الأصلي وذلك بتحويلها لكي تتناسب مع السياق الثقافي للقارئ العربي.

وفي الأخير أتقدم بالشكر الجزيل لمركز مناظرات قطر على جهوده في خدمة التعليم ونشر ثقافة الحوار والمناظرة في وطننا العربي الكبير، كما لا أنسى أن أشكر المؤلف الذي لم يدخر جهداً في تفسير ما استعصى علي فهمه، وشرح ما غاب عني أثناء عملية الترجمة، والله نسأل التوفيق والسداد للجميع.

المترجم

متى كانت آخر مرة ناظرت فيها؟

اليوم؟ البارحة؟ ربما الأسبوع الماضي!

إذا كانت إجابتك بأنه لم يسبق لك مطلقاً أن دخلت في مناظرة ما، فأنت مخطئ، لأن كلاً منا لابد أن سبق له أن دخل في مناظرة ما، وفي الغالب يكون أحدنا قد ناظر قبل فترة وجيزة وهو لا يدرك ذلك.

وإن قلت إنه لم يسبق لك مطلقاً أن ناظرت، أو إن آخر مناظرة دخلت فيها هي تلك التي كانت في موسم المناظرات الماضي، فإنك على الأرجح تقصد المناظرة بمعناها الرسمي - وهي ذلك النشاط الذي يتضمن فريقين، يتكون كل واحد منهما من ثلاثة متحدثين، وتتم المناظرة حول قضية محددة بوجود حكم، وهذا بالتأكيد أحد أساليب المناظرة - وهو الأسلوب الذي سنتناوله بالشرح والتفصيل في ثنايا هذا الكتاب، غير أنه ليس الأسلوب الوحيد للمناظرة، ذلك أن المناظرة موجودة في كل ما هو حولنا : في التلفاز، وفي الصحف، وحتى في بيوتنا، فنحن كمجتمع بشري نتناظر حول كل شيء تقريباً، بدءاً بقضايا السياسات الضريبية، وانتهاءً بجز العشب في حديقة المنزل.. إن المناظرة تصبغ مجتمعنا المعاصر بشكل كامل تقريباً، فهي تحيط بنا من كل جانب، وبإمكان كل منا القيام بها.

كما إن المناظرة تعدُّ من أسباب جلب المتعة والتسلية، فالمشاركة في مناظرة منظمة تمنحك فرصة مقابلة أناس جدد، وتعلمك أفكاراً ومعلومات جديدة، والأهم من كل هذا أنك تجد الفرصة لكي تقف وتتناظر مع شخص ما أمام الناس في نقاش مثير ومنظم حول قضايا حقيقية.

يتناول الكتاب هذه القضايا بالشرح والتفصيل لكي يتسنى لك أن تطور من مهاراتك في المناظرة، وأتمنى أن تجد عزيزي القارئ فيه ما يساعدك على تطوير المهارات والاستراتيجيات المناسبة التي يمكنك من أن تصبح مناظراً ناجحاً، وأن تأخذ حظك من المتعة والتسلية وأنت تمارس هذا النشاط. يهدف هذا الكتاب إلى جعل المناظرة أمراً سهلاً وممكناً، فالكثير من الناس يتصورون أن المناظرة تزداد صعوبة كلما ارتقى فيها الشخص أكثر، وهذا ليس صحيحاً، حتى وإن كانت القضايا التي تتم مناقشتها عقلية مجردة، أو تقنية متخصصة، ذلك أن المناظرة ذاتها يجب أن تظل بسيطة، فليس من المهارة في شيء أن يبقي أحدنا على المفاهيم المعقدة على حالها، وإنما يكمن التحدي في أن نجعل المفاهيم المعقدة سهلة وسلسة كي يسهل على الآخرين فهمها، ويكمن التحدي كذلك في أنه ينبغي على كافة المناظرين أن يهيئوا أنفسهم ويعدوها للدخول في جو المناظرة كما هو الحال عندي أنا الآن، فأنا أهيب نفسي لكتابة هذا الكتاب، وهذا لعمرى تحدٍ ليس بالهين.



في الغالب يكون أجدنا قد ناظر قبل
فترة وجيزة وهو لا يدرك ذلك



كيفية استخدام هذا الكتاب

إن القراءة وحدها لا تكسب الفرد سوى عدد محدود من المهارات، فإن أردت أن تتعلم عزف البيانو مثلاً، فأنت بحاجة إلى أن تجلس وتضرب على المفاتيح، وكذلك الحال عند تعلم كرة السلة، فسوف تحتاج إلى أن تلتقط الكرة وترمي بها إلى الهدف، وهذا الأمر ينطبق تماماً على تعلم المناظرة، فلا يمكنك تعلم المناظرة فقط بقراءة الكتب، بل تحتاج إلى أن تقف وتحاول أن تطبق هذه المهارة في مواقف حقيقية، ولا يكون ذلك إلا بتطبيق المعلومات النظرية في الواقع، وعندها تتجلى التحديات وتتعلم استراتيجيات وأساليب المناظرة الجيدة.

يستهدف هذا الكتاب كافة المناظرين بدءاً بأولئك الذين لم يسبق لهم المناظرة بمفهومها الرسمي وانتهاءً بأولئك الذين لهم باع طويل في هذا النشاط الاجتماعي المهم، كما يستهدف هذا الكتاب كذلك فئة المدربين على المناظرات وكافة المساعدين في هذا النشاط، غير أن هذا لا يعني أن كل فصل وجزء من هذا الكتاب سيكون بالضرورة له علاقة أو فائدة لكل مناظر ولكل مدرب... إن رحلة الألف ميل تبدأ بخطوة كما يقولون، وعملية تعلم المناظرة بالفعل رحلة بمعنى الكلمة!

لهذا السبب تم تقسيم الكثير من المفاهيم في هذا الكتاب إلى مستويات ثلاثة:

الابتدئ

المتوسط

المتقدم

أما الابتدئ: فهو المناظر الذي ليس له خبرة في هذا المجال، أو من خبرته محدودة، فإن كنت ممن قرر مؤخراً أن ينضم إلى ركب المناظرين، أو كنت ممن له خبرة محدودة لا تتعدى العامين في مجال المناظرة، فربما تكون في هذا المستوى.

والتوسط: هو المناظر الذي يفهم أساسيات المناظرة بشكل جيد، فإن أمضيت أكثر من عامين في المناظرة النشطة فأنت في هذا المستوى.

والتقدم: هو المناظر الذي يفهم أساسيات المناظرة بشكل كامل، ويتعامل بشكل سلس مع أساليب المناظرة المتوسطة، وإضافة إلى ذلك فهو يتطلع دائماً إلى التحدي.. إن كنت ممن يناظر في فريق عالي الخبرة في مدرستك، أو كنت في فريق يمثل جهة معينة، فأنت في هذا المستوى.

وهنا أقترح أن تقوم بقراءة الجزء المناسب لمستواك في هذا الكتاب، فإن كنت في المستوى الابتدئ فأقرأ الجزء المخصص لهذا المستوى، وإن كنت تعتبر نفسك متوسطاً فيمكنك قراءة الجزئين الخاصين بالابتدئ والمتوسط، أما إن كنت ممن يعتبر نفسه في فئة المتقدمين فبإمكانك قراءة الكتاب بأكمله، وبالنسبة للمدربين فأقترح عليهم قراءة الكتاب حتى يصلوا إلى المستوى الذي يناسب متدريهم.



المناظرة موجودة في كل ما هو حولنا





القراءة وجدها لا تكسب الفرد
سوى عدد محدود من المهارات



ليس في هذا الكتاب جزء يمكن أن نصفه بأنه صعب، فمن الممكن أن يأتي مناظر مبتدئاً ويقرأ الأجزاء الخاصة بالمناظر المتقدم ويقول «إنني أفهم هذه الأمور، سأتابع هذه الأساليب في مناظرتي القادمة». إن فعلت ذلك فستكون قد أخطأت الطريق، ذلك أن فهم الكلمات والعبارات الواردة في جزء معين من هذا الكتاب شيء، ومعرفة كيف ومتى يمكن استخدام أساليب معينة، شيء آخر.

إن أساليب المناظرة أمور ينبغي عليك كمناظر أن تأتي عليها وتتعرف عليها وتمارسها، وتتفوق فيها من خلال خبراتك أنت في تجارب عملية، وفي مناظرات تقوم بها بشكل مستمر، ولذلك فإنني أقترح ببساطة أن تقرأ حتى مستواك، وبعدها تذهب وتطبق الأساليب التي تعلمتها، وعندما تشعر بأنك أصبحت تستخدم تلك الأساليب بسلاسة وسهولة ويسر، حينها يمكنك أن تعود للكتاب لتقرأ المستوى الذي يليه.. وهكذا.

بهذه الطريقة سيظل هذا الكتاب رقيقاً لك طوال رحلة الترقى في مستويات المناظرة... وفي الختام ينبغي أن أشير إلى أن هذا الكتاب لا يمثل الحل السحري لكل تحديات المناظرة، وإنما هو دليل إرشادي لرحلة طويلة وشيقة.

المنافرة.. مقدمة أولية

لنبدأ بهذه البديهية «كل منافرة تتطلب قضية». وهذه القضية يجب أن تتسم بالجدلية وتكون هي الأساس للمنافرة، فقد تكون القضية على سبيل المثال: «يعتقد المجلس أنه من الأفضل أن تكون نكياً من أن تكون طيباً». أو «يعتقد المجلس أن الأمم المتحدة قد فشلت».

يتناول هذا الكتاب أسلوباً معيناً ومحدداً، ولكنه أسلوب شائع من أساليب المناظرة وهو المتبع في كثير من الدول وبالأخص في بطولة العالم لمنافرات المدارس، ويتطلب هذا الأسلوب من المنافرات وجود فريقين في كل منافرة يتولى أحدهما تأييد القضية المطروحة ويسمى «فريق الموالاتة»، ويتولى الآخر معارضتها ويسمى «فريق المعارضة».

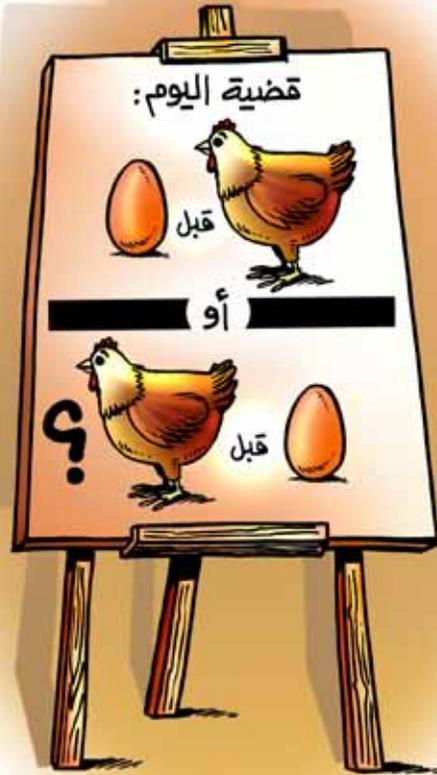
يستخدم كل فريق نوعين من الحجج لدعم موقفه إزاء القضية المطروحة. أولاً: هناك حجج جوهرية مستقلة، وهي الحجج التي يقوم بإعدادها كل فريق ليدعم موقفه إزاء القضية المطروحة.

ثانياً: هناك الحجج التفنيديّة وهي الرد على حجج الفريق المعارض.

والفرق بين الحجج الجوهرية والحجج التفنيديّة يتبين من خلال التمييز بين إظهار حججك على أنها صحيحة، وحجج الخصم على أنها باطلة، ويصعب وصف أحد هذين النوعين من الحجج بأنه أهم من الآخر، ذلك أن كلاهما يساوي في أهميته الآخر، وكلاهما ضروري لنجاح المناظرة.

يتكون كل فريق من ثلاثة متحدثين، ويتميز هؤلاء المتحدثون بأرقامهم وبموقف فريقهم إزاء قضية المناظرة، على سبيل المثال، يتحدث المنافرون عن الموالاتة الأول (وهو المتحدث الأول في فريق الموالاتة)، أو قد يتحدث المنافرون عن المعارضة الثالث (وهو المتحدث الثالث في فريق المعارضة)، ويتوقع من كل متحدث باستثناء الموالاتة الأول (المتحدث الأول في المناظرة بشكل عام) أن يفند حجج معارضه، فعلى المتحدثين الأول من المعارضة والثاني من كل فريق أن يعرض حججاً جوهرية، بالإضافة إلى تفنيدي حجج الخصم، وتخصص الكلمة الثالثة التي يليها المتحدث الثالث لتفنيد الحجج عموماً ولعرض ملخص للمنافرة من وجهة نظر كل فريق.

يدير المناظرة في العادة شخص يسمى رئيس المناظرة، وينبغي على المتناظرين أن يبدأوا كلماتهم بمخاطبة الرئيس والجمهور، ويشار إلى رئيس المناظرة في حال كونه ذكراً بـ «السيد الرئيس». أما

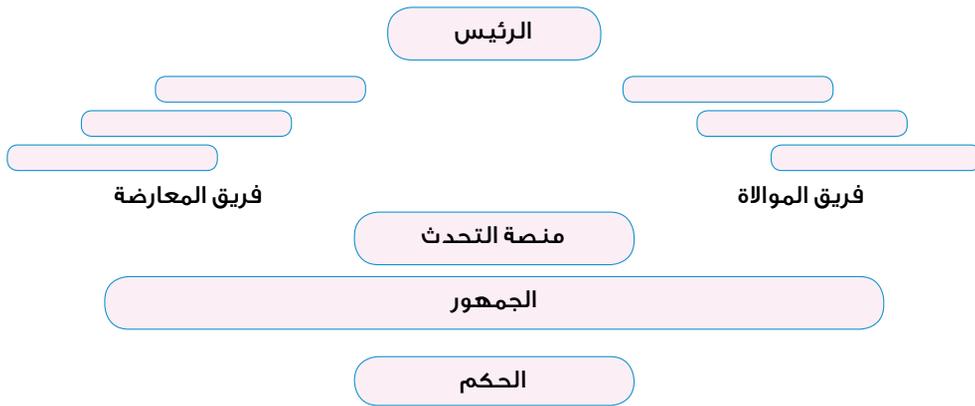


كل مناظرة تتطلب قضية

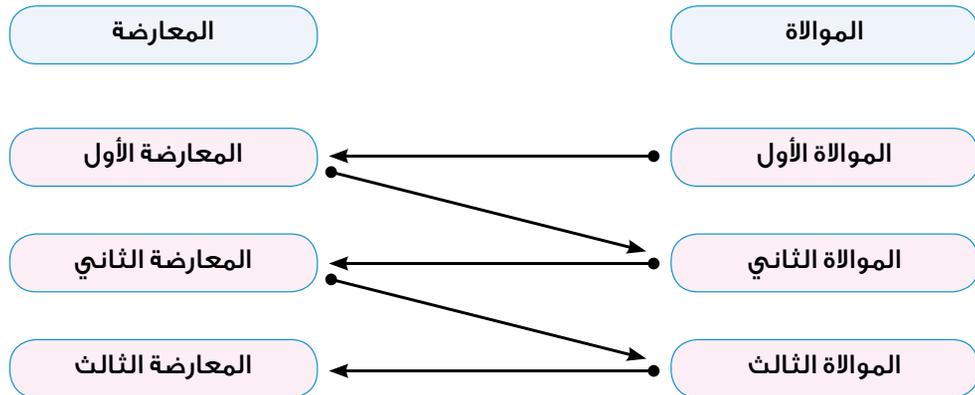


إذا كان الرئيس أنتى فيشار إليها بـ «السيدة الرئيسة». والعبارة المستخدمة عادة في البدء بالحديث في المناظرة هي «السيد الرئيس، السيدات والسادة» أو «السيدة الرئيسة، السيدات والسادة». ومن مهام الرئيس أو الرئيسة أن يتولى تقديم كل متحدث على التوالي حسب دوره.. على سبيل المثال يمكن للرئيس أن يقدم المتحدث الأول في المناظرة بقوله: «يسعدني الآن أن أقدم لكم المتحدث الأول من فريق الموالة وهي (ليلى) لتبدأ في عرض قضية الفريق».

فيما يلي رسم توضيحي يبين النسق العام للمناظرة في إطار هذا الأسلوب:



يتحدث المشاركون في المناظرة بالترتيب متبادلين الأدوار بين الفريقين، فيبدأ الحديث في المناظرة فريق الموالة وهو الفريق الذي يطرح قضية المناظرة، ثم يليه فريق المعارضة كما يبين الشكل التالي:



ويجب أن تنتهي كل مناظرة بنتيجة معينة - أي أن يكون في النهاية فريق فائز وفريق خاسر، ولا يمكن أن تنتهي المناظرة بالتعادل، ويحسم النتيجة ويعلنها في النهاية حكمُ المناظرة - وهو الشخص الذي راقب المناظرة وتابعها بدقة لكي يحكم عليها في النهاية، ولا يجوز لحكام المناظرات أن يطلقوا أحكامهم بشكل عشوائي، وإنما عليهم أن يتبعوا في تحكيمهم خطوات وقواعد ومعايير واضحة تميز التناظر الجيد من الرديء، وقد يختلف المناظرون والحضور مع قرار حكم المناظرة، وفي بعض الأحيان يختلف الحكام فيما بينهم، إلا أن هذا يعد جزءاً من التحدي الذي يصاحب المناظرة في العادة، حيث يتوجب على كل فريق يشارك في المناظرة أن يجادل بشكل جيد حتى يتمكن من إقناع أي حكم بأنه يستحق الفوز في تلك المناظرة.

يستخدم الحكام عند تقييم المناظرات في بطولة العالم لمناظرات المدارس، ثلاثة معايير هي:

الأسلوب - ويصف الطريقة التي يتم بها عرض الكلام، ويعني بشكل محدد كيفية الأداء... على سبيل المثال كيف كان المتحدث مشوقاً وصادقاً أو ظريفاً؟ وتكون العلامة المتوسطة عادة في بطولة العالم لمناظرات المدارس ٢٨، غير أن العلامات تتفاوت عموماً ما بين ٢٤ و ٣٢.

المحتوى - ويتناول الحجج التي عرضها كل فريق، وهذا يعني قوة الحجة عموماً وكذلك طريقة تدعيمها وشرحها وتحليلها، ويتبع الحكام نفس طريقة وضع العلامات كما في المعيار الأول الخاص بالأسلوب.

الإستراتيجية - ويتعلق هذا المعيار ببنية الكلام عموماً، وغالباً ما يكون هذا المعيار خليطاً من الملاحظات الدقيقة لأجزاء مختلفة من الحديث والتي لا تندرج تحت المعيارين السابقين (متوسط العلامات في هذا المعيار هو ١٤، مع وجود تفاوت بين ١٢ و ١٦). ومن المهم أن نأخذ في الاعتبار أوزان هذه المعايير.

أولاً: المحتوى والأسلوب مثلاً يتم وزنهما بشكل متساو، وكثير من المناظرين والمؤيدين يفترضون بشكل تلقائي أن الفريق الذي يعرض القضية بشكل جيد ينبغي أن يفوز بالمناظرة، لكن هذا ليس بالضرورة صحيحاً.

ثانياً: يتم احتساب الإستراتيجية بنصف وزن كل من المحتوى والأسلوب، ولكنها رغم ذلك تظل مهمة، ولذلك تجد الكثير من المناظرين والمؤيدين يهملون معيار الإستراتيجية بالنظر إليه على أنه يتيم قياساً بأخويه «المحتوى والأسلوب».. رغم أن معيار الإستراتيجية يتم وزنه بمقياس أقل إلا أنه يمكن أن يؤثر بشكل مباشر - وكثيراً ما يؤثر بشكل مباشر على نتيجة الكثير من المناظرات.

بصرف النظر عن فاعلية المعايير المتبعة في تقييم المناظرات، وبصرف النظر كذلك عن الأسلوب المتبع في وضع العلامات، فكل هذا ليس له دور مهم في شرح المناظرة أو تعليمها، والسبب في ذلك غالباً يعود إلى أن المحتوى والإستراتيجية مرتبطان ارتباطاً وثيقاً، فكلما كان الكلام مبنياً بطريقة



لا يمكن أن تنتهي المناظرة بالتعادل



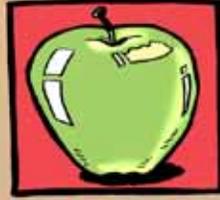
معايير تقييم المناظرات



الأسلوب



المحتوى



الإستراتيجية



جيدة كانت الفرص أكبر في عرض قضية مقنعة وقوية، وبالمثل فإن عرض قضية واضحة وقوية يكون مستحيلاً إذا لم تتوافر البنية المنظمة للقضية، ولذلك إذا كنت تحاول أن تعد مناظرات عن طريق فصل المحتوى عن الإستراتيجية، فستعرض نفسك للإرباك ما يؤدي في النهاية إلى أن يكون عرضك للقضية معقداً ومضطرباً.

بالرغم من أن كثيراً من الكتب الجيدة في مجال المناظرة تقسم شرحها إلى الأقسام التقليدية التالية : الأسلوب والمحتوى والإستراتيجية، إلا أنني قسمت هذا الكتاب إلى ما أعتبره شخصياً أفضل وأهم ثلاثة جوانب لتعليم المناظرة، ألا وهي : الإعداد والتفنيد والأسلوب، والجانبان الأولان يشملان معاً المحتوى والإستراتيجية، بينما يتناول الجانب الثالث ما هو معروف تقليدياً بالأسلوب الذي يتعلق بطريقة عرض الكلام، وأضفت إلى هذه الفصول الثلاثة فصلين آخرين هما فصل المداخلات والخطب الختامية، وفصل التحكيم، وختمت الكتاب بالملاحق التي تتضمن ألعاباً وأنشطة وقضايا للمناظرات.

مناظرات قطر
qatardebate

Member of Qatar Foundation



الفصل الأول

الإعداد

مناظرات قطر
qatardebate

Member of Qatar Foundation

الصورة العامة

لكي تتمكن من الفوز بمناظرة ما، عليك أن تقوم بعمل شيئين:

١- تقديم الأسباب المقنعة التي تدل على أن موقفك من القضية المطروحة للمناظرة صحيح (وهو ما نطلق عليه «الحجج المستقلة»).

٢- توضيح الأسباب التي تجعل من حجج خصمك باطلة (وهو ما نطلق عليه «التفنيد»). سنناقش التفنيد في الفصل الثاني من هذا الكتاب، أما الآن فما يهمنا هو التعرض للنقطة الأولى بشيء من التفصيل.

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

١- تحديد معاني مفردات القضية بالنظر إلى أهداف هذه المناظرة بالتحديد، وهذا يطلق عليه مصطلح «التعريف» ويعني تحديد المفردات، وتعريف المصطلحات في قضية المناظرة.

٢- 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 وموحداً.

٣- توزيع الحجج بين المتحدث الأول والمتحدث الثاني بحيث يعرف كل متحدث الحجج التي سيسوقها وهذه العملية تسمى «التقسيم».

هذا الفصل يتناول عملية الإعداد للمناظرة، وسنبداً بمناقشة الخطوة الأولى التي تتعلق بأفضل الطرق لتحديد موضوع مناظرتك، وكيفية تعريف المفردات في القضية لتعكس ذلك الموضوع، أما الخطوة الثانية فسنناقش فيها أفضل الطرق التي يمكننا من بناء موقفنا الإجمالي من القضية، فعندما يقرر فريقك موقفاً معيناً حيال القضية تكون حينها مستعداً للخطوة الثالثة التي يتم فيها بناء وتطوير الحجج، وتأتي بعد ذلك الخطوة الرابعة والتي نشرح فيها أفضل الطرق لتقسيم هذه الحجج بين المتحدث الأول والمتحدث الثاني في فريقك، وهذا يعني أن هذه الخطوة تتناول أمر «التقسيم» كما حددها سابقاً، أما الخطوة الخامسة ففيها يكون كل من المتحدثين الأول والثاني جاهزين لإعداد الحديث الخاص بهما حسب الحجج التي أوكلت إليهما، وأخيراً سوف نتعرض لبعض الأساليب الفعالة التي يمكن للفريق بشكل عام أن يتبعها في مرحلة الإعداد الجماعي للمناظرة.

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.

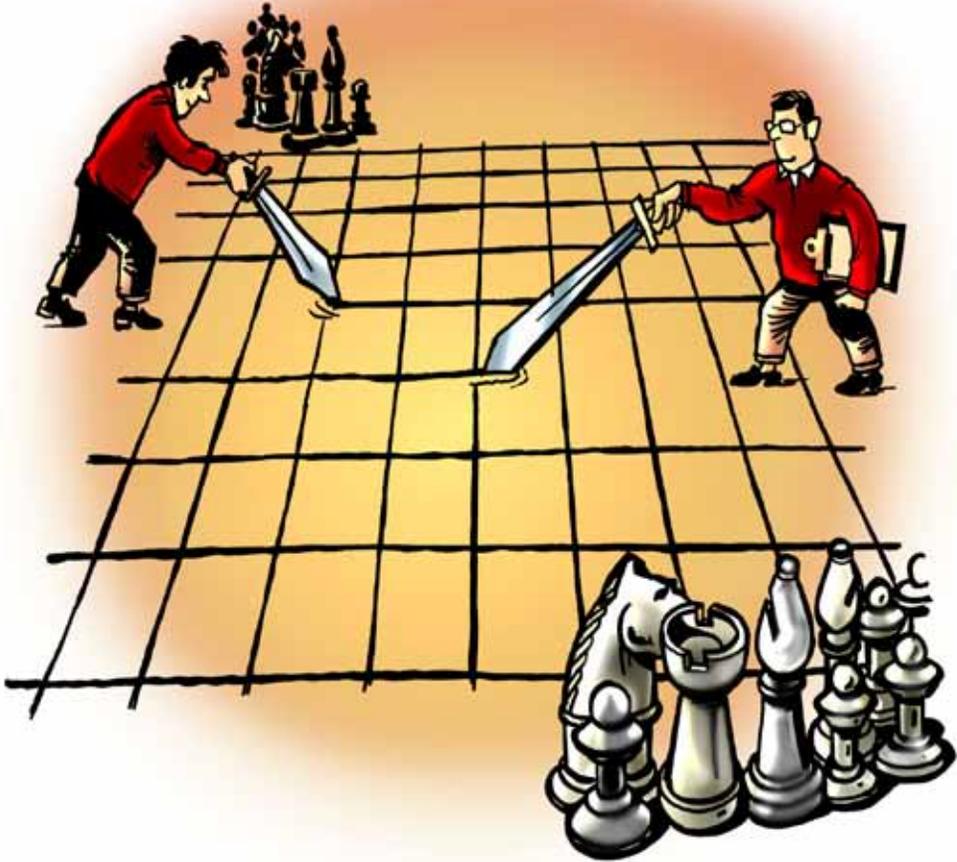
تحديد الموضوع

إن الخطوة الأولى في الإعداد لأي مناظرة هي تحديد الموضوع، ولذا ينبغي على أعضاء فريقك 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 التحذلق 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 الجزيرة أفضل من العصا». والمقصود هنا دون شك هو الوجه المجازي للجزيرة 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 الجزيرة تعني الحوافز، والعصا تعني العقاب.

تحديد أرض المعركة



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.**

إلا أنه ينبغي عليك ألا تختار دائماً الموضوع الأكثر عمومية، ولناخذ على سبيل المثال هذه القضية: «يعتقد المجلس أن الكبير جميل». إن الموضوع الأكثر عمومية هنا هو ما إذا كانت الأشياء الكبيرة أجمل من الأشياء الصغيرة، ولكن ليس هناك ما يكفي للتناظر حول هذا الموضوع لأن المناظرة بشكل عام ستصبح قائمة طويلة من الأشياء الكبيرة والصغيرة الجيدة والسيئة على التوالي، وفي هذه الحالة يجب عليك أن تختار موضوعاً آخر، فيمكن أن يكون الموضوع هو ما إذا كان ينبغي أن نرحب بالعملة التي تعني أن تصبح الثقافة والمؤسسات والاقتصادات كبيرة، أو قد تكون المناظرة حول تأثير الإعلان والثقافة الشعبية على تصوراتنا الذاتية عن أنفسنا، وفي هذه الحالة يجادل فريق الموالاتة «إن الكبير جميل، وعليه يجب أن تمنع الحكومة الصور النمطية وغير الواقعية عن الجسد التي تعرضها بعض وسائل الإعلام، ويكون هذا هو موضوع القضية». فبدلاً من الاختيار التلقائي للموضوع الأكثر عمومية، فإن المنهجية الأفضل في هذه الحالة هي اختيار الموضوع الذي تعتبره أنت أكثر إثارة للجدل وأكثر قابلية للمناظرة من الجانبين.

هناك قاعدة أساسية تتعلق بالقضايا غير الواضحة وهي: **بصرف النظر عن مدى صعوبة تحديد الموضوع يجب عليك أن تقوم بتحديد موضوع واحد فقط!..** لناخذ القضية التالية كمثال: «يعتقد المجلس أن الكبير جميل». في هذه القضية يمكن أن يكون الموضوع عن العملة، أو عن تصوير وسائل الإعلام للجسد، ولكن لا يمكن أن يكون عن الاثنين معاً، لذلك يجب عليك أن تختار موضوعاً واحداً وتلتزم به. لننظر فيما يلي إلى واحدة من المناظرات المدرسية على سبيل المثال حول قضية: «يعتقد المجلس أن وجود قوتين عظيمين في العالم أفضل من وجود قوة واحدة». في مثل هذه الحالة جادل فريق الموالاتة حول ما إذا كان العالم أكثر استقراراً وسلاماً في ظل وجود قوة عظمى سياسية وعسكرية

واحدة (الولايات المتحدة) أم في ظل وجود قوتين عظميين (كما كان الحال في حقبة الحرب الباردة حين كانت الولايات المتحدة والاتحاد السوفييتي هما القوتين العظميين آنذاك)، أما فريق المعارضة فقد حاولوا التعرض لموضوعات متعددة - فقد تطرقوا في مناظرتهم إلى موضوعات شتى متنوعة شملت السياسة والاقتصاد والثقافة الشعبية، لأنهم كانوا يحاولون أن يجادلوا أن امتلاك القليل من أي شيء هو أفضل من امتلاك الكثير من ذلك الشيء، بالإضافة إلى أن فريق المعارضة قد خرجوا عن الموضوع الأساسي، فقد ارتكبوا خطأً استراتيجياً فادحاً بمحاولتهم تناول أكثر من موضوع رئيس في القضية.

بعد أن تم تحديد الموضوع العام للمناظرة، فإن الوقت قد حان لتحديد المعنى المحدد والدقيق للقضية، وهنا تبرز الحاجة إلى التعريف.

التعريف

ما هو 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).

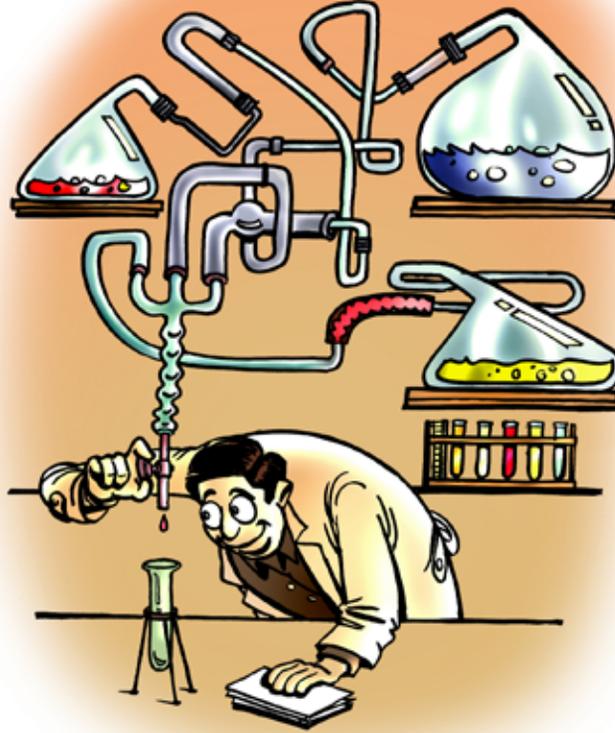
قد لا تتضمن كل قضايا المناظرات مفردات معقدة، ولذا فإن الغرض من التعريف ليس إخبار الجمهور والحكم والمعارضة بما تعنيه كلمة معينة بشكل عام، وإنما المقصود أن تشرح ما تعني الكلمة بالنسبة لمناظرتك أنت تحديداً.

فيما يلي نعرض أفضل الطرق لتحقيق هذا الغرض:

• في كل الحالات، يجب على فريق الموالات أن يقدم تعريفاً للقضية، وهو عبارة عن بيان واضح لما يفهمه الفريق من القضية، ويقوم المتحدث الأول من الموالات بتقديم هذا التعريف في أول حديثه (سنعرض لأقسام ومكونات الأحاديث في الخطوة الخامسة في هذا الفصل).

• بتعريف القضية يقول المتحدث الأول من فريق الموالات 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 (والتي سيتم شرحها لاحقاً) قد يختلف فريق المعارضة مع فريق الموالات 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.



عزف القضيّة واحصرها بموضوع واحد



كيف نعرف القضية؟

ينبغي على كلا الفريقين أولاً وقبل كل شيء أن يحاولا أن يكونا 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:

١- 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».

٢- 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، وستنتهي 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 للحافر أو الثوب، 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، فبالتأكيد 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.



تعريف القضية : لا تعطي معنى "مجمياً"



• 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 بالغرض - 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».

المنوسط

تحديد القضايا باستخدام التعريف

بالإضافة إلى إمكانية تعريف المصطلحات في قضية من القضايا، فإنه غالباً ما يكون ضرورياً أو مفيداً أن نقوم بتحديد نطاق المناظرة بشكل عام، وهذا يعني تحديد موضوعات معينة واعتبارها خارج نطاق القضية بهدف توضيح الموضوع الحقيقي للمناظرة، ويمكنك تحقيق هذا باستخدام هذين الأسلوبين:

١- تحديد نطاق أحد المفردات في القضية - لننظر إلى القضية التالية على سبيل المثال: «يعتقد المجلس أننا الجيل الضائع». لنفترض أن هذه المناظرة ستعقد في الولايات المتحدة، وأن الموالة يريدون تحديد القضية لتقتصر على الشباب الأمريكي، ففي هذه الحالة فإن ضمير المتكلمين في «أنا» يتم تعريفه وتحديده بأنه يقتصر على الأمريكيين المولودين في عام ١٩٨٥م (سنعرض لمفهوم «نحن» و «نا» لاحقاً).

٢- إذا لم يكن ثمة كلمة أو كلمات يمكن تحديد معانيها فيمكن أن يذكر التحديد بعد تعريف القضية المطروحة للمناظرة، فعلى سبيل المثال في القضية: «يعتقد المجلس أن العقوبات الجنائية قاسية جداً». في هذه الحالة ولأسباب سيتم توضيحها لاحقاً من المنطقي تحديد المناظرة وقصرها في هذه الحالة على الدول المتقدمة، لماذا؟ يعود السبب في ذلك إلى أنه سيصعب علينا أن نجادل في أن كثيراً من العقوبات الجنائية المطبقة في الدول النامية كقطع الرؤوس أمام العامة على سبيل المثال ليست قاسية جداً، في مثل هذه الحالة يمكنك تعريف كافة المصطلحات الواردة والمتعلقة بالقضية المطروحة للمناظرة ومن ثم ذكر الكلمات التالية: «سنقتصر هذه المناظرة على الدول المتقدمة».

ثمة نوع من الحرية غالباً في تحديد التعريف، فعلى سبيل المثال في القضية السابقة يمكن لفريق الموالاتة أن يختار بين أن تقتصر المناظرة على الدول المتقدمة أو على الولايات المتحدة الأمريكية مثلاً، غير أنه ينبغي التنويه بأن أي تحديد يجب أن يكون معقولاً، فلا يجوز مثلاً عمل ما يسمى بالحصر الزمني أو الحصر المكاني (حيث إن هذا يعتبر جزءاً محدداً من قاعدة عامة تقول: «يجب أن يكون التعريف بشكل عام معقولاً»). وسنتعرض لهذه القاعدة بالشرح فيما يلي).

أما **الحصر الزمني** فإنه يعني أخذ قضية عامة وحصرها في إطار فترة زمنية محددة سواء كانت في الماضي أو في الحاضر، على سبيل المثال - عند تعريف القضية المتعلقة بالعقوبات الجنائية التي ذكرناها سابقاً سينطبق مبدأ الحصر الزمني إذا ما ذكرنا في بداية المناظرة أنها «تقتصر على فترة أوائل القرن الثامن عشر». وعلى العكس إذا ذكرنا في بداية المناظرة أن هذه المناظرة «تقتصر على الوقت الحاضر» فإن هذا لا يعد حصراً زمنياً لأن القضية في الأساس مقصودة لتكون في الوقت الحاضر دون الحاجة إلى إضافة ذلك التخصيص، وعليه فإن هذه العبارة غير ضرورية.

أما **الحصر المكاني**، فيعني أخذ قضية عامة وحصرها في إطار مكان معين غير ما هو مفهوم من سياق القضية، مثلاً إذا كانت المناظرة في الولايات المتحدة حول القضية التالية: «يدعو المجلس إلى إلغاء الخدمة الإلزامية». فلن يكون هذا نوعاً من الحصر المكاني للتعريف ليقصر على الولايات المتحدة لأن هذا مفهوم أصلاً من سياق المناظرة والقضية المطروحة لها، غير أنه إذا قال فريق الموالاتة في هذه المناظرة: «تقتصر هذه المناظرة على الخدمة الإلزامية في أستراليا». فإن هذا يعتبر حصراً مكانياً نظراً لأن الحصر تعدى ما هو مفهوم من سياق القضية، ويمكن تجنب الحصر المكاني بشكل أساسي عن طريق الإمعان في التفكير في سياق القضية.

وإذا ما قام فريق الموالاتة بتحديد الزمان أو المكان، فيمكن للمعارضة أن تفند هذا التعريف، وهذا النوع من التفنيد أو الرد سنناقشه في الفصل الثاني من هذا الكتاب.

الحاجة إلى تعريف محايد

يقوم فريق الموالاتة في العادة بتقديم التعريف، ويمكن لفريق المعارضة أن يفند هذا التعريف (انظر الفصل الثاني: التنفيذ وخصوصاً الجزء الخاص بتنفيذ التعريف)، وللأسف يعتقد كثير من المناظرين أنهم بتقديمهم للتعريف فإنه يمكنهم صياغة التعريف على نحو أحادي يرضيهم، وهذا دون شك غير صحيح وهو السبب في أكثر المشاكل التي تحدث في التعريفات.

والقاعدة الذهبية في هذا هي: «عندما يقوم فريقك بتعريف القضية، فعليك أن تحاول أن تكون محايداً كأنك خارج إطار المناظرة وليس شخصاً مشاركاً فيها». لا تهتم كثيراً بموضوع كيف تفوز بالمناظرة في هذه المرحلة، حاول أن تفهم جيداً ما تعنيه القضية المطروحة للمناظرة. إن التعريف المنحاز يمكن أن يكون نتيجة أحد الأسباب التالية:

- تعريف مصطلحات معينة في القضية بطريقة غير منصفة.
 - تحديد القضية بطريقة غير منصفة.
 - رفض تحديد القضية حيث يكون التحديد فيها عادلاً (مثلاً قضية العقوبات الجنائية المذكورة سابقاً).
 - أي حيلة من الحيل التي يمكن بواسطتها تجيير القضية لصالح فريق بعينه.
- على المستوى الفني التخصصي (وهذا لا يحتاج إليه المناظر المبتدئ)، تسبب التعريفات المنحازة عادة (وليس دائماً) نوعين من الحجج الظالمة: أولهما الحجج البديهية، وثانيهما الحجج التكرارية الإطنابية.

وبتعبير أدق فإن التعريف البديهي يخلق حجة ذات وجهة واحدة لا يتوقع في العادة معارضتها، أما التعريف التكراري أو الإطنابي فلا ينطوي على حجة من الأساس.

تعد الحجة التكرارية صحيحة على أساس أنها منطقية أصلاً، وهذا يعني أنه بصرف النظر عن وجهة نظرك فإنه لا يمكنك أن تجادل ضدها، لننظر مثلاً إلى هذه القضية: «يعتقد المجلس أنه ينبغي علينا مخالفة القوانين السيئة». إذا عرّف فريق الموالاتة «القوانين السيئة» بأنها «القوانين التي يستحيل الانقياد لها»، فإن هذا الفريق سيجادل أنه «يجب علينا أن نخالف القوانين إذا كان الالتزام بها مستحيلاً». علاوة على أن هذا الفريق قد أخطأ الموضوع هنا (ما إذا كنا ملزمين بالانقياد للقوانين الظالمة) فإنه يجادل في قضية لا تحتل الجدل أصلاً، لماذا؟ لأنه إذا ما تم قبول تعريف الموالاتة، فإن القضية هي صحيحة أصلاً، وعليه فإن فريق المعارضة لن يكون باستطاعته أن يجادل أنه يجب علينا الانقياد للقوانين التي يستحيل الانقياد لها. فهذا التعريف في الأساس يخطئ الغاية من المناظرة.

أما الحجة البديهية فهي الحجة التي لا يتوقع منك أن تعارضها (على عكس الحجة التكرارية والتي يكون من المستحيل معارضتها) - على سبيل المثال، لننظر في هذه المناظرة المدرسية التي كانت القضية فيها: «يعتقد المجلس أن الاستهلاكية هي دين المجتمع المعاصر» - أحد فرق المعارضة عرّف «الدين» حرفياً وانطلق يجادل: «الاستهلاكية ليست دين المجتمع المعاصر لأنها لا تعطي تصوراً عن الإنسان والكون والحياة». وهذا بالطبع كان بديهياً، كان بإمكان فريق الموالاتة أن يرد على هذا الطرح بأن الاستهلاكية بالفعل تقدم تصورات دينية ولكن سيكون من الصعوبة بمكان تدعيم هكذا قضية، ولذلك فإن تعريف المعارضة لم يكن معقولاً، وكان بالإمكان تجنب هذه المشكلة لو أن المعارضة قد اتخذت موقفاً محايداً في تحديد موضوع المناظرة بمعنى (أهمية الاستهلاكية في مجتمعنا المعاصر).

وعلى نفس الصعيد يمكننا النظر إلى مناظرة حول هذه القضية: «يعتقد المجلس أننا يجب أن نولي اهتماماً أكبر بالبيئة» - قام فريق الموالاتة بتعريف البيئة على أنها «البيئة السياسية والاقتصادية والاجتماعية للدولة». وفي ظل هذا التعريف فإن الموالاتة كانوا يجادلون بأنه «يجب علينا أن نولي اهتماماً أكبر بالقضايا الأساسية التي تهتمنا» وهذا أمر بديهي أيضاً - فإضافة إلى كون التعريف قد أخطأ الموضوع الواضح للمناظرة، فإنه أصبح من المستحيل أن تعارض المعارضة هذه القضية وتجادل بأنه يجب ألا نولي اهتماماً أكبر بهذه القضايا.

غالباً ما يقوم المناظرون بتعريف القضايا بشكل غير معقول دون أن يدركوا ذلك، بمعنى أنهم لا يقصدون أن يخرجوا معارضتهم خارج القضية ولكنهم يخلطون التعريف برغبة اغتنام الفرصة لعرض قضية ما - على سبيل المثال في القضية التالية: «يدعو المجلس إلى إلغاء عقوبة الإعدام» قد يرغب فريق الموالاتة في أن يجادل أن عقوبة الإعدام غير عادلة وأنها أسلوب تعسفي للعقاب، غير أنه إذا قام فريق الموالاتة بتعريف عقوبة الإعدام بهذه الطريقة، فإنه أساساً يقول إن عقوبة الإعدام هي سيئة بمعناها أصلاً، وبمعنى آخر فإن الموالاتة سيفهم منهم - إذا حملناهم حرفياً - أن أي شكل من أشكال الإعدام التي يمكن اعتبارها بأي شكل من الأشكال غير «ظالمة أو تعسفية» هي بالضرورة خارج نطاق المناظرة، وهذا لا شك غير معقول، فإذا كان ذلك التعريف صحيحاً، فإن فريق المعارضة لن يكون لديه ما يعارضه.

وبعبارة أوضح فإنك إذا حاولت في تعريفك إخراج معارضيك خارج إطار المناظرة، فإن تعريفك يعتبر غير معقول وغير منطقي، وتكون النتيجة دائماً هي الخسارة في المناظرة. وينبغي ألا ننسى أيضاً أنه من المؤكد أن المعارضة لن تسكت على هذا النوع من التعريف المنحاز وسيحتاجون إلى تحدي مثل هذا النوع من التعريف، وهذا ما سنعرض له في الفصل الثاني تحت عنوان «التفنيد».

هناك حالة أخرى غير منصفة يمكن أن تنتج عن التعريف غير المنطقي ألا وهي ما يحدث حين يقوم فريق الموالاتة بتعريف القضية بحيث يكون هناك طرفان منصفان للقضية، في حين يعطي هذا الفريق القضية معنى مختلفاً تماماً عما يقتضيه السياق اللغوي، بمعنى آخر ما يحدث عندما يقدم فريق الموالاتة تعريفاً متوازناً ولكنه تعريف مناسب لقضية أخرى مختلفة تماماً، ولننظر إلى هذه القضية على سبيل المثال: «يعتقد المجلس أنه يجب علينا ألا ندعم الزواج». نجد أن موضوع هذه القضية واضح تماماً وهو: ما إذا كان ينبغي دعم مؤسسة الزواج أم لا (والذي يمكن أن يفهم أنه إشارة إلى الدعم بشكل عام أو الدعم الرسمي عن طريق سياسة ضريبية حكومية... الخ). فلو أن فريق الموالاتة عرّف «الزواج» على أنه الدمج بين المؤسسات أو المزوجة بين الشركات، فإننا نرى أن الموالاتة قد أعدوا لمناظرة منصفة، فهناك حجج تدعم دمج الشركات وحجج ضد ذلك، غير أن هذا التعريف ليس قريباً بشكل معقول من المعنى المباشر للمفردات الواردة في نص القضية، ولهذا السبب فإنه لا يسمح عادةً بمثل هذه التعريفات، والقاعدة الذهبية هي: **إذا كان موضوع القضية المطروحة للمناظرة واضحاً فعليك المناظرة في ذلك الموضوع تحديداً.**

إن أسهل طريقة للتعامل مع قضية التعريف هي أن تدرك أنه إذا سألت نفسك عندما تأتيك القضية «كيف يمكنني أن أجبر التعريف لصالحه؟» فإنك بهذا تعرّض نفسك لمخاطرة تقديم تعريف غير منصف، إما بسبب أن التعريف غير معقول وغير منطقي أو بسبب أنك قد اخترت تعريفاً بعيداً عن المعنى المباشر للقضية، أما إذا سألت: «ما هو الموضوع الذي تجري حوله هذه المناظرة؟» فسيكون لك فرصة أكبر في تقديم تعريف منصف، وعندما يتعلق الأمر بالتعريف تحديداً، فثمة فرصة أكبر للفوز بالمناظرة كلما قل انشغالنا بالجانب الذي ندعمه من القضية.

حق التعريف

يصبح التعريف أكثر تعقيداً عندما يكون لدى كل من الفريقين فهم مختلف للقضية، وسوف نتناول أفضل طريقة لمعالجة هذه الحالة بشيء من التفصيل في الفصل الثاني عندما نفصل في موضوع التفنيد، أما الآن فسوف نسأل سؤالاً بسيطاً: «أي التعريفين اللذين يتقدم بهما الفريقان سيتم قبوله على أنه التعريف الصحيح للقضية؟» - هناك قاعدتان مختلفتان تتعلقان بموضوع التعريفات:

• عدم وجود حق حصري للتعريف.

• وجود حق حصري للتعريف.

ينبغي التنويه هنا بأن بطولات العالم لمناظرات المدارس تمارس الحق الحصري للتعريف، وعليك أن تتبين، كلما أمكن، أي القاعدتين المذكورتين تنطبق على مسابقتك.

عدم وجود حق حصري للتعريف

حيث لا يوجد حق حصري للتعريف يكون لكل من الفريقين الحق في تعريف القضية (وهذا يعني أن أياً من الفريقين له الحق في تعريف القضية إذا كان للفريقين تعريف مختلف تماماً لها، وكما سنرى بشيء من التفصيل لاحقاً، فإن فريق المعارضة ينبغي ألا يعرف القضية إذا كان يتفق مع تعريف الموالات لها)، والتعريف الذي سيقبل على أنه التعريف الصحيح هو ذلك التعريف الذي يمكن المناظرون من إقناع الحكم بأنه الأفضل، وفي هذا السياق «الأفضل» يمكن أن تعني أحد أمرين:

• أكثر منطقية و/أو

• أقرب إلى الموضوع الحقيقي للقضية.

أكثر منطقية

سبق أن ناقشنا مفهوم التعريف المنطقي وقلنا إنه التعريف الذي يسمح لكلا الفريقين بموقف يمكنهما من المناظرة والمجادلة فيه، وذكرنا على سبيل المثال، أن البديهيات والتكرار هما نتيجتان طبيعيتان للتعريفات غير المنطقية.

أقرب إلى الموضوع الحقيقي للقضية

لكي تبين أن تعريفك أقرب إلى الموضوع الحقيقي للقضية، يجب عليك أن توضح ما هو ذلك الموضوع بالتحديد أو ما ينبغي أن يكون، وأسهل طريقة للقيام بهذا هي الرجوع إلى الواقع كأن تقول مثلاً: «إن تعريفنا يعكس الجدل الحاصل الآن في المجتمع». ولننظر على سبيل المثال إلى القضية التي أوردناها سابقاً: «يعتقد المجلس أن الكبير جميل». افترض أن معارضيك قد عرفوا القضية على أنها تتعلق بإسهام صناعة الموضة في رسم صور نمطية غير واقعية عن الجسد، بينما عرفتُها أنت على أنها تتعلق بالعولة والإقليمية، يمكنك أن تجادل بأن تعريفك هو الأقرب إلى الموضوع الحقيقي للقضية من خلال مجادلتك بأن العولة هي الموضوع الأبرز في المجتمع مقارنة بموضوع الصور النمطية التي تحدثها الموضة، ويحسن بك أن تستخدم أمثلة حية لبيان أن الموضوع الذي اخترته يعتبر أكثر اتصالاً وأهمية في المجتمع - على سبيل المثال، يمكن استخدام الاحتجاجات والمظاهرات والمسيرات الحاصلة في المجتمع ضد العولة في توضيح أن فريقك قد اختار الموضوع الحقيقي للقضية.

هذا لا يعني - بأي حال من الأحوال - أنه يجب عليك أن تختار دائماً الموضوع الأكبر أو الموضوع الأهم عند تعريفك للقضية المطروحة للمناظرة، ففي النهاية كما هو الحال في كثير من أمور المناظرة، يعتمد الأمر على السياق، فإذا كان المعنى المباشر لمفردات القضية يتعلق بموضوع ما ليس بالتحديد كبيراً أو مهماً، فينبغي عليك أن تستمر في مناظرتك في ذلك الموضوع تحديداً.

وهناك أيضاً طريقة أخرى فعالة وواضحة إلى حد كبير لبيان أن تعريفك أقرب إلى المعنى الحقيقي للقضية، وهي أن تحيل السامع إلى الكلمات المحددة التي وردت في القضية نفسها، ولنفترض على سبيل المثال أن القضية هي: «يعتقد المجلس أن الفرق الرياضية في الجامعات يجب ألا تقبل تمويل الشركات ودعمها» وأن فريقك قد عرف القضية بأنها تتعلق بالفرق الرياضية، غير أن معارضيك قد عرفوا القضية بأنها تتعلق بالفرق الرياضية وأيضاً أفراد اللاعبين في تلك الفرق (مثلاً التوقيع على عقود رعاية فردية بين الأفراد والشركات)، وفي هذه الحالة يمكنك أن تجادل أن تعريفك هو المعنى الحقيقي للقضية على أساس أن القضية كانت أساساً محددة بالفرق الرياضية الجامعية وليس بالأفراد، وهذه تعتبر نقطة واضحة ومبدئية، إلا أننا عادة ما ننسى أن نشير إلى كلمات القضية نفسها في حين تكون فيه هذه الكلمات ذات فائدة عظيمة في فض النزاع حول المعنى الحقيقي للقضية.

ثمة أسلوبان جديران بالذكر هنا، ذلك أنهما شائعان وفي نفس الوقت عقيمان جداً، أما الأول فهو الحجة المعجمية والتي تقول: «إن تعريفنا أقرب إلى معنى القضية لأن معجم لسان العرب يقول ذلك». وهذه المنهجية غير ذات جدوى تماماً، لأن المعجم كما ذكرنا سابقاً، لم يتم تأليفه خصيصاً ليفي بأغراض المفردات التي تفكر بها أنت، وإضافة إلى ذلك فإن هذه المنهجية يمكن أن تؤدي إلى

تعارض بين المعاجم، فمعجم لسان العرب الذي تعتمد عليه أنت قد يتعارض مع معجم الصحاح الذي أعتمد عليه أنا، وعليه يجب أن يكون واضحاً لدى الجميع أن هذا النوع من الجدل العقيم لا يقرب أيّاً من الفريقين إلى تبيان المعنى الحقيقي للمفردات الواردة في القضية، ولذا يجب تجنبه.

أما الأسلوب العقيم الثاني فهو شبيه جداً بالأول، وهو الإشارة إلى شخص افتراضي في الشارع، فكما في التعريف المعجمي فإن الرد المنطقي لمعارضك يكون بالإشارة إلى شخص افتراضي خاص به، وهذا بالتأكيد لا يخدم أيّاً من الفريقين كما هو الحال تماماً في حال التعريف المعجمي.

يمكنك أن تبين أن تعريفك هو الأفضل من خلال إبرازه على أنه الأكثر منطقية والأقرب إلى المعنى الحقيقي للقضية، فعلى سبيل المثال لننظر إلى هذه القضية مرة أخرى: «يعتقد المجلس أن الاستهلاكية هي دين مجتمعنا المعاصر». حيث نفترض أيضاً أن الفريق المعارض قد عرف «الدين» على أنه «مؤسسة تسعى لتقديم فهم وتصور عن الإنسان والكون والحياة». في هذه الحالة يمكن لفريق الموالاتة أن يجادل بأن تعريف المعارض غير مقبول بالنسبة لفريق الموالاتة، وأنه ليس ثمة موضوع في مجتمعنا حول ما إذا كانت الاستهلاكية تقدم تصورات روحية، وأن القضية هي إلى أي مدى يمكن أن نكون عرضة لتأثيرات نزعة الاستهلاكية في حياتنا اليومية.

الحق الحصري

في حالة غياب الحق الحصري للتعريف، هناك اختباران (كما ذكرنا سابقاً):

١- أي من التعريفات أكثر منطقية؟

٢- أي من التعريفات يعتبر الأقرب إلى الموضوع الحقيقي؟ (ما يعرف أيضاً بالمعنى المباشر للقضية).

أما عندما يكون هناك حق حصري للتعريف، فإن فريق الموالاتة له الحق في تعريف القضية، وهنا ينبغي التنويه بأن مصطلح «الحصري» لا يعني «المطلق». بمعنى أن الحق محدد بأسئلة شبيهة جداً بالأسئلة السابقة:

١- هل تعريف الموالاتة منطقي؟

٢- هل تعريف الموالاتة أقرب بشكل معقول إلى المعنى المباشر للمفردات الواردة في نص القضية؟

وإذا اقتنع الحكم بأن الإجابة على كل من هذين السؤالين هي «نعم»، فإن تعريف فريق الموالاتة يكون هو التعريف المعترف به للمناظرة، وعليه فإنه لا يجوز لفريق المعارض رد هذا التعريف، ولكي نبين الفرق في المنهجية سنعيد النظر إلى القضية السابقة: «يعتقد المجلس أن الكبير جميل». في كل الأحوال (واعتماداً على كيف تم الجدل بشأن هذا الموضوع، فإن تأويل العوالة سوف يفوز بموضوع التعريف على حساب تأويل الصور النمطية الإعلامية للجسد إذا لم يكن هناك حق حصري للتعريف

لأن العولمة تبدو وكأنها موضوع أكثر اتصالاً بالقضية، لكن لننظر إلى ما قد يحدث إذا كان لدى فريق الموالاتة حق حصري للتعريف، فسيعرّف القضية على أنها قضية ما إذا كان ينبغي على الحكومة أن تمنع الصور غير الواقعية للجسد في وسائل الإعلام، وبالتالي سيثار في ذهن الحكم التساؤلان اللذان أوردناهما سابقاً: أولاً، هل هذا التعريف منطقي؟ ورغم أن هذا قد يفاجئ فريق المعارضة، فإن التعريف فعلاً منطقي لأن فريق المعارضة لديه فرصة كبيرة ليجادل بأن على الحكومة ألا تفرض رقابة على وسائل الدعاية والإعلان بهذا الشكل، أما السؤال الثاني فهو: هل التعريف أقرب بشكل معقول إلى المعنى المباشر للمفردات الواردة في نص القضية؟ وثمة طريقة أخرى لطرح مثل هذا السؤال وهي: «هل المفردات الواردة في نص القضية قابلة بشكل معقول لتحمل المعنى المعطى لها؟». ومرة أخرى تكون الإجابة نعم، وعليه فإن الموالاتة يمكن أن يربطوا مفهوم «كبير» و«جميل» بموضوع وسائل الإعلام والأفكار النمطية التي تنشرها المؤسسة عن صور الجسد.

ولذلك فعلى عكس الوضع في حالة عدم وجود حق حصري للتعريف، فإن فريق المعارضة في ظل منهجية التعريف الحصري لن يكون له أي سبب للتدمر، وسيكون عليه أن يجادل في إطار تعريف فريق الموالاتة، سيتم التعرض بالتفصيل لاحقاً للاستراتيجيات التي يمكن استخدامها في التعامل مع مثل هذه الحالات، غير أنه يكفي القول هنا بأنه يجب على فريق الموالاتة أن يكون على وعي تام حين يصوغ تعريفه حول ما إذا كان لديه الحق الحصري للتعريف أم لا، وذلك تحديداً لأنه يجب عليه أن يعرف ما هي المعايير التي يجب أن يحققها تعريفه.

القرائن

نأمل أن تكون عزيزي القارئ قد فهمت المبادئ الأساسية في تحديد الموضوع للمناظرة وتعريف القضية التي تعكس ذلك الموضوع، وأن تكون قد فهمت ما يجعل التعريف غير منطقي. أما الآن فسنعرض بالشرح لبعض المصطلحات أو المفاهيم التي غالباً ما تسبب صعوبة عند تحديد الموضوع، وتعرف هذه المفاهيم بـ «القرائن» وهي الإشارات التي عندما تراها في نص القضية، فإنها تلفت انتباهك وتدعوك لنهج طريقة معينة، وينبغي التنبيه هنا أن لا أحد من هذه القرائن يعتبر قاعدة من قواعد المناظرة، كما أنها ليست كذلك استثناءات للمبادئ التي ذكرناها سابقاً، وإنما هي حالات تجدها الفرق المتنافسة مفيدة بشكل خاص لمراعاة بعض التوجيهات الإرشادية العامة.

في هذه المرحلة نحتاج إلى أن ندرك مفهوم «مستوى البرهان». وهذا يعني ببساطة ما يحتاج فريقك إثباته لكي يتبين أن موقف فريقك من القضية هو الصحيح، ففي المحاكمة الجنائية، على سبيل المثال، يحتاج الادعاء إلى أن يثبت التهمة بدون أدنى شك، أما في المناظرة فحجج الدليل تتفاوت حسب كل قضية. وهنا يأتي دور القرائن لأنها تساعد في تحديد تلك الحجج باعتبار ما نحتاج لإثباته وكذلك إلى أي مدى نحتاج أن نثبته.

القرائن الخاصة بما يحتاج فريقك أن يثبته

القضايا التي تستخدم لفظ «يجب»

ماذا يعني إذا قلنا إنه يجب علينا عمل شيء ما؟، قد تكون لدينا فكرة عامة حول المعنى العام لكلمة «يجب»، ولكن في المناظرة يكون لكلمة «يجب» معنى خاص - لنفترض أن شخصاً ما قال: «يجب علينا قتل العاطلين عن العمل لكي يتوقف دافعوا الضرائب عن دفع المساعدات الاجتماعية». كثير منا سيستاء من هذه القضية، رغم أن هذه القضية قد تبدو عملية إلا أنها خاطئة لأنها ليست أخلاقية، لنفترض في المقابل أن شخصاً ما قال: «يجب على الحكومة أن تشتري لكل مواطن سيارة رولز رويس وتبني له بركة سباحة». كثير منا سيجد هذا الاقتراح مثيراً للسخرية لأنه قد يكون لطفاً من الحكومة أن تقوم بعمل مثل هذا، ولكن الحكومة ليس لديها المال الكافي للقيام بهذا بشكل عملي. يتضح لنا من خلال هذين المثالين المتناقضين مبدأ عام وهو: **أن نقول إن شيئاً ما يجب أن يتم يعني أن هناك أمراً ملزماً أخلاقياً وعملياً للقيام به**، ولذلك من الأفضل أن نعرف «يجب» على أنها «إلزامية أخلاقية وعملية». وخلال تطويرك لحججك تحتاج أن تبين لماذا ترى أن مقترحك جدير بالدعم أخلاقياً وعملياً في آن واحد.

على سبيل المثال، يمكن النظر في هذه القضية: «يعتقد المجلس أنه يجب دفع تعويضات عن المظالم التي ارتكبتها الأجيال السابقة في حق الأجيال الحالية». وقد يكون السبب الأخلاقي للقيام بمثل هذا هو أن علينا التزاماً أخلاقياً لتصحيح أخطاء الماضي - بتعويض أولئك المحرومين اليوم بسبب مظالم الماضي، غير أن فريق الموالاتة يجب ألا يتوقف عند هذا الحد - لأن الأمر يجب أن يكون له سبب عملي كذلك، فعلى سبيل المثال، قد يكون السبب العملي لتعويض هؤلاء الناس هو أن نوفر الأمن في المناطق المضطربة أو نخفف المظالم فيها بغية نشر السلم الاجتماعي.

وبالمثل لنفترض أننا نناظر حول هذه القضية: «يعتقد المجلس أن على الحكومات ألا تتدخل لإنقاذ الشركات الخاصة». فقد تكون القضية الأخلاقية في هذه المناظرة هي أنه من غير الأخلاقي أن تستخدم الحكومات أموال دافعي الضرائب لإنقاذ المديرين والمستثمرين الذين مارسوا في كثير من الأحوال تصرفات غير مسؤولة، أما القضية العملية في هذه المناظرة فقد تكمن في أن الحكومات التي تنقذ الشركات الخاصة تشجع المجازفة المتهورة في المستقبل، وعلى إثر هذا التشجيع ربما يصبح المديرين والمستثمرون أقل حرصاً في قراراتهم إذا علموا أن الحكومة ستتولى إصلاح أخطائهم.

عندما لا تحمل كلمة «يجب» معنى «الإلزام الأخلاقي والعملي»

في الغالب الأعم، كل قضية تتضمن كلمة «يجب» تكون حول ما إذا كان شيء ما يجب أن يحدث إما بسبب إلزام أخلاقي أو عملي أو كليهما، بيد أن الهم الأساسي كما ذكرنا سابقاً، في تعريف أي قضية ينبغي أن ينصب في تحديد «الموضوع». وهذه المنهجية تقود حتماً إلى استثناءات من القاعدة - على سبيل المثال، لننظر إلى القضية التالية: «يعتقد المجلس أن القرن الجديد يجب أن يكون أفضل من القرن الماضي» - ما هو الموضوع في هذه المناظرة؟ من الواضح أن الموضوع هو هل سيكون القرن الـ ٢١ أفضل أم أسوأ من القرن الـ ٢٠؟ (بغض النظر عما قد يعنيه هذا)، ولنفترض كذلك أن فريقك عرّف «يجب» على أنها إلزامية أخلاقية وعملية، ففي هذا الحالة ستجادل: هل نحن ملزمون أخلاقياً وعملياً أن نجعل القرن القادم أفضل من الماضي أم لا؟ وبمعنى آخر ستكون المناظرة حول ما إذا كان يجب على البشر أن يجعلوا هذا العالم مكاناً أفضل، وهذا ببساطة ليس موضوعاً ذا معنى يصلح للمناظرة، حيث إن فريق الموالاتة سيعرف الموضوع على أنه بديهية وهنا ستكون نهاية المناظرة حيث لا أفق.

المثال الآخر الذي يمكن أن نسوقه هنا هو هذه القضية: «يعتقد المجلس أننا يجب أن نحسد أجدادنا». فما هي الموضوعات التي انطوت عليها هذه المناظرة؟، إنها على الأرجح:

• ما إذا كان عصر أجدادنا أفضل من عصرنا، و/أو.

• ما إذا كان من الأفضل أن تكون مُسنأً من أن تكون صغير السن.

غير أنه إذا ما فسّر الفريقان كلمة «يجب» على أنها تعني «الإلزامية أخلاقية وعملية» فإنهم سوف يتناظرون حول المنافع، إن وجدت، والتي يمكن التحصل عليها من حسد أجدادنا. أما الفريق المعارض فيمكنه إثارة حجج واهية من مثل: «إن الحسد انفعال إنساني مدمر بطبيعته ومن الذنوب العظيمة، ولذا يجب علينا ألا نحسد أحداً». إن هذه المنهجية تخالف بشكل واضح موضوع القضية المطروحة للمناظرة، وكان على الفريقين أن يدركا أن هذه القضية كانت استثناءً عن الاستخدام العادي لكلمة «يجب».

عندما تحمل كلمات أخرى معنى «الإلزام الأخلاقي والعملي»

كثير من الموضوعات في مجتمعنا يمكن اختزالها في سؤال جوهري هو: هل يجب أن نقوم أو لا نقوم بعمل شيء ما؟ فليس مستغرباً إذاً أن كثيراً من القضايا تشير إلى هذا السؤال دون الحاجة إلى استخدام كلمة «يجب» - ولنضرب لذلك مثلاً في المناظرة التي دارت حول القضية التالية: «يعتقد المجلس أن التعليم الجامعي حق مكتسب». قال فريق الموالاتة: «إن الحق هو ما يجب على الحكومة أن تحميه، ولأن تكاليف الدراسة الباهظة تمنع بعض الناس من الذهاب إلى الجامعة، فإن على الحكومة التزام أخلاقي وعملي بتخفيض رسوم الدراسة عن طريق زيادة التمويل من خلال

القروض والمنح أو الدعم المالي المباشر للجامعات، والموضوع هنا هو ما إذا كان ينبغي زيادة الإنفاق الحكومي على التعليم الجامعي.

كان الموقف الشخصي لفريق المعارضة هو أنه لا يود أن يجادل ضد زيادة التمويل الحكومي، وبدلاً من تقبل الوضع ولعب الموقف الصعب (سنتعرض لهذا بشيء من التفصيل لاحقاً) قرر الفريق أن يعرف القضية على أنها تساؤل عن الحقيقة وعلّق قائلاً: «إن الموضوع هو ما إذا كان التعليم الجامعي حقاً مكتسباً، فإن الحق المكتسب هو ما ينبغي أن يكون متاحاً للجميع، نحن نتفق مع فريق الموالاتة بأن الرسوم الدراسية تحول دون أن يحظى كل الناس بالحصول على التعليم العالي، ولذلك فإن التعليم العالي ليس حقاً لأنه ليس معترفاً به حالياً في مجتمعنا على أنه حق» - بهذه الطريقة جادل فريق المعارضة في قضية موازية لتلك التي طرحها فريق الموالاتة، لقد هسّر فريق المعارضة القضية بطريقة تمكنهم من تقديم جدل مشابه لما قدمه فريق الموالاتة (سيتم شرح المواقف الموازية بتفصيل أكثر في الفصل الثاني من هذا الكتاب).

كان ينبغي أن يكون الموضوع الواضح للمناظرة على هذا النحو: هل من حق كل منا أن يكون قادراً على الحصول على تعليم جامعي إذا أراد؟ بمعنى آخر كانت منهجية الموالاتة صحيحة بينما منهجية المعارضة لم تكن كذلك، ورغم أن كلمة «يجب» لم تظهر في نص القضية، إلا أنه كان ينبغي على الفريقين أن يعرفوا القضية على أنها تشير إلى موضوع ما إذا كان على الحكومة التزام أخلاقي وعملي في توفير تعليم عالٍ مدعوم، لأن هذا هو الموضوع الواضح الذي ورد في نص القضية. والنوع المهم من أنواع القضايا الذي يقع ضمن هذه الفئة يكون عادة حول ما إذا كان شيء ما «مبرراً». وهذه الفئة سيتم مناقشتها لاحقاً.

القضايا التي تستخدم لفظ «الإفراط»

الكثير من القضايا تتساءل عما إذا كان هناك «إفراط» في شيء ما، فمثلاً القضية التالية: «يعتقد المجلس أن هناك إفراطاً في الأموال التي تنفق على الرياضة» أو «يعتقد المجلس أننا نولي اهتماماً مفرطاً بالتلفزيون» - تتطلب القضايا التي تستخدم لفظ «الإفراط» منك أن تبين ثلاثة أمور:

١- أن هناك إفراطاً (في حالة الإسراف) أو تفريطاً (في حالة الشح).

٢- أن الضرر يفوق المنفعة.

٣- أن الإفراط أو التفريط يسببان الضرر.

ولننظر إلى هذه القضية على سبيل المثال: «يعتقد المجلس أن هناك إفراطاً في الإنفاق على الرياضة». عادة ما يتناول المناظرون المبتدئون هذه القضية عن طريق المجادلة التالية: «هناك الكثير من المال في الرياضة، والرياضيون المحترفون غالباً لا يلعبون بروح رياضية جيدة، ولذلك فإن هناك

إسرافاً في المال في مجال الرياضة» - من الواضح أن ما هو غائب هنا هو تفسير كيف أن كثرة الأموال في الرياضة تسبب الحالة السيئة من الروح الرياضية، وما لم يتم إعطاء هذا التفسير فإنه سيكون من السهل جداً على المعارضة أن يجادلوا أن سوء الروح الرياضية ليس بسبب كثرة المال في الرياضة، وذلك لأن الروح الرياضية السيئة منتشرة حتى بين اللاعبين الهواة أيضاً.

القضايا التي تتطلب حكماً بـ «ال فشل»

هناك العديد من القضايا التي تتطلب منا الحكم على شيء ما بأنه نجح أو فشل، ولنضرب مثلاً على ذلك بهذه القضية: «يعتقد المجلس أن الأمم المتحدة قد فشلت» أو «يعتقد المجلس أن الرأسمالية قد فشلت». وهذه المناظرات تكون عادة غامضة جداً إلا إذا تم استخدام اختبار معين لتحديد متى يمكن القول بأن الفشل قد حصل بالفعل، وبمعنى آخر إن مفهوم الفشل يضع أمامنا صعوبات لا يمكن التغلب عليها فقط من خلال تقديم تعريف دقيق لكلمة «فشل» لأنك بالإضافة إلى ذلك تحتاج إلى اختبار معين يتصل بموضوع المناظرة بشكل مباشر.

هناك نوعان أساسيان من الاختبار: إخفاق في تلبية التوقعات، وإخفاق في تلبية معايير خارجية معينة.

١- الإخفاق في تلبية التوقعات، وهذا مفيد خصوصاً حينما يكون للمنظمة نفسها أهداف معلنة، ونادراً ما تتم المناظرة حول حركة أو منظمة لها أهداف معلنة وواضحة، غير أنه في مثل هذه الحالة، يمكنك الاستعانة ببعض المؤشرات وهي في الأساس التوقعات المشروعة التي تمكن المجتمع من الحكم على نجاح تلك الحركة أو المنظمة من عدمه.

٢- الإخفاق في تلبية معايير خارجية معينة، وهذه طريقة شائعة أكثر تستخدم فيها معايير تقوم أنت وفريقك في مرحلة الإعداد بتصميمها وتطبيقها، وإذا نظرنا في القضية المقترحة سابقاً على سبيل المثال: «يعتقد المجلس أن الحركة النسوية قد فشلت» نجد أن الحركة النسوية لم يكن لها مطلقاً نسق واحد من الأهداف المعلنة، ولذا فإنه من الضروري أن نضع بعض المحددات بحيث يمكن للفريقين مثلاً أن يقولوا «إن الموضوع يتمحور حول ما إذا كانت الحركة النسوية قد أحدثت مساواة حقيقية وجوهرية بين الجنسين»، بمعنى إذا كانت إصلاحاتها قد أزلت بشكل أساسي التفرقة ضد المرأة، أم إنها فقط جعلت هذه التفرقة أقل وضوحاً للعيان.

يجب أن نتسم المحددات كما هو الحال في التعريفات بالإنصاف، وإلا فإن فريقك سوف ينزلق في متاهة المجادلة في البديهيات مما يؤدي إلى خسارة فريقك للمناظرة - أنظر مرة أخرى إلى القضية التي أثارناها سابقاً كمثال: «يعتقد المجلس أن الرأسمالية قد فشلت». فإذا كان فريق الموالاتة قد حدد معياره للفشل على أن الأنظمة الرأسمالية «فشلت في إزالة الفقر» مثلاً، فإن الفريق سيجادل في قضية بديهية (كما شرحناها سابقاً)، حيث يعني «الفشل» الفشل في إزالة الفقر ولأن الفقر ما

يزال موجوداً في الأنظمة الرأسمالية فإنه يمكن القول بأن الرأسمالية قد فشلت». إذا كان تفسير فريق الموالاتة لكلمة «فشلت» في هذه الحالة صحيحاً، فإنهم سيكسبون الحجة بطريقة تلقائية، وهذه بالفعل طريقة مؤكدة للخسارة في المناظرة.

وثمة سؤال آخر ينبغي أن يطرح وهو: «من أي جهة فشلت؟» ولتوضيح هذه النقطة سنضرب مثلاً بالقضية التالية: «يعتقد المجلس أن الحركة النسوية قد فشلت». وهذا يمكن أن يعني أنها «خذلت المجتمع» أو أنها «خذلت المرأة». وفي هذه الحالة بالذات ربما لا توجد إجابة صحيحة، غير أنه يجب على كل فريق أن يقرر أيًا من هاتين المنهجيتين سيستخدم، مع مراعاة تطبيق قاعدة الإنصاف السابقة الذكر - بمعنى أنه لا يمكنك أن تفسر الجماعة المقصودة بما يكفل لك الفوز بالمناظرة - ولناخذ مثلاً توضيحاً على ذلك، لو أن القضية كانت: «يعتقد المجلس أن الرأسمالية قد فشلت» فليس بإمكان فريق المعارضة أن يقول مثلاً: «فشلت» هنا تعني فقط أنها «خذلت الأغنياء» لأن هذا لن يترك للموالاتة أي فرصة للمناظرة.

وأخيراً فإن هناك أمراً يتعلق بموضوع أين يمكن تضمين هذه المحددات، والإجابة ببساطة هي أنه حيثما تستخدم هذه المحددات لإعطاء معنى لكلمة في القضية (كما هو الحال في المثال الذي عرضنا له الآن) فإنها تصبح جزءاً من التعريف (سنناقش هذا الموضوع بتفصيل أكثر في الخطوة الثانية).

قضايا «الكرة الحمراء الكبيرة»

من بين كافة مصطلحات المناظرة، ربما يعتبر مصطلح «الكرة الحمراء الكبيرة» أكثرها غموضاً رغم أن المفهوم في حد ذاته بسيط جداً. ولتوضيح هذا الأمر لنفترض أنني أمسك بشيء ما وبدون إبداء أي توضيح ندخل في مناظرة حول القضية: «يعتقد المجلس أن هذا الشيء هو كرة حمراء كبيرة» فما الذي يفترض بفريق الموالاتة أن يثبتوه؟ ببساطة سيحتاجون إلى إثبات ثلاثة أشياء:

- أن الشيء كبير.
- أنه أحمر.
- أنه كرة.

وماذا على فريق المعارضة أن يبين؟ إن عليهم أن يبينوا أن ذلك الشيء ليس كرة حمراء كبيرة ويمكنهم عمل ذلك من خلال إثبات الآتي:

- أن الشيء ليس كبيراً.
- أنه ليس أحمرًا.
- أنه ليس كرة.

يمكن تلخيص مبدأ قضية الكرة الحمراء الكبيرة من خلال الاقتباس التالي من (بلاك أدر-

الحلقة الأولى - السلسلة رقم ٢ - تأليف ريتشارد كيرتيس و بن إلتون).

إدموند: إنني أبحث عن معلومات عن امرأة حكيمة.

كرون: أه، المرأة الحكيمة... المرأة الحكيمة.

إدموند: نعم المرأة الحكيمة.

كرون: هناك أمران ينبغي عليك يا سيدي أن تعرفهما عن المرأة الحكيمة. أولهما أنها... امرأة وثانيهما أنها....

إدموند: ... حكيمة؟

كرون: أنت تعرفها إذا!!

كما أدرك إدموند، إن مبدأ قضايا الكرة الحمراء الكبيرة ليس صعب الفهم في حد ذاته. إن النقطة المهمة هنا هي أن فريق المعارضة قد يدحض أياً من هذه المتوالفات من العناصر التي كان متوقفاً من الموالات أن تثبتها أو كلها، ولربما أنك الآن تقول «ولكن كم مرة سوف نحتاج بالفعل لنتناظر حول الكرات الحمراء الكبيرة؟» والإجابة هي: قد لا نحتاج لذلك مطلقاً ولكن كثيراً من القضايا المطروحة للمناظرة تتبع الأسلوب نفسه.

لننظر مثلاً إلى هذه القضية: «يعتقد المجلس أننا يجب أن نحد من النمو السكاني بإصدار تشريعات تمنع ذلك» فما الذي ينبغي على الموالات أن يثبتوه في هذه الحالة؟ يتوجب عليهم توضيح نقطتين:

١- أن هناك حاجة للحد من النمو السكاني.

٢- أننا يجب أن نسن التشريعات لذلك (وليس فقط من خلال التعليم والتوعية). ويمكن لفريق المعارضة أن يبينوا أنه لا توجد حاجة للحد من النمو السكاني، أو أن التشريعات ليست هي السبيل المناسب لذلك (أو كليهما معاً).

إن القضية الأساسية للمعارضة في هذه الحالة هي أنهم لا يختارون جزءاً غير متعلق بالقضية لتقنيده والرد عليه - على سبيل المثال لنرى هذه القضية: «يعتقد المجلس أن لندن استحققت أن تمنح حق استضافة أوليمبياد ٢٠١٢» - يمكن لفريق المعارضة، من حيث المبدأ، دحض هذه القضية بالقول «نوافق بأن لندن مدينة مثالية لاستضافة الألعاب الأولمبية، ولكن المدينة تحتاج إلى مزيد من الوقت لتحسين البنية التحتية من فنادق ومواصلات». ولذا فإنه كان ينبغي منح لندن حق استضافة أوليمبياد ٢٠١٦ بدلاً من ٢٠١٢، غير أن هذه الحجة ركيكة لأنها تقر بجزء كبير من موضوع المناظرة لصالح الموالات (مناسبة لندن لاستضافة الألعاب الأولمبية) ولأنها تركز على تفاصيل ليست مهمة نسبياً (تأخير لمدة أربع سنوات). أتمنى أن يكون المفهوم قد اتضح، فبالرغم من أنه كان بإمكان فريق المعارضة، من حيث المبدأ، تفنيد حتى أصغر جزء من قضية «الكرة الحمراء الكبيرة»، إلا أنه وبشكل عام سيكون الأمر أكثر استراتيجياً إذا ما تم اختيار الموضوع أو الموضوعات الأكثر أهمية، حيث تكمن المناظرة الحقيقية، وفي هذا السياق بدا فريق المعارضة وكأنه يقول أن الشيء هو بالفعل كرة وأنه كرة كبيرة ولكنها ليست حمراء، وهذا موقف هزيل دون شك لأنه يتراجع في ثلثي القضية.

القرائن الخاصة بالمدى الذي يحتاج إليه فريقك ليثبت حجته

لقد رأينا عدداً من القرائن الخاصة بما تحتاج أن توضحه لكي تدعم موقفك من القضية بشكل جيد، ونحن الآن بحاجة إلى أن ننظر إلى بعض القرائن المتعلقة بحجم أو بعدد المرات التي تحتاج أن تبين أن شيئاً ما صحيح لكي تدعم موقفك من القضية بشكل جيد.

الحقيقة العامة

وهذا الأمر متعلق بالقضايا الوصفية أكثر منه بالقضايا المعيارية، بمعنى القضايا التي تسأل عما هو كائن؟ وليس القضايا التي تسأل عما يجب أن يكون؟ كما أنه وثيق الصلة بالقضايا التي تتطلب بعض المقارنات - على سبيل المثال: «يعتقد المجلس أنه من الأفضل أن تكون ذكياً من أن تكون طيباً» أو «يعتقد المجلس أن الحواسيب أهم من الكتب».

والسؤال الآن هو: هل يحتاج فريق الموالاتة إلى أن يبين أن القضية دائماً صحيحة، أو أنها أحياناً صحيحة، أو أنها غالباً صحيحة أو أي شيء آخر؟ والإجابة هي أنه في أغلب الحالات يجب على فريق الموالاتة أن يعرض القضية على أنها صحيحة عموماً (أو أنها صحيحة بشكل عام)، وعلى فريق المعارضة أن يبينوا أن القضية عموماً ليست صحيحة لأنه ليس من الممكن أن توضع نسبة مئوية دقيقة تحدد عدد الحالات التي يجب أن يكون فيها شيء ما صحيحاً لكي يعتبر صحيحاً.

ولذلك لنرى القضية التي أشرنا إليها سابقاً كمثال لمزيد من التوضيح: «يعتقد المجلس أنه من الأفضل أن تكون ذكياً من أن تكون طيباً» - على كلا الفريقين أن يفهما القضية على أنها «يعتقد المجلس أنه في العموم تعتبر مقولة (من الأفضل أن تكون ذكياً من أن تكون طيباً) صحيحة». وبناءً على هذا الأساس.

وهذه القاعدة ينبغي ألا تتغير من تعامل الفريقين مع القضية، وسواء كانوا يدركون هذا أم لا فإن غالبية الفرق تجادل حول الحقيقة «العمومية» في أغلب الحالات على كل حال، غير أنه ينبغي التنبيه إلى أنه ليس كافياً أن نقول إن القضية هي أحياناً صحيحة أو أحياناً غير صحيحة، والحالة المشهورة لهذا الخطأ تتمثل في استخدام أدولف هتلر كمثال سهل، ولتوضيح هذه الفكرة لنعد إلى القضية: «يعتقد المجلس أنه من الأفضل أن تكون ذكياً من أن تكون طيباً». يمكن لفريق المعارضة أن يجادل أن «هتلر كان ذكياً جداً، ولكنه لم يكن طيباً - انظر إلى المعاناة التي سببها، ولذلك من الأفضل أن تكون طيباً من أن تكون ذكياً». غير أن هذه المنهجية خاطئة، فرغم أنه صحيح من دون شك أنه كان من الأفضل أن تكون طيباً من أن تكون ذكياً في الحالة الخاصة بهتلر، إلا أن الحجة لا تقدم شيئاً لبيان أنه من الأفضل عموماً أن تكون طيباً من أن تكون ذكياً، ولذلك فإن منهجية كلا الفريقين يجب أن تركز بدلاً من هذا على بناء حجج يمكن أن تنطبق عموماً، ومن ثم استخدام أمثلة ليست متطرفة لجانب أو لآخر - سوف نعود إلى عملية بناء وتطوير الحجج لاحقاً.

يكثر استخدام هتلر كمثال في المناظرات حول موضوعات شتى، ويعود ذلك ربما إلى أنه شخصية تاريخية معروفة جداً وفي نفس الوقت يمثل تجسيدا واضحا للشر عند كثير من الناس، ولذلك غالباً ما يتم توظيفه للفوز في أي جدال - هذه الطريقة للأسف ضعيفة جداً فهتلر ونظامه كانوا متطرفين جداً في كل شيء تقريباً، وعليه فإنه من غير المحتمل أن يكون أي موضوع أو حجة أو وجهة نظر اليوم مثل هتلر، وهذا لا يعني بطبيعة الحال أنك لا تستطيع أن تستخدم هتلر وألمانيا النازية في المناظرات، ففي بعض الأحيان يمكن أن تكتشف أن الشرح الدقيق والتحليلي للرايخ الثالث (ألمانيا النازية) يدعم حجتك بشكل جيد، غير أن أغلب المناظرين الذين يستخدمون هتلر كمثال لا يقدمون هذا التحليل، وبدلاً من ذلك يستخدمون اسمه كقياس بسيط لكل أنواع الشر، إذا كانت حجتك تعتمد على الاستدلال البسيط بمثال متطرف فأنت تحتاج إلى أن تبحث عن مثال آخر، وإن لم تجد مثلاً آخر فابحث عن حجة أخرى.

القضايا المطلقة

إن أكثر الاستثناءات وضوحاً للقاعدة المتعلقة بالحقيقة العامة المذكورة سابقاً يحدث في القضايا التي تحدد شيئاً مطلقاً. ولنلق نظرة على هذه القضايا على سبيل المثال: «يعتقد المجلس أنه يجب على كافة البالغين أن ينتخبوا». أو «يعتقد المجلس أننا أصبحنا كلنا الآن من الحركة النسوية» أو «يعتقد المجلس أنه يجب أن يكون للجميع الحق في الحصول على التعليم الجامعي».

ما الذي يجب على فريق الموالاتة أن يبينوه في هذه القضية؟ بكل وضوح، لا يمكننا أن نتوقع من فريق الموالاتة أن يثبتوا القضية في كل الأحوال، فهذا غير معقول وسيغفل الموضوع الحقيقي الذي طرحه القضية - على سبيل المثال في القضية: «يعتقد المجلس أنه يجب على كافة البالغين أن ينتخبوا» ليس كافياً بالنسبة للمعارضة أن يقولوا «لا يفترض بأولئك الذين هم في حالة غيبوبة أن ينتخبوا» وفي القضية: «يعتقد المجلس أنه ينبغي أن يتسنى للجميع الحصول على التعليم الجامعي» نجد أنه من غير الكافي أن تقول المعارضة «الأميون ليس لهم الحق في الحصول على التعليم الجامعي». فمن الواضح أن فريق المعارضة في كل حالة يتجنب الموضوع الواضح للمناظرة وهو الاقتراع الإجباري في القضية الأولى والدعم الحكومي للتعليم الجامعي في الثانية، لقد أفرد المعارضون أقليات ليست ذات أهمية، الأمر الذي لا يتطلب من فريق الموالاتة أن يعارضه بالضرورة.

ولذلك فإن القاعدة فيما يتعلق بالقضايا المطلقة هي: **أن على فريق الموالاتة أن يبين أن القضية صحيحة في كل الأحوال فيما عدا فئات ليست ذات أهمية مطلقاً، وعليه فإنه ليس على فريق الموالاتة أن يذكر كل الحالات التي يمكن تخيلها، وأن يبين أن القضية صحيحة في كل من هذه الحالات، بل يجب أن تنطبق حججه العامة على كل حالة تمثل أهمية كبيرة - على سبيل المثال في القضية: «يعتقد المجلس أن على كل البالغين أن ينتخبوا».**

١- فيليبس، ج و هووك، ج (١٩٩٤) كتاب المناظرات. مطابع جامعة نيو ساوث ويلز، سيدني ص. ٧٥.

نجد أن فريق الموالاتة لا يحتاج أن يبين لماذا يجب على الرجال أن يصوتوا في الانتخاب؟ ولماذا يجب على النساء أن يصوتن في الانتخاب؟ ولماذا على الأمريكيين الأصليين أن يصوتوا؟ ولماذا على المتقاعدين أن يصوتوا؟ وهكذا دواليك - يكفي أن نبين أن آراء الناس مهمة بدرجة كافية لمطالبتهم بالتعبير عنها بالقانون، وهذه حجة عامة تنطبق على كل الحالات فيما عدا الحالات التي لا تمثل أهمية تذكر.

ولكن كيف نحدد ما إذا كانت مجموعة معينة تمثل أقلية ليست ذات أهمية؟ يجب عليك أن تحدد ذلك في سياق الموضوع المطروح للمناظرة - رأينا سابقاً على سبيل المثال أن الأميين كانوا أقلية ليست ذات أهمية تذكر بالنسبة لمناظرة حول الحصول على التعليم الجامعي، ولكن في مناظرة أخرى ربما يكون التركيز فيها على واجبات الحكومة نحو الأميين، وفي هذه الحالة فإن الأميين هم الفئة ذات الأهمية القصوى لأنهم يمثلون الموضوع برمته، وأساساً كما ذكرنا سابقاً وأكدنا عليه مراراً أن أفضل طريقة هي أن نسأل أنفسنا «ما هو موضوع المناظرة؟» وبعدها نناظر في ذلك الموضوع تحديداً.

بعض القضايا المطلقة لا تنطوي على فئات غير مهمة، بمعنى آخر كلمة «كل» في بعض المناظرات تعني بالتحديد ما تعنيه، وقد يكون أفضل مثال على هذا هو القضية التالية: «يعتقد المجلس أن عقوبة الإعدام دائماً خطأ»^٢. قد يحاول فريق الموالاتة أن يجادل أنه «لا يمكن تبرير عقوبة الإعدام، إلا في حالة السفاحين المعاندين» وهذا يعني أن الموالاتة يمكن أن يعتبروا السفاحين المعاندين فئة غير ذات أهمية لأغراض هذه القضية، غير أنهم لا شك مخطئون، حيث إن موضوع المناظرة برمته هو ما إذا كانت عقوبة الإعدام مقبولة في الأساس، فبتقديم هذا الاستثناء فإن فريق الموالاتة يتراجع بشكل واضح عن المناظرة.

قضايا «التبرير»

تتطلب الكثير من القضايا الحكم عما إذا كان شيء ما مبرراً أو قابلاً للتبرير، وهذه عادة ما تكون قضايا مطلقة تحت مسمى آخر.

والسؤال الأول هو هل هذه القضايا وصفية أم معيارية؟ بمعنى هل تسأل عما هو كائن أم عما يجب أن يكون؟ ولتوضيح هذا نضرب المثال التالي: «يعتقد المجلس أن عقوبة الإعدام مبررة» - هل على فريق الموالاتة أن يبين أن بعض الدول تبرر عقوبة الإعدام (الولايات المتحدة مثلاً)، أم إن عقوبة الإعدام يجب أن تبرر؟ من الواضح أن الخيار الأول لا يفضي إلى أي نوع من أنواع المناظرة، ولو كانت هذه هي الطريقة الصحيحة فإن فريق الموالاتة سيكسب القضية ببساطة من خلال بيان أن الولايات المتحدة كمثال تبرر عقوبة الإعدام، ولكن بدلاً من هذا فإن مناظرات «التبرير» دائماً تكون

٢- فيليبس، ج و هووك، ج (١٩٩٤) كتاب المناظرات. مطابع جامعة نيو ساوث ويلز، سيدني ص. ٧٥-٧٦.

مناظرات معيارية، أي أنها مناظرات من نوع «يجب» ولكنها متخفية، ولذلك فإن كل التوجيهات التي تعرضنا لها سابقاً فيما يتعلق بمناظرات «يجب» ينبغي أن تطبق في مثل هذه الحالات بما في ذلك المتطلب العام الذي بموجبه يتوقع من الفرق أن تتعامل مع الجانب الأخلاقي والعملي للموضوع، (والفارق الوحيد هو أن قضايا التبرير تميل إلى أن تتساعل عما إذا كان شيء ما مقبولاً أخلاقياً وعملياً بدلاً من التساؤل عما إذا كانت ثمة إلزامية أخلاقية وعملية في الموضوع. أما في التطبيق العملي فليس ثمة فرق في الإجابة على هذين التساؤلين).

أما السؤال الثاني فهو إلى أي مدى ينبغي على الموالات أن يبينوا أن القضية صحيحة؟ كما هي العادة، الجزء الأكبر من الإجابة يعتمد على السياق، عادة ما تظهر كلمة «تبرير» فقط في سياق المناظرات التي تدور عموماً حول الموضوعات المستهجنة وليس في سياق الموضوعات المتعلقة بمقترحات السياسات المحايدة، ولذلك فإن الطريقة الصحيحة عموماً هي أن نتعامل مع مناظرات «التبرير» على أنها تدخل في فئة المناظرات المطلقة، فإذا كانت القضية مثلاً: «يعتقد المجلس أن الإرهاب مبرر» فإنه يتوقع من فريق الموالات أن يبين فئة واحدة على الأقل من الحالات التي يكون فيها الإرهاب مقبولاً أخلاقياً وعملياً، وهذا يعني أنه بإمكان فريق الموالات أن يقول:

«نحن ندعم الإرهاب عندما يكون الإرهابيون مستعدين للتفاوض، وعندما تكون لديهم أهداف سياسية، وعندما يمثلون فئة لا بأس بها من الرأي العام. ولذلك فسنبين أن الإرهاب كان ولا يزال مبرراً في حالات مثل منظمة الجيش الجمهوري الإيرلندي ومنظمة التحرير الفلسطينية والمؤتمر الوطني الأفريقي، ولكننا على استعداد أن نقر أن الإرهاب غير مقبول في حالات القاعدة ومنظمة أوم الحقيقة المطلقة في اليابان أو حركة إيتا الانفصالية في إقليم الباسك».

من المهم أن نتذكر أنه في بعض الحالات تتضمن مناظرة «التبرير» حالة واحدة فقط أو اعتباراً واحداً فقط، وفي مثل هذه القضايا فإنه من غير المعقول اعتبار ما إذا كان فريق الموالات يحتاج أن يبين الحقيقة العامة أو الأقلية ذات الأهمية الكبيرة أو أي نسبة أخرى، لأن ما يحتاجه فريق الموالات في مثل هذه الحالة هو أن يبين أن القضية محل النقاش مبررة، ولنأخذ القضية التالية كمثال على هذا: «يعتقد المجلس أن الأموال التي تنفق في حملات استكشاف الفضاء مبررة». من غير المعقول أن نسأل عما إذا كان يجب على فريق الموالات أن يبين أن التكلفة يمكن تبريرها بشكل عام أم أنها مبررة في حالات كثيرة لأنه لا يوجد إلا تكلفة إجمالية واحدة (على عكس الجماعات الإرهابية التي ذكرناها سابقاً على سبيل المثال). ولذلك يتوجب على فريق الموالات إثبات أن التكلفة مبررة إجمالاً، بينما ينبغي على فريق المعارضة إثبات أن التكلفة غير مبررة إجمالاً، وفي الأساس أنت بحاجة إلى أن تحدد بدقة موضوع المناظرة التي تواجهك.

إشكالية الضمائر «نحن» و«نا»

من بين الكلمات الشائعة في لغتنا العربية يتميز هذان الضميران بأنهما يسببان إشكاليات غير متوقعة في المناظرات - يصعب إعطاء تعريف مبسط للضمير «نحن» هنا والسبب في ذلك يعود ببساطة إلى أن الكلمة يمكن أن تصف عدداً كبيراً من الجماعات اعتماداً على سياق استخدامها - على سبيل المثال، تشير «نحن» إلى جماعة من الناس في كثير من القضايا المطروحة للمناظرة، ففي القضية التالية: «يعتقد المجلس أننا الجيل الضائع» نجد أن «نا» تشير بوضوح إلى جيل معين، وإذا سلمنا أن المناظرة منعقدة بين مجموعة من الشباب، فقد يكون الجيل المقصود «الأشخاص الذين تتراوح أعمارهم بين ٢١ عاماً أو أقل». وفي القضية: «يعتقد المجلس أننا نولي اهتماماً مفرطاً بالرياضة» نجد أن الضمير «نا» يشير إلى المجتمع ككل، أما في القضية: «يعتقد المجلس أننا يجب أن نقف في وجه أرباب العمل» فنجد أن الضمير «نا» يشير إلى العمال.

ولكن ماذا عن قضايا مثل: «يعتقد المجلس أنه يجب علينا أن نجرّم التدخين» أو «يعتقد المجلس أنه يجب علينا استعادة عقوبة الإعدام؟» - من الواضح أن فريق الموالاتة يجب عليه أن يجادل لصالح إجراءات لا يمكن تحقيقها فقط عن طريق جماعات من الناس، بل إنها تتطلب حكومات - في قضايا من هذا النوع يتم تعريف الضمير «نحن» أو «نا» إما بالحكومة أو الناس الذين يمارسون صلاحيات في إطار حكوماتهم.

وسواء كان الضمير «نا» يشير إلى المؤسسات أو إلى الجماعات من الناس فثمة سؤال آخر يتبادر إلى الذهن وهو: ما هو أوسع نطاق ممكن لتعريف الضمير «نا»؟ وهذا أساساً نفس الموضوع المتعلق بحصر نطاق المناظرة الذي تحدثنا عنه سابقاً، فعلى سبيل المثال يمكن للضمير «نحن» أو «نا» أن يشير إلى مؤسسات أو جماعات حول العالم أو في منطقة معينة من العالم أو في بلد معين وهكذا، وأياً كان قرارك فيحسن بك أن توضح النطاق المقصود عندما تعرف الضمائر «نحن» و«نا».

القرائن الخاصة بتكوين الموقف

سنناقش المنهجية العامة لتكوين موقفك بالتفصيل لاحقاً، إلا أن ثمة قرينتين تستحقان الذكر بشكل خاص هنا لأنهما توفران الزخم العام الذي يجب أن تتسم به حججك.

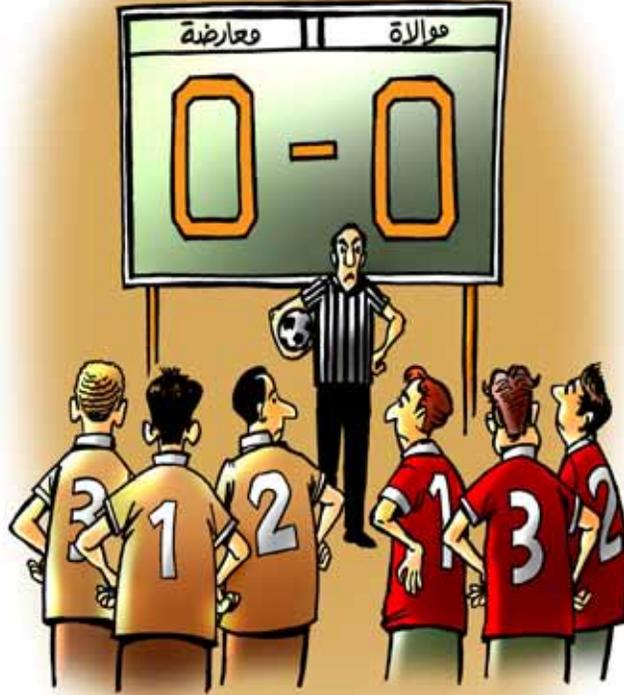
المناظرات المقارنة

تدعو الكثير من المناظرات إلى عمل مقارنات - على سبيل المثال نرى أن القضية التالية: «يعتقد المجلس أنه من الأفضل أن تكون ذكياً من أن تكون طيباً» وكذلك القضية: «يعتقد المجلس أن حلف الناتو أفضل في الدفاع عن حقوق الإنسان من الأمم المتحدة» والقضية: «يعتقد المجلس أن وسائل الإعلام أصبحت أقوى من المدرسة» كلها تدعو إلى عمل مقارنات بين طرفي القضية.

كقاعدة عامة، فإن ما على فريق الموالاتة أن يقوم به هو أن يثبت في هذه المناظرات أن أحد أطراف القضية أقوى من الآخر بشكل أو بآخر (على سبيل المثال أكثر فائدة، أكبر قوة... إلخ). ولكن موقف المعارضة سيكون أقل وضوحاً - من الناحية الفنية بإمكان فريق المعارضة أن يفند قضية المقارنة بطريقتين: إما ببيان أن أحد الطرفين أقل من الآخر، أو أن الطرفين متساويان - ولنضرب مثلاً على ذلك في القضية التالية: «يعتقد المجلس أن وسائل الإعلام أكثر قوة من المدرسة». يمكن لفريق المعارضة أن يفند القضية إما بمناقشة أن «المدرسة أكثر قوة من وسائل الإعلام» أو بالمجادلة بأن «المدرسة ووسائل الإعلام متساويتان في القوة». إلا أن نفي قضية المقارنة من خلال إثبات التساوي بين الطرفين يؤدي إلى تكوين حجة ركيكة جداً، ولذا يحسن بك أن تتجنب هذا - في القضية السابقة ينبغي على فريق المعارضة أن يجادلوا بأن «المدرسة أكثر قوة من وسائل الإعلام» ولا ينبغي عليهم أن يجادلوا أن «المدرسة ووسائل الإعلام متكافئتان في القوة».

ولكن ما السبب في هذا؟ يمكن توضيح السبب بالاستعانة بصورة البهلوان الذي يمشي على الحبل. لماذا يندهش الناس من المهارات التي يتمتع بها هذا البهلوان؟ لأنه يستطيع أن يمشى بكل حذر على طول خط رفيع دون التمايل إلى أي من الجانبين. بلغة المنطق هذا هو بالضبط ما يحاول فريق المعارضة عمله عندما ينفي قضية المقارنة من خلال التكافؤ: يصبح على الفريق أن يوازن حججه بشكل دقيق بينما يقر في نفس الوقت بمعظم موقف فريق الموالاتة، فعلى سبيل المثال في القضية المذكورة سابقاً يمكن للمعارضة الضعيفة أن تجادل: «نحن نتفق تماماً مع الأسباب التي أوردها فريق الموالاتة بأن وسائل الإعلام قوية جداً ولكن هذه الأسباب تقابلها كذلك أسباب بنفس القوة تدل على هيمنة المدرسة» في هذه المناظرة يحاول فريق المعارضة الخروج بالتعادل بدلاً من الفوز، وهذه الطريقة هي أسهل الطرق لخسارة المناظرة، وكان على فريق المعارضة أن يلعب الكرة الصعبة بدلاً من ذلك كما سنفصل لاحقاً، ومن المفارقة فإن لعب الكرة الصعبة قد يقود فريق المعارضة إلى موقف أصعب ولكنه موقف يؤدي في النهاية إلى أن يكون أكثر نجاحاً بدلاً من تقليد البهلوان!

أما السؤال الأخير الذي تطرحه مناظرات المقارنة هذه كما هو الحال في مناظرات «الفضل» التي ذكرت سابقاً فهو: لمن؟ ولتوضيح هذه الفكرة نطرح هذه القضية: «يعتقد المجلس أن حلف الناتو أفضل في الدفاع عن حقوق الإنسان من الأمم المتحدة». نرى أن هذه القضية تطرح السؤال «أفضل بالنسبة لمن» لأولئك الذين يُعتدى على حقوقهم الإنسانية؟ للمجتمع الدولي عموماً؟ للدول الأعضاء في كل منظمة؟ ليس ثمة إجابة عامة على هذا السؤال، لكن عليك أن تجيب على هذا السؤال وأن تجعل منهجيتك واضحة من البداية.



الخروج بالتعادل بدلاً من الفوز،
أسهل طريقة لخسارة المباراة



المناظرات المتعلقة بعصر أو جيل محدد

بعض القضايا تتساءل عن خصوصية من خصوصيات عصرنا الحاضر وهذه القضايا غالباً ما تتضمن الكلمات «العصر» أو «الجيل» - ولنسق المثال التالي لتوضيح هذه الفكرة : «يعتقد المجلس أننا نعيش عصر العم سام» - بعض القضايا الأخرى هي أصلاً قضايا تتعلق بـ«العصر» ولكنها مصاغة بشكل متخف - على سبيل المثال، القضية: «يعتقد المجلس أن هذا العام هو عام ١٩٨٤م» يمكن أن تكون متعلقة بموضوعات الخصوصية في مجتمعنا في تلك الفترة تحديداً. وهذا يعني أن هذا المعنى الضمني (وهو تفسير واحد على كل حال) للقضية هو أن هناك شيئاً ما خاصاً أو مختلفاً في تلك الفترة تحديداً فيما يتعلق باحترامه أو عدم احترامه للخصوصية.

عندما تواجه قضية توجي بأن هناك شيئاً ما خاصاً بفترة محددة من التاريخ ينبغي عليك أن تطرح عدداً من الأسئلة المهمة بحيث تكون الإجابة على هذه التساؤلات أساسية بالنسبة لتكوين موقفك (كما سنعرض له لاحقاً). وكقاعدة عامة ينبغي عليك أن تسأل الأسئلة التالية:

• لماذا هذه الفترة الزمنية أو هذا الجيل بالتحديد؟

وهذا السؤال يوجه تفكيرك نحو موضوع المناظرة، على سبيل المثال إذا كانت القضية: «يعتقد المجلس أننا الجيل الضائع» ينبغي عليك أن تبدأ بالسؤال «ما هي الخصائص التي تميز جيلنا بأنه جيل ضائع؟»

• لماذا ستكون هذه الفترة الزمنية، أو هذا الجيل الآن تحديداً؟

وهذا السؤال دائماً ما نغفل عنه، ولكنه سؤال حيوي لتكوين موقفك، ففي مناظرة الجيل الضائع على سبيل المثال لا تعتبر حجة قوية أن تقول «إن جيل الشباب هم دائماً ضائعون وأن هذا الضياع جزء من مراحل النمو». إذاً لماذا تعتبر هذه الحجة ضعيفة؟ - يعود السبب في ذلك إلى أن التلميح الرئيسي في هذا النوع من القضايا هو: أن هناك شيئاً ما خاصاً أو مختلفاً في هذه الفترة بالتحديد.

والإجابة الأفضل على هذا السؤال يمكن أن تكون: «إن جيلنا ينشأ في عصر سادت فيه نزعة الاستهلاكية بشكل لم يسبق له مثيل وهي عادة ما تستهدف سوق الشباب بشكل حصري».

• ما الذي يميز هذا العصر أو هذا الجيل؟

هذا السؤال يطور إجابة فريقك على السؤال الثاني، فأنت تسأل نفسك «حسناً، إن النقطة المقصودة حول عصرنا الحاضر هي التسويق الجماهيري من خلال وسائل الإعلام الجماهيرية، ثم ماذا بعد؟»

إحدى الإجابات يمكن أن تكون: بينما نشأت الأجيال السابقة في حضان الوالدين والمجتمع، نشأ جيلنا على أيدي شركات التسويق الجماهيري المتعددة الجنسية والتلفزيون التجاري، وهذا يجعلنا

جيلاً ضائعاً لأن النزعة التجارية لا تنظر إلا إلى المصلحة الشخصية، بينما الأجيال السابقة نشأت على أيدي أولئك الذين يتصفون بقيم ومثل الخير». قد يكون هذا غير صحيح، ولكنها حجة مقبولة تجيب على الأسئلة الأساسية: «لماذا الآن؟». وكذلك «ما الذي يميز عصرنا تحديداً؟»

• متى بدأ هذا العصر أو هذا الجيل؟

يعد هذا السؤال ضرورياً لإعطاء توضيح أكثر لما يميز هذا العصر، وكذلك فيما يتعلق بضمان ألا تجادل فقط حول الخصائص الموجودة دائماً في كل عصر (مثلاً الحجة أن «الشباب دائماً ما يكونون ضائعين»).

وغالبا ما ستكون الإجابة على هذا السؤال الأخير هي أنه بدأ كعملية متدرجة بين سنوات معينة، بمعنى أنه لا يلزمك بأن تعطي دائماً تاريخاً واحداً محدداً كتاريخ بداية هذا الجيل - على سبيل المثال في الحالة التي ذكرناها سابقاً، يمكن لفريقك أن يجيب على النحو التالي: إن عصر التسويق الجماهيري للمراهقين كان دائماً عملية متدرجة تعكس ظهور فئة المراهقين كمستهلك مستقل، لكنه أصبح منتشراً تحديداً منذ بداية تسعينيات القرن الماضي، وازداد بشكل متسارع مع اتساع رقعة الشبكة العنكبوتية «الإنترنت».

القرائن الخاصة بالتنبيهات أو رد المسؤولية

إن عالمنا المعاصر يشهد تفشي ظاهرة ما يسمى «الخط الصغير»^٢. وعالم المناظرة ليس استثناءً من ذلك - بعض الحالات يمكن توضيحها وتطويرها بشكل كبير عن طريق إضافة عدد من العبارات مما يسمى اليوم بالتنبيهات أو التحذيرات أو عبارات رد المسؤولية بعد أن يتم تقديم التعريف، وهناك قرينتان تحديداً تستحقان الذكر هنا.

المناظرات الاستشرافية

كثير من المناظرات تتعلق بموضوعات استشرافية لما يمكن أن يكون عليه المستقبل، على سبيل المثال لننظر إلى هذه القضية: «يعتقد المجلس أن القرن الـ ٢١ سوف يكون أفضل من القرن الـ ٢٠» أو «يعتقد المجلس أن المستقبل سيكون في انحدار».

من الواضح أن مثل هذه المناظرات استشرافية بطبيعتها، ولكن لمنع معارضيك والجمهور والحكام من طرح السؤال التالي: «ولكن كيف لك أن تعرف أن العالم سيكون كذلك؟» فإن النقطة الأسهل التي يمكنك طرحها هي أن تذكر أن المناظرة استشرافية بطبيعتها لأنها تتعلق بأحداث مستقبلية، ولأنه ليس لأبي من الفريقين عين على المستقبل فإن كلا الفريقين سوف يحاولان إسقاط الأحداث الحالية على المستقبل، وهذه العبارة تكفي لتنبيه الحكم والجمهور لطبيعة المناظرة.

٢- مصطلح يستخدم للإشارة إلى العبارات التي عادة ما تكتب بخط صغير وتتضمن بعض التنبيهات الهامة أو ما يسمى أحيانا بعبارات رد المسؤولية (الترجم).

المناظرات الإستشراعية



الموضوعات الحساسة

تنطوي المناظرات على موضوعات حساسة ولذلك فلا غرابة أن كثيراً من القضايا قد تهيج مشاعر قوية بين المتناظرين والجمهور والحكام على حد سواء - على سبيل المثال في إحدى مناظرات بطولة العالم لمناظرات المدارس والتي كان أحد الفرق يدافع فيها عن إجراء الاختبارات الطبية على الحيوانات، حدث أن قال أحد أعضاء الجمهور للمتحدث «لو كان عندي بندقية لأطلقت النار عليك» (لتكون واقعة قوية شاهدة على قضية أخرى ليس لها صلة بالمناظرة وهي قضية تنظيم حمل السلاح!).

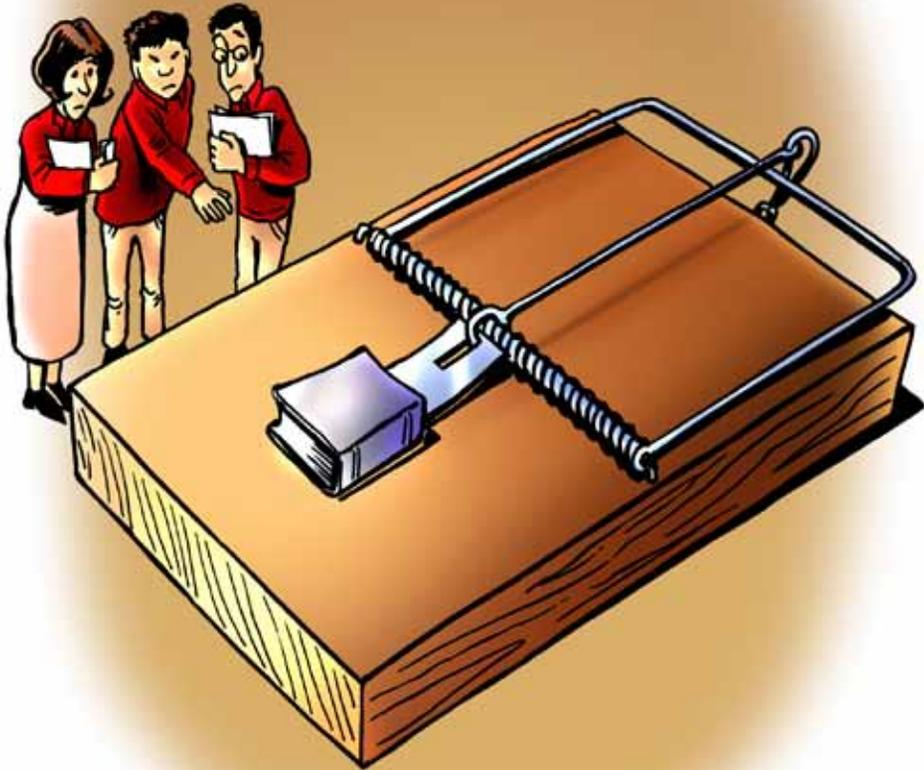
على المتناظرين أن يدركوا أن حكام المناظرات ليسوا آلات وإنما هم بشر، ورغم حذرهم الشديد، إلا أنهم عرضة لأن ينجرّفوا بشكل غير منصف أحياناً بفعل الطبيعة الانفعالية والحساسة لبعض القضايا، ولذلك إذا وجد فريقك نفسه في وضع لا يحسد عليه من حيث الموقف المعطى له في مناظرة ما ولنقل على سبيل المثال إن فريقك يشارك في مناظرة عن «عمالة الأطفال» وكان على فريقك تبرير عمالة الأطفال فإن هذا الموقف قد يكون صعباً أو أحياناً قد يكون الموضوع محل شبهة من الناحية الأخلاقية مثل المدافعة عن الإجهاض، فإنه ينبغي على فريقك أن يستثمر في الغطاء الأخلاقي، وهذا يعني في الأساس إضافة هذه العبارة التذكيرية مباشرة بعد التعريف:

«هذه قضية حساسة، ولدى كثير من الناس مشاعر جياشة نحوها. ورغم هذا فإن على الفريقين أن ينظرا إلى الموضوع الذي نحن بصده في هذه المناظرة بموضوعية وتجرد وعقلانية».

إن هذا النوع من التنبيه يمكن أن يجنب فريقك التناول الشخصي للموضوع ويعمل على الموازنة الواعية للأسئلة المناسبة في المناظرة، وفي المقابل إذا ما وجدت نفسك في الجانب الأخلاقي من القضية، مثل معارضة عمالة الأطفال أو معارضة الإجهاض، فأنت هنا لست بحاجة إلى الغطاء الأخلاقي، فبينما تكون قد ارتكبت خطأً إذا وجّهت موقفك وجهة انفعالية خالصة، فإنه لا يوجد ما يستدعي أن تتخلى كلياً عن استثمار الميول الأولية لدى غالبية المشاهدين نحو موقفك من القضية.

وأخيراً إذا كنت قد بدأت المناظرة بأسلوب موضوعي وهادئ فإنه ينبغي عليك أن تستمر على نفس المنوال، إن الغضب أو العجرفة أو التعالي أو عدم التسامح لن تكسبك ود أحد فضلاً عن حكام مناظرتك - ولتوضيح هذه الفكرة نضرب هذا المثال، لو أتيح لك أن تناظر في بطولة العالم لمناظرات المدارس ضد فريق مصر فقد يكون خطأً فادحاً أن تقول على سبيل المثال «كونك مصرياً لا يعني أنك تعرف عن الأهرامات أكثر منا». بالرغم من أن هذه العبارة منطقية دون شك، إلا أنها تضعف مستوى المناظرة والشعور بالاحترام المتبادل الذي يجب أن يسود، وبالمثل فإن الإشارة - على سبيل المثال - إلى أقلية معينة بأسلوب الخطاب المباشر والفردى أو بأسلوب التعميم (كما في العبارة التي قيلت في إحدى المناظرات المدرسية في أستراليا «إن الأستراليين الأصليين مشعوذون») يبدو أسلوباً متعالياً ونمطياً إلى حد كبير، ولذلك يجب تجنب هذه العبارات تماماً.

الموضوعات الحساسة



باختصار إن من أهم ما يميز المناظرة أنها توفر منبراً لمناقشة الموضوعات المهمة بأسلوب راشد وسديد، وللأسف يغفل المناظرون أحياناً عن هذا مما يوقعهم في المحذور.

الخطوة الثانية: طريقة تكوين الموقف

بعد تحديد موضوع المناظرة وترجمة ذلك الموضوع إلى تعريف عملي، يأتي الآن دور تطوير الموضوع إلى موقف متكامل – هذا الجزء يشرح أفضل طريقة لتطوير المنهجية العامة التي سيتبعها فريقك في طرح وجهة نظره، أما الموضوعات المتعلقة بتطوير الحجج الفردية فسيتم شرحها بالتفصيل لاحقاً.

المبنى

الفكرة

تدلنا الخبرة على أن أكثر الحجج إقناعاً هي تلك التي يُعبر عنها بفكرة سهلة ومتراطة، 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 يطلق عليه في لغة المناظرات مصطلح «الفكرة».

الفكرة هي جملة واحدة موجزة تشرح الصورة الرئيسية 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 الفكرة 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 العولة على المنافسة الاقتصادية»

ولذلك فإن الطريقة السهلة لصياغة الفكرة هي أن تسأل: «ما سبب صحة القول بأن موقفنا من القضية هو الصواب؟». في هذه الحالة التي نحن بصدها الآن يمكن أن نسأل: «ما سبب صحة القول إن العولة 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 جانبي القضية المتمثلين بسؤال «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 سؤال «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». والحق أن 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.

كم مرة ينبغي استخدام الفكرة؟

غالباً ما يقال للمناظرين إنه ينبغي عليهم ترديد الفكرة مراراً وتكراراً أثناء المناظرة وذلك لكي يتذكرها الجمهور، ويعتقد البعض أن الفكرة يجب أن تذكر في بداية حديث المتحدث الأول وفي خاتمة كل نقطة من نقاط المناظرة، أما بعض المناظرين من قلبي الخبرة فيستخدمونها كذلك كمقدمة وخاتمة لنفس الخطاب.

لكن هذه الأساليب عموماً تُعد غير فعالة، وكما سنوضح لاحقاً فإن من الأهمية بمكان أن يتم عقب كل حجة شرح كيف أن تلك الحجة تدعم الفكرة الرئيسية لموقف الفريق، كما يجب أن تجسد الفكرة هذا المفهوم الأساسي، غير أن تكرار الفكرة بعد كل حجة يصبح مملاً، وعادة ما يصرف انتباه المناظرين عن شرح العلاقة بين الحجج والفكرة الرئيسية.

وبالمثل يستخدم كثير من المناظرين فكرتهم الرئيسية كوسيلة معتادة للتفنيد - فيما يلي نتعرض لمثال نموذجي لمنهجية يسمعا الحكام مراراً وتكراراً: «لقد أورد معارضونا الحجة [س] إلا أن ذلك يعتبر خطأ واضحاً، ذلك أن فكرتنا تقول [ص]». سنناقش التفنيد بشيء من التفصيل لاحقاً، ولكننا الآن نود أن نشير إلى أن هذه المنهجية تحل محل التحليل والنقد لموقف المعارضة باستخدام التكرار الآلي لجملة معينة، وفي هذه الحالة يعتقد المناظر، «بالطبع لقد فندت موقف المعارضة، لقد كررت فكرتي سبع مرات!!»

ولذلك فإن القاعدة الذهبية لاستخدام الأفكار ينبغي أن تكون كما يلي: **يجب أن تذكر الفكرة على الأقل مرة واحدة في خطاب كل متحدث من الفريق وكل متحدث يجب أن يشير بشكل متكرر إلى الفكرة التي تعضد موقف فريقه ولكن ليس ثمة حاجة لتكرار الفكرة نفسها بعد ذكرها أولاً.**

كيف ينبغي أن تعرض الفكرة؟

تعرض الفكرة أولاً بواسطة المتحدث الأول للفريق في مطلع حديثه (تفاصيل أكثر عن ترتيب المهام ستجدها في الخطوة الخامسة في هذا الفصل). وهناك عدد من الطرق التي يمكن من خلالها تقديم الفكرة، وفيما يلي بعض منها:

- «فكرتنا لهذه المناظرة هي...»
- «ستكون فكرتنا الأساسية...»
- «صلب موقفنا هو...»
- «الليلة سيبين لكم فريقنا أن...»
- «السبب الجوهرى لوقوفنا مع قضية الليلة [أو معاضتنا لها] هو...»

يعتقد الكثير من الناس أن الفكرة يجب أن يتم تقديمها بالقول: «فكرتنا هي...». غير أن هناك أموراً أكثر أهمية ينبغي أن نفكر فيها أثناء المناظرة، والقاعدة الذهبية هي: **أنه ما دام بإمكان الحكم والجمهور أن يحددوا فكرتك فهذا هو المطلوب، وفي النهاية فإن نجاحك أو فشلك في استخدام فكرتك سيعتمد على كيفية بنائك للحجج وسوقك للبراهين، وسوف نناقش هذا بالتفصيل لاحقاً، أما الآن فنحتاج أن نترك موضوع الفكرة لنناقش منهجية الموقف الكلي.**

المنوسط

أصبحنا الآن نعرف السبب العام الذي يجعلنا ندعم موقفاً معيناً وهذا ما أسميناه «الفكرة». وسنقدم فيما يلي حججاً معينة لدعم هذا، ولكن مازال هناك شيء مفقود، ألا وهو التفاصيل. غالباً ما تجادل الفرق بشغف وانفعال لصالح مفاهيم مجردة لم يقدموا لها أي شرح وافٍ أو مناسب - على سبيل المثال يمكن لمحدث أن يقدم حديثاً مؤثراً ومقنعاً حول سبب دعمنا لعقوبة الإعدام دون تحديد «من» هو الذي ينبغي أن يُعدم؟، أو «كيف؟»، عندما تمعن التفكير في هذا الأمر ستدرك أن هذه التفاصيل مهمة للغاية فيما يتعلق بإستراتيجيتك في المناظرة- بالنسبة لكثير من أعضاء الجمهور والحكام قد يكون هناك فرق كبير بين إعدام سفاح بالحنقة القاتلة، وبين قتل سارق الأشياء التافهة شنقاً أمام الملأ. ولذلك في كل المناظرات تقريباً سوف تحتاج إلى تقديم تفاصيل أكثر مما تقدمه القضية نفسها، فإذا كنت تدعم عقوبة الإعدام، يجب عليك أن تحدد من الذي يجب إعدامه؟ وكيف؟ وإذا كنت تؤيد التدخل العسكري لحماية حقوق الإنسان، فعليك أن تحدد من سيقوم بالتدخل؟ وكيف؟ وتحت أي ظروف؟ وإذا كنت تعارض التدخل العسكري لحماية حقوق الإنسان، فعليك أن تحدد ما هي البدائل (إن وجدت)؟ بمعنى آخر تحتاج إلى بلورة مقترح متكامل أشمل بكثير من مجرد تأييد أو معارضة قضية معينة.

من المهم أن نتذكر معنى المناظرة الأساسي ألا وهو: **المناظرة هي جدال منظم حول موضوع محل نزاع** - إن المناظرة ليست برلماناً شبابياً أو نموذجاً لمؤتمرات الأمم المتحدة، ولذلك فبينما يكون وضوح مقترح فريقك من الأهمية بمكان، ينبغي أن تدرك أنه مهم لأنه يساعدك في الجدل بشأن الموضوع الرئيسي للمناظرة، ويستخدم الكثير من المناظرين تفاصيل مطولة ومعقدة حول مقترحاتهم في موضوع القضية قيد المناظرة وبهذا يشجعون كلا الفريقين على قضاء معظم وقت المناظرة في

اختيار تفاصيل أكثر دقة تكون في أغلب الأحيان غير وثيقة الصلة بالموضوع الرئيسي للمناظرة، وليس هذا هو الغرض من مقترح الفريق، فحينما تتبنى مقترحاً معيناً لفريقك عليك أن تجعله سلساً وسهلاً وواضحاً، وأن تجعله ثانوياً بالنسبة للموضوع الرئيسي للمناظرة.

النموذج

إن أسهل مقترح لفريق ما هو نموذج أو عرض يمكن تنفيذه، ولتوضيح هذه الفكرة سنسوق المثال التالي: لنفترض على سبيل المثال أن فريقك يجادل لصالح ترخيص الحشيش كما ذكرنا سابقاً، ليس كافياً أن تقول «يجب أن يرخص الحشيش» فهذه العبارة فضفاضة جداً وتعني كل شيء بدءاً بترخيص الحشيش لأسباب طبية محددة وانتهاءً بترخيصه تحت أي ظرف وترخيصه للناس من مختلف الأعمار واستخدامه كمخدر - ينبغي على فريقك أن يذهب إلى أبعد من هذا ليقدّم نموذجاً محدداً - على سبيل المثال بإمكانك أن تقدم الحجج التالية:

١- على مجلس النواب أن يصدر قانوناً يهدف إلى:

- إزالة المنع القانوني المطلق على استخدام الحشيش كمخدر.
- فرض التراخيص لبيع الحشيش.
- فرض أن يكون استهلاك الحشيش إما في البيت أو في أماكن محددة ومرخصة.
- فرض أن يكون هناك تحذيرات صحية على منتجات الحشيش.
- فرض الضرائب على مبيعات الحشيش.

٢- على الهيئة العليا للصحة، أو أي مؤسسة صحية مشابهة أن تقوم بحملات توعية جماهيرية للتحذير من مخاطر استخدام الحشيش.

بمعنى آخر، ينبغي أن يعامل الحشيش بالطريقة نفسها التي يعامل بها التدخين، وفي هذه الحالة فإن النموذج ينطوي على سياسة محددة يمكن تطبيقها من خلال المؤسسات الحكومية، غير أن الحال ليس هكذا دائماً، فقد رأينا سابقاً كيف يمكن أن تكون الضمائر «نحن» و «نا» مصدراً للإرباك في بعض المناظرات، لأن بعض المناظرات تتعلق بإجراءات حكومية والبعض الآخر بتصرفات فردية.

إلى أي مدى يجب أن يكون النموذج محدداً؟

لقد بينّا أن النموذج يعتبر ضرورياً لكثير من المناظرات لضمان الوضوح، ولكن إلى أي مدى يجب أن يكون النموذج محدداً؟، من المعلوم أن أي فكرة يجب أن تكون بسيطة وثانوية بالنسبة للموضوع الأساسي للمناظرة، ولكن ماذا يعني هذا لتكوين النموذج؟

إن الإجابة السهلة والتي غالباً ما يُعتمد بها هي: **أن فريق الموالة لا يحتاج أن يكتب التشريعات**، بمعنى أن فريق الموالة لا يحتاج بطبيعة الحال أن يوضح كيفية عمل نموذجه بالدرجة ذاتها من الوضوح والدقة المتوقعة من حكومة مثلاً عند سن قانون أو اقتراح سياسة جديدة.

وعلى نحو أكثر تحديداً فإن درجة الدقة يجب أن تتحدد في ضوء سياق المدى الذي يحتاج الفريق أن يثبت قضيته، ولقد بينا سابقاً أنه في معظم القضايا يحتاج فريق الموالة فقط أن يبين أن القضية صحيحة بشكل عام، أو أنها صحيحة كقضية عامة، ولذلك فإن النموذج ينبغي أن يكون محددًا بشكل كافٍ ليتسنى لفريق الموالة توضيح أن القضية صحيحة كقضية عامة ولا يحتاج النموذج أن يكون أكثر تحديداً من هذا.

ولنأخذ مثلاً القضية: «يعتقد المجلس أننا يجب أن ندعم عقوبة الإعدام». فإن فريق الموالة لن يكون باستطاعته فعليا أن يبين هذه القضية على أنها صحيحة كقضية عامة دون تحديد من الذي سيتم إعدامه وبأي شكل سيتم ذلك، وكما شرحنا ذلك سابقاً فإن هناك تفاوتاً شاسعاً بين المجرمين وأساليب الإعدام بما لا يدع لنا مجالاً لدعم عقوبة الإعدام حتى ولو كقضية عامة دون معرفة الكثير من التفاصيل.

ولكن فريق الموالة لا يحتاج إلى تحديد مثلاً كم من المدة ستعطي للمجرم لكي يستأنف ضد الحكم الذي وقع عليه، ولا إلى أي مدى ستتوافر للمجرم خيارات الاستئناف؟ - لو أن حكومة أرادت أن تنفذ عقوبة الإعدام فسيطلب منها أن تحدد كل هذه التفاصيل، أما فريق الموالة مثلاً فلا يحتاج إلى كل تلك التفاصيل لأن طبيعة عقوبة الإعدام بشكلها المطول والدقيق ليست لها علاقة مباشرة بالسؤال العام حول وجوب دعم عقوبة الإعدام من عدمه، ولهذا نقول عادة أنه على عكس أي حكومة فإن فريق الموالة لا يحتاج إلى كتابة التشريع.

البديل من المعارضة

وماذا عن فريق المعارضة؟ إلى الآن تناولنا بالشرح الحالات التي يقوم فيها فريق الموالة باقتراح نموذج، إلا أن فريق المعارضة يجب عليه أن يعارض بنموذجه الخاص به، بمعنى أن يقدم البديل. وهذا وارد تحديداً عندما يصعب الدفاع عن الوضع الراهن - في المناظرات التي تتضمن مقترحاً للتغيير فإن فريق الموالة عادة ما يقترح تغييراً للوضع الراهن، بينما يتولى فريق المعارضة الدفاع عن الوضع الراهن وتأييد بقاءه على ما هو عليه، والبديل الذي يتقدم به فريق المعارضة يعتبر مهماً واستراتيجياً في أن عندما يصعب الدفاع عن الوضع الراهن.

على سبيل المثال لنفترض أن القضية: «يعتقد المجلس أننا يجب أن نتدخل عسكرياً لحماية حقوق الإنسان». ولنفترض أيضاً أنك في فريق المعارضة - عرّف فريق الموالة الضمير «نحن» بمعنى «المجتمع الدولي الذي يتصرف من خلال المنظمات الدولية أو الإقليمية» وأعد نموذجاً يدعم الضربات

الجوية ضد الأنظمة والجيش التي ترتكب ممارسات واسعة من التعذيب والإبادة الجماعية، والمثال الأساسي الذي يستخدمه الفريق في محاججته هو حملة حلف الناتو في عام ١٩٩٩م في يوغوسلافيا حيث قامت الولايات المتحدة ودول أخرى من أعضاء حلف الناتو بضرب يوغوسلافيا بالقنابل رداً على هجوم يوغوسلافيا على المدنيين الألبان في إقليم كوسوفو، وفي مثل هذه الحالة، فإن فريقك سوف يثير دون شك حججاً ضد التدخل العسكري مثل:

- التدخل العسكري رد وحشي غير مبرر يتضمن غالباً أضراراً فادحة مصاحبة (بمعنى ضرب أهداف غير مقصودة).

- التدخل العسكري يضر البنية التحتية، مثل مرافق المياه والطاقة، ويؤدي إلى معاقبة المدنيين على جرائم زعمائهم.

- التدخل العسكري يعجل بالانتهاكات لحقوق الإنسان التي كانت تحدث مسبقاً.

- التدخل العسكري يوفر للقيادة المحلية القمعية عدواً واضحاً للعب ورقة الوطنية، ويزيد الدعم المحلي لهذه القيادات المستبدة.

قد تكون هناك حجج مقنعة أو قد لا تكون، ولكنها حتماً ستقابل برد بسيط وفعال من فريق الموالاتة: «بكل تأكيد هناك مشاكل متعلقة بالتدخل العسكري ولكن على الأقل إننا نقترح عمل شيء ما - يمكن للمعارضة أن يتذمروا كما يريدون، ولكنهم لم يقدموا لنا أي حل بديل لمشكلة خطيرة وواضحة للعيان».

هذا هو الخط البسيط والمؤثر الذي يمكن لفريق الموالاتة أن يسلكه بلا هوادة أثناء المناظرة، ويمكن للمتحدث الثالث على سبيل المثال أن يبدأ حديثه بالقول: «السيدات والسادة إن موضوع هذه المناظرة يتناول قضية كيفية التعامل مع مشكلة خطيرة وهي التعذيب والإبادة الجماعية، وقد اقترحنا التدخل العسكري، ورغم أن هذا المقترح قد لا يكون مثالياً، إلا أننا بينا أنه مع ذلك حل فعال، أما فريق المعارضة فلم يقدم أي مقترح». (ويمكن للمتحدث بالخطاب الختامي أن يستخدم هذا النوع من المقدمة - سيتم شرح الخطب الختامية بتفصيل أكثر في الفصل الرابع).

ولذلك فإن الإجابة البسيطة لفريق المعارضة يمكن أن تكون على هيئة اقتراح بديل آخر للحل الذي تقدم به فريق الموالاتة، وفي هذه الحالة فإن فريق المعارضة يمكن أن يجادل لصالح العقوبات الاقتصادية أو الضغط الدبلوماسي أو المحاكمات المستمرة لجرمي الحرب في محاكم دولية أو أي بديل آخر أو أي توليف محدد من هذه البدائل - تسمح هذه الإستراتيجية للمعارضة بانتقاد التدخل العسكري ولكنها كذلك تجعلها سباقاً في اقتراح بدائل ممكنة.

هل البديل ضروري فعلاً؟

في المثال السابق كان ضرورياً بالنسبة للمعارضة أن يقدموا بديلاً وذلك لسببين:

• كانت طبيعة المشكلة (التعذيب والإبادة الجماعية) انفعالية بشكل كافٍ كي تتطلب نوعاً من الرد وألا يترك الموضوع دونما بديل.

• كان من فوائد تقديم البديل أن يسهل لا أن يعقد منهجية فريق المعارضة، بمعنى لو أن فريق المعارضة لم يقدم بديلاً لكان عليهم أن يدخلوا في جدل طويل ومتشنج - «التدخل العسكري خطأ ولكننا لا نستطيع أن نقدم بديلاً».

بيد أنه في كثير من المناظرات، لا يحتاج فريق المعارضة إلى تقديم بديل بتاتا، وهذا يعود إلى الأسباب التالية:

• تكون المشكلة قيد المناقشة غير انفعالية، وبذلك لا يجني فريق الموالاتة الكثير إذا ما تدمروا أن فريق المعارضة لم يقدم رداً واضحاً.

• البديل الذي يقدمه فريق المعارضة قد يُعقد بدل أن يُبسّط منهجية فريق المعارضة.

• قد يكون البديل المقترح من المعارضة هدفاً سهلاً للهجوم والنقد من قبل فريق الموالاتة.

لننظر إلى هذه القضية على سبيل المثال: «يعتقد المجلس أنه يجب أن تكون هناك عملة عالمية موحدة». في هذه الحالة سوف يحتاج فريق الموالاتة ربما إلى نموذج معقد نوعاً ما لشرح كيف يمكن تفعيل هذه العملة؟، وكيف سيتم احتساب نسب الفائدة الرسمية في ظل هذه العملة الموحدة وهكذا، ويواجه فريق المعارضة تحدياً يتمثل في السؤال المهم: هل تقديم بديل مفصل ضروري؟

كان بالإمكان أن يطور فريق المعارضة نموذجاً بديلاً معقداً - على سبيل المثال كان بإمكان فريق المعارضة أن يجادل لصالح دمج العملات الوطنية في عملات إقليمية، أي عملة موحدة لأوروبا وعملة موحدة لآسيا وعملة موحدة لأمريكا الشمالية وهكذا، ويمكن للفريق أن يشرح بالتفصيل كيف يمكن إدارة هذه العملات المختلفة ومن ثم تقديم الأسباب التي تجعل من العملات الإقليمية بديلاً أفضل من العملة العالمية.

غير أن هناك إشكاليات في مثل هذه المنهجية:

• قد تكون المناظرة معقدة بما فيه الكفاية بدون نموذج للمعارضة، ولذا تجنباً لمزيد من التعقيد يحسن بالمعارضة أن تنصت للموالاتة، ومن ثم تتبّع الثغرات في النموذج المقدم منهم بدلاً من تقديم نموذج خاص بالمعارضة مكافئاً من حيث التركيب والتعقيد.

• تقديم نموذج في هذه الحالة لن يؤدي إلا إلى إعطاء الفرصة لفريق الموالاتة لمهاجمة هذا النموذج.

• إضافة إلى هذه الفرصة الذهبية التي يقدمها فريق المعارضة لفريق الموالاتة لمهاجمة منهجيتهم

البديلة فإن فريق الموالاتة يحقق مكسباً استراتيجياً يتمثل في أنه ليس فقط الفريق الوحيد في المناظرة الذي يتحمل عبء تقديم النموذج وشرحه والدفاع عنه، وإذا لم يقدم فريق المعارضة نموذجاً فإن الحكم قد يعتقد «أن الموالاتة لم يقوموا بشرح نموذجهم بشكل كاف، ولم يبينوا أن هذا النموذج عملي وناجح، ولذلك فإن فريق المعارضة ينبغي أن يفوز». وبالمقابل يمكن للحكم أن يقول: «صحيح أن الموالاتة لم يقوموا بشرح نموذجهم جيداً، ولم يبينوا أنه عملي وقابل للتطبيق، ولكن فريق المعارضة بدوره لم يقدم شرحاً مقنعاً لنموذجهم».

ولذا فإنه في مثل هذه المناظرات تحديداً، يكون من الأفضل للمعارضة أن تدافع عن الوضع الراهن، باختصار يمكن للمعارضة أن تجادل: «لا شك أن هناك مشاكل كثيرة في النظام الحالي، إلا أنه لا يوجد حل سهل لهذه الإشكاليات، وتقديم عملة عالمية موحدة سيزيد الطين بلة، ولذا فإننا في فريق المعارضة ندعو إلى الإبقاء على الوضع على حاله».

وفي الأول والأخير فإن هناك أسباباً إستراتيجية قوية مع وضد تقديم البدائل من جانب فريق المعارضة، وإذا ما كانت المعارضة تستخدم بالفعل نموذجاً في مناظرة محددة أم لا فإن هذا يعتمد بشكل أساسي على محددات القضية وتفصيلها، وليست النقطة المهمة هنا هي أن كل فريق معارضة يحتاج إلى تقديم نموذج بديل، ولكن أن كل فريق معارضة يحتاج أن يفكر بدقة وإستراتيجية في ما إذا كان عليه أن يقدم بديلاً.

هل على البديل أن يعارض القضية؟

لو كان هناك أمر في غاية الوضوح من الأمور المتعلقة بتقديم البديل فهو أنه يجب أن يكون بديلاً فعلاً، وهذا يعني أنه لو كان بإمكانك أن تأخذ بنموذج الموالاتة ونموذج المعارضة في الوقت نفسه فهذا يعني أن نموذج المعارضة ليس بديلاً على الإطلاق، وأن فريق المعارضة لم يعارض القضية البتة.

لننظر إلي هذه القضية كمثال: «يعتقد المجلس أنه يجب منع الكحول». سوف يقدم الموالاتة نموذجاً سهلاً وواضحاً يشرح كيف يمكن أن يتم منع شرب الكحول، ويمكن لفريق المعارضة أن يرد بما يعتقد أنه بديل ذكي وعقلاني، فيقوم بالمجادلة: «نتفق مع فريق الموالاتة أن الكحول مادة ضارة جداً وأن استعمالها يجب أن يكون على أضيق نطاق، ولكننا نعتقد أن السياسة الأكثر فاعلية هي أن نقوم بحملة توعية جماهيرية شاملة حول أضرار الكحول، وهذا هو البديل الذي نتقدم به».

ما هي المشكلة في هذا البديل المقترح من المعارضة؟ إنه ليس بديلاً بالفعل بمعنى أنه لا يدخل في علاقة مضادة مع مقترح الموالاتة، لأن فريق الموالاتة لا يحتاج إلا إلى أن يوضح فقط أن التشريعات والتوعية يمكن تطبيقهما أيضاً (كما هو الحال في كثير من المخدرات)، وهذه النقطة كفيلة بأن تقوض موقف المعارضة تماماً، وذلك لأن فريق المعارضة بإمكانه تأييد حملة التوعية، ولكن عليه كذلك

أن يقدم أسباباً قوية ووجيهة لماذا يعارض منع الكحول، وليس فقط لماذا تعتبر حملة التوعية أكثر فاعلية في الحد من استهلاك الكحول.

ولذلك فإن القاعدة الذهبية هي: ليس كافياً بالنسبة لفريق المعارضة أن يختلف مع فريق الموالة (على سبيل المثال، «لدينا بديل آخر أكثر تأثيراً»). إذا كان نموذج فريق الموالة قابلاً للتنفيذ جنباً إلى جنب مع نموذج فريق المعارضة فإن هذا يعني أن فريق المعارضة لم يعارضوا الموالة مطلقاً.

المعارضة السقيمة

من المهم جداً أن نتذكر فرق المعارضة ما بيناه تحديداً: بدائل المعارضة لمقترح الموالة، وقد لاحظنا أن هذه البدائل يمكن أن تكون مفيدة جداً. بيد أنني لم أقل مطلقاً أن فريق المعارضة يمكن أن يقدم بديلاً للافتراضات الأساسية التي تقوم عليها قضية المناظرة نفسها.

لنفترض على سبيل المثال أن القضية هي: «يعتقد المجلس أن (الاقتصاد الجديد) سيفيد العالم النامي» وأن فريق المعارضة يجادل: «نعارض القضية لأن (الاقتصاد الجديد) ليس له وجود وإنما هو عبارة عن شعارات براقية وجوفاء من صنع الإعلام». فهل هذه طريقة صحيحة؟ إن الإجابة ببساطة - لا. قد يكون ما قاله فريق المعارضة توصيفاً صحيحاً للاقتصاد الجديد ولكن ذلك لا يجعل موقفهم صحيحاً بالضرورة، لأن القضية تفترض أن هناك اقتصاداً جديداً وليس مطلوباً من فريق المعارضة فقط معارضة القضية بل نفيها أيضاً، فكان على فريق المعارضة أن يجادل: «لن يفيد (الاقتصاد الجديد) دول العالم النامي».

كان متوقعاً من فريق المعارضة ببساطة معارضة فريق الموالة وليس معارضة أولئك الذين قدموا القضية، وعلى كل فإن حالات المعارضة السقيمة هذه ما كان لها أن تظهر لو أن فريق المعارضة كان قد قام باتباع العملية الصحيحة في تحديد موضوع المناظرة كما شرحنا ذلك سابقاً.

تحديد سقف التوقعات

لقد بينا حتى الآن الحالة التي يقترح فيها فريق الموالة أو فريق المعارضة نموذجاً، بمعنى تقديم فريق الموالة وفريق المعارضة مقترحاتاً محدداً على هيئة خطة إجرائية يتوجب اتباعها.

لكن ينبغي أن تدرك أن فكرة فريقك لا تحتاج دائماً إلى أن تكون على هيئة نموذج يمكن تنفيذه، فغالبا ما تسأل القضايا المطروحة للمناظرة إلى أي مدى يمكن لشيء ما أن يكون مرغوباً أو غير مرغوب؟ وفي العادة يتوجب على فريق واحد على الأقل أن يرسم خطأ في الرمل، بمعنى أن يحدد الفريق السقف الذي يعتبره مثالياً ومقبولاً.

لنضرب على ذلك المثال التالي: «يعتقد المجلس أن التلفزيون أصبح عنيفاً جداً» - في هذه القضية ليس مطلوباً من فريق الموالة أن يقترح نموذجاً مفصلاً لسياسة حكومية للحد من العنف

في التلفزيون، فالقضية (على الأقل بمعناها الضيق) هي وصفية لما هو قائم، وليست معيارية لما ينبغي أن يتم عمله حيال هذا الوضع، وعلى فريق الموالاة مع ذلك أن تكون لديه فكرة جيدة كفريق عن كمية العنف الذي يعرض على شاشات التلفزيون والذي يمكن اعتباره سقفاً مقبولاً، أن نقول إن «التلفزيون عنيف جداً» يمكن أن يعني أي شيء بدءاً بـ «الصور والعنف المستمر على شاشات التلفزيون يعتبر أمراً غير مقبول» وانتهاءً بـ «العنف في برامج الكرتون الكوميديا يعتبر غير مقبول» - في مثل هذه الأحوال يكون الوضع المثالي هو أن على فريق الموالاة أن يحدد سقفاً للتوقعات بشأن كمية العنف الذي يبث في التلفزيون والذي سيكون محل نقاش، بمعنى أن يحدد منذ البداية ما هي أشكال العنف التلفزيوني التي يمكن اعتبارها غير مقبولة وتلك التي يمكن اعتبارها مقبولة في رأي الفريق.

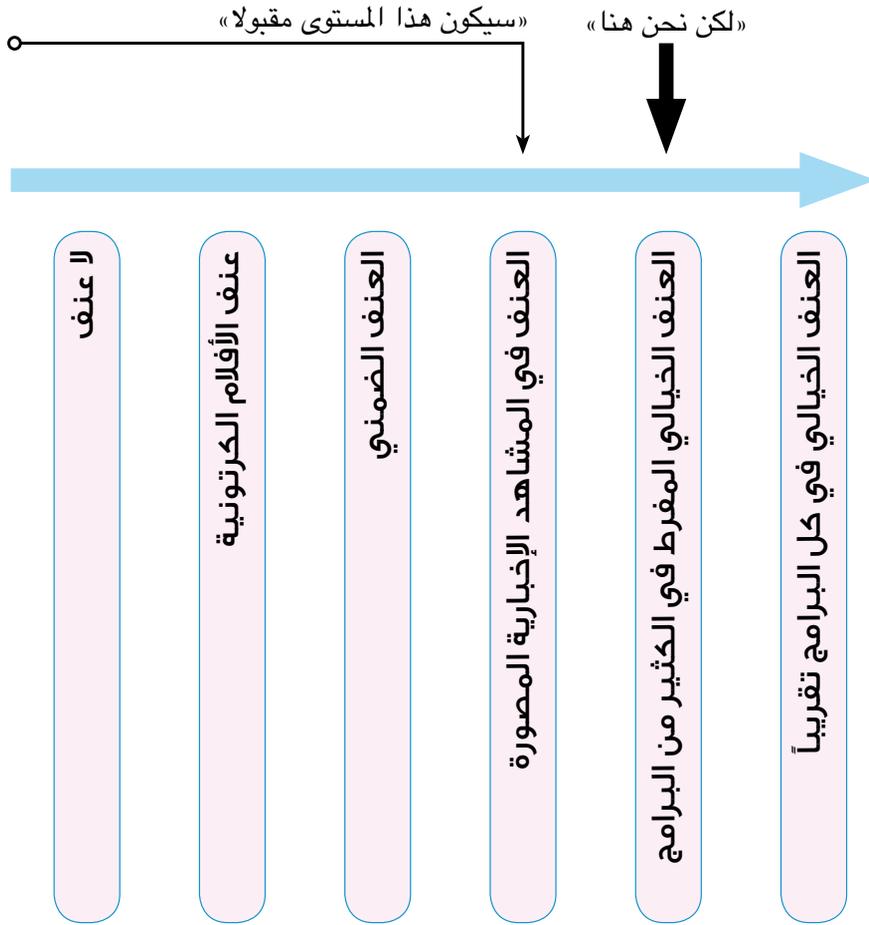
ولنأخذ هذه الحالة كمثال، يمكن للمتحدث الأول من فريق الموالاة أن يقول «سوف نجادل أن التلفزيون عنيف جداً لأن هناك الكثير من العنف المفرط في البرامج الخيالية، ونحن في الوقت ذاته لا نعارض الصور الأخرى من العنف في التلفزيون مثل تصوير الأحداث العنيفة في البرامج الإخبارية أو العنف في برامج الكرتون الكوميديا».

كما ذكرنا سابقاً فإن فهم موضوع المناظرة مهم للغاية - إن فريق الموالاة لم يقل: «نعني بكلمة «عنف» في هذه المناظرة العنف المفرط فقط، وسنبين لكم أن العنف المفرط شيء سيئ». وفي هذه الحالة سيكون تعريف الفريق للقضية غير منصف بتأويل كلمة «العنف» على نحو يجعل المناظرة منحازة لصالحه، بل إن ما يقوله فريق الموالاة هو: «يجب أن نبين أن هناك تفتيشاً واسعاً للعنف، وأن هذا يسبب أضراراً جسيمة، ولو كان العنف الوحيد في التلفزيون يقتصر على أفلام الكرتون وبرامج الأخبار لسلمنا أنه ليس ثمة عنف مفرط في التلفزيون، إلا أنه وبسبب الكم الهائل من العنف غير المبرر فإننا نرى أن التلفزيون عنيف جداً».

إن مفهوم تحديد سقف التوقعات ينبثق من افتراض أن كثيراً من القضايا (بما فيها هذه القضية) هي قضايا تتعلق بطيف واسع من درجات الشدة واللين أو الدرجات العليا والدرجات الدنيا، وباختصار يمكن أن تكون المناظرة حول ما هو السقف الأنسب.

ويمكن توضيح هذا الجانب من المناظرة باستخدام الرسم التوضيحي التالي - لنأخذ موضوع العنف في التلفزيون مرة أخرى كمثال، حيث يحدد فريق الموالاة سقف التوقعات عند مستوى الدرجة المهمة من العنف الخيالي المفرط، ولكنه سيتقبل راضياً العنف التلفزيوني إذا كان يحتوي فقط على العنف في الصور ومشاهد الأخبار.

الفكرة المراد إثباتها



ينبغي أن ننتبه إلى أن محاولة شرح مفهوم النطاق أو الطيف (أو إعطاء أي رسم توضيحي لهما) أثناء المناظرة نفسها لن يقود إلا إلى تعقيد الأمور في أي مناظرة - على سبيل المثال لا يمكن لفريق الموالاتة أن يقول: «تخيلوا أن درجات العنف ترسم على خط...»، لكننا نقترحه هنا كأسلوب تحليلي يرافق عملية الإعداد للمناظرة، وليس كأسلوب توضيحي للحاضرين أثناء المناظرة نفسها، وهو بهذا يعتبر مفيداً لعدة أسباب :

• هذه الطريقة توضح لفريق الموالاتة أنهم لا يحتاجون إلى المجادلة في شيءٍ مطلق وإنما في حدود نطاق معين - لو أن هذه المناظرة: «يعتقد المجلس أن التلفزيون عنيف جداً» كانت قد أعدت لفئة المناظرين الأقل عمراً وسألت أحدهم، «حول ماذا تدور مناظرتك؟» لرد عليك قائلاً: «إنها حول ما إذا كان العنف التلفزيوني جيداً». غير أن هذا يعتبر التحليل الأكثر تسطيحاً، لأن أي فريق موالاتة يستخدم هذه الطريقة يمكن أن يجادل: «يجب ألا يكون هناك أي عنف في التلفزيون على الإطلاق» وهذه ليست طريقة إستراتيجية.

• هذه الطريقة توضح لفريق المعارضة على نحو مماثل أنهم لا يمكنهم أن يعارضوا شيئاً مطلقاً - الكثير من فرق المعارضة عندما تواجه مثل هذه القضية: «يعتقد المجلس أن التلفزيون عنيف جداً» تنطلق في المجادلة: «الكثير من العنف الذي يبث في التلفزيون غير ضار أو أنه ضروري لديمقراطية صناعة القرار». إلا أن هذه العبارة لا توضح لماذا لا يعتبر التلفزيون بشكل عام عنيفاً جداً؟، ببساطة على فريق المعارضة أن يدرك أنه سيحتاج إلى أن يتناول حتى أخطر أشكال العنف التلفزيوني لكي يكسب المناظرة (إما بالمجادلة أن هذه الأشكال نادراً ما تثبت أو أن هذه الأشكال من العنف لا تسبب ضرراً).

• هذه الطريقة تضمن أن يقدم فريق الموالاتة موقفاً متماسكاً وموحداً، إذ لو أن فريق الموالاتة لم يحدد ما يعتبره المستوى المقبول من العنف التلفزيوني فإن كل متحدث من الموالاتة سيستنتج أشياء مختلفة - على سبيل المثال يمكن للمتحدث الأول من الموالاتة أن يجادل أن برنامج إيتشي وسكريتشي (برنامج كرتوني عنيف يعرض كجزء من برنامج آل شمشون) يشجع على العنف ضد القطط، أما المتحدث الثاني من الموالاتة بعد أن رأى أن حجة زميله الأول قد استسخرها المتحدث الأول من المعارضة فيمكنه أن ينسحب ليجادل أن المشكلة الحقيقية هي العنف في برامج الأخبار الذي لا يعتبر مناسباً للمشاهدة الأسرية، والمتحدث الثالث من الموالاتة بعد أن يرى الهجوم على هذه الحجة يمكن أن يلجأ إلى المجادلة أن تلك الأشكال من العنف الأكثر تطرفاً هي التي تعتبر غير مقبولة، بالرغم من أن أياً من المتحدثين لم يقل مطلقاً «حسناً، أنتم على حق، لقد كانت حجتنا السابقة حمقاء». إلا أن هذا التراجع المستمر يؤدي في النهاية إلى موقف غير متماسك (وبالتالي موقف ضعيف جداً) - إن رسم الخط في الرمل أو ما أسميناه «تحديد سقف التوقعات» كما ذكرنا على الأقل يوجه القوات إلى خط الجبهة الأول حيث ينبغي أن تدور رحى المعركة.

إن تحديد سقف التوقعات هو أساساً توضيح لحجتك بكل تأكيد، ولا يتضمن الهروب إلى تلك المواقع الأكثر تحصيناً - سنناقش لاحقاً هذا الموضوع عندما نتعرض لموضوع لعب المواقف الصعبة، أما الآن فيكفي أن نقول أن كل المبادئ التي شرحناها سابقاً (على سبيل المثال القرائن والحاجة إلى توضيح الحقيقة العامة في أغلب المواقف) مازالت تنطبق بشكل مماثل على كل القضايا التي ذكرناها الآن، ولنأخذ مثلاً ذكرناه سابقاً، إذا كان عليك أن تجادل أنه «من الأفضل أن تكون طيباً من أن تكون ذكياً» فإنه ليس من المعقول أن تحدد سقفاً للتوقعات بين أدولف هتلر (والذي لا تريد أن تجادل حوله) وبين بقية أفراد الجنس البشري (الذين تعتبرهم أنت خارج نطاق المناظرة وليس لهم علاقة وثيقة بالموضوع)، وعليه فإن أسلوب تحديد سقف التوقعات هو في الأساس توضيح لفكرة فريقك في المناظرات التي تتميز بدرجات متفاوتة مما يمكن تأييده وليس لغرض آخر.

الفكرة المتعلقة بموضوعات جانبية مشابهة لموضوع المناظرة

لقد تحدثنا كثيراً عن الفكرة التي تتعلق مباشرة بموضوع المناظرة، ولكن ماذا عن الفكرة المتعلقة بموضوعات جانبية مشابهة؟

إن الإجابة على هذا التساؤل هي أنك لا تحتاج لمثل هذه الأفكار - على سبيل المثال لو أنك كنت تجادل «أنه يجب علينا دعم عقوبة إعدام الإرهابيين» فأنت لست بحاجة لفكرة تتعلق بما إذا كان يجب علينا أيضاً دعم عقوبة إعدام السفاحين من غير الإرهابيين، وإذا لم تكن لديك هذه الفكرة فإن حكم المناظرة لا يمكن أن يعاقب فريقك على هذا (على الأقل ليس بشكل مباشر).

إلا أنه قد يكون من المفيد أن تكون لديك فكرة حول الموضوعات الجانبية المشابهة وبهذا تكون لديك في الأساس المميزات نفسها التي ذكرناها سابقاً: إن وجود الفكرة يساعدك في توضيح موقف فريقك، كما أن وجودها يساعدك على تجنب التخطي في بناء موقف فريقك، وفي المناظرات التي تستخدم فيها المداخلات، يساعد وجود الفكرة في تجنب الارتباك المفاجئ. (سيتم شرح المداخلات بشكل مفصل لاحقاً)، ولذلك فإن السؤال الأول الذي يمكن طرحه حول الموضوعات الجانبية هو: «وماذا عن الموضوع [س]؟، ما هي فكرتنا عنه؟». (كما ذكرنا سابقاً فإن فكرة الفريق حول الموضوع قد تكون أنه ليس له علاقة، وأن الفريق لن ينجح إليه بطريقة أو بأخرى).

إلا أن هناك سؤالاً آخر: «والآن بعد أن حددنا فكرتنا حول الموضوع [س] فهل نوضح ذلك في البداية، أم ننتظر حتى تتم إثارة الموضوع من قبل المعارضة؟»

ليس ثمة إجابة واحدة وبسيطة على هذا السؤال، يجب أن يتم تحديد الإجابة في ضوء الظروف المحيطة بالمناظرة وسياقها، وفي أغلب الحالات لو كان الموضوع الجانبي مهماً بما فيه الكفاية لجذب اهتمامك أثناء مرحلة الإعداد، فحريٌّ بك أن توضح فكرتك حوله منذ البداية. وأساساً فإن توضيح فكرة فريقك حول موضوع ما لا تكلف سوى جملة أو جملتين من خطاب المتحدث الأول، ولكنها يمكن أن تساعد في تجنب الكثير من سوء الفهم لاحقاً - على سبيل المثال الفريق الذي يجادل أننا: «يجب علينا دعم عقوبة إعدام الإرهابيين» ينبغي عليه أن يشرح منذ البداية ما إذا كان يدعم كذلك عقوبة إعدام السفاحين من غير الإرهابيين (أو آخرين). يعتبر هذا التوضيح مفيداً تحديداً لأنه يشرح ما إذا كان فريق الموالاتة يدعم عقوبة الإعدام بحق الإرهابيين على أساس أنهم يقتلون الكثير من الناس أم على أساس أنهم يفعلون ذلك كجزء من أيديولوجية سياسية أو اجتماعية، ويجدر بك أن توضح أكثر الموضوعات تعلقاً بموضوع المناظرة الرئيسي، وذلك في البداية لأن ذلك يساعد في توضيح الموضوع الأساسي أو الموقف الأساسي في المناظرة.

ويستثنى من هذه الطريقة تلك الموضوعات التي يستحسن أن يترك للمعارضة أمر إثارتها، وهذه الموضوعات تحديداً تتميز بالتالي:

• ليس لها علاقة مطلقاً.

• نقاط من الممكن أن تسبب صعوبة إذا ما أثارها فريق المعارضة، ولكنها في الوقت ذاته نقاط ربما لن يأخذها فريق المعارضة في الحسبان.

ولذا فإن التوجيه الواضح الذي يمكننا تقديمه فيما يتعلق بالموضوعات الجانبية هو: **أن الكثير من الموضوعات التي ليست جوهرية بالنسبة لوقف فريقك تظل مهمة بالنسبة للنتيجة العامة للمناظرة، ولذا عليك أن تفكر في هذه الموضوعات، وكيف يمكن لفريقك أن يتعامل معها.**

تجاهل نموذجك

لا داعي لبناء نموذج إذا لم تكن عازماً على الاستفادة منه والرجوع إليه، ولذا فإن نموذجك يجب أن يكون أساساً لحججك أثناء المناظرة.

إن الفرق بين الموالات والمعارضة في هذا الجانب يكمن في أن الأمر الأكثر أهمية بالنسبة لفريق المعارضة هو ألا يتجاهلوا نموذجهم، ولو حدث أن تجاهل فريق الموالات خصائص نموذجهم فإن الموضوع الذي يتعلق به النموذج سيظل وثيق الصلة بالمناظرة - على سبيل المثال، لو افترضنا أن فريق الموالات في المناظرة التالية: «يعتقد المجلس أنه يجب علينا ترخيص الحشيش» قد تجاهل عناصر نموذجهم المتعلقة باللوائح وعملية الترخيص، فإنه لا يزال بإمكانه المجادلة بموقف مقنع لصالح ترخيص الحشيش، وأن المناظرة لا تزال تدور حول موضوع ترخيص الحشيش. (بالطبع سيستحق الفريق النقد بسبب تجاهله جزءاً من نموذجهم).

بيد أن فريق المعارضة يفتقر إلى مثل هذا الامتياز، ولنأخذ القضية التالية على سبيل المثال: «يعتقد المجلس أن علينا دعم السماح بالهروين على سبيل التجربة». حيث قام فريق الموالات ببناء فكرة ونموذج لشرح كيف سيتم تطبيق هذه التجربة، وبشكل عام اقترح فريق الموالات أن تتم عملية تجريب محدودة يتم فيها توزيع مادة الهروين على المدمنين الذين يخضعون للإشراف الطبي بغرض الحد من مخاطر الجرعات المفرطة والمشاكل الصحية الأخرى، وبعدها قال المتحدث الأول من فريق المعارضة إن فريقه يعارض فكرة السماح بتعاطي الهروين على سبيل التجربة، وبدلاً من ذلك سيدعم التشديد الأمني على تعاطي هذه المادة وكذلك سيدعم محاكم المخدرات - لم يتم إعطاء تفاصيل إضافية من فريق المعارضة حول ما يقصده به بذلك، ومع استمرار المناظرة استمر فريق الموالات بتطوير موقفه الداعم لفكرته التي تقول بوجود السماح بتعاطي الهروين على سبيل التجربة - رفض فريق المعارضة بشدة نموذج وفكرة فريق الموالات ولكنه لم يشر مرة أخرى إلى موضوع محاكم المخدرات والتشديد الأمني، ولقد أصاب هذا التجاهل أو الإغفال فريق المعارضة في مقتل، فلو أن فريق الموالات كان قد تجاهل فكرته، لكان باستطاعته ربما أن يفوز بالمناظرة لصالح القضية المطروحة وهي «دعم فكرة السماح بتعاطي الهروين على سبيل التجربة». لكن الذي أغفل عناصر

الفكرة ليس فريق الموالاتة وإنما فريق المعارضة، ولذا فإن مقترحهم بالكامل قد أسقط خارج المناظرة، والرسالة التي يجب أن نتعلمها هنا هي: **ألا تقدم بديلاً من الأساس أفضل من أن تعد بأنك ستقدم بديلاً ثم تتجاهل ما وعدت به.**

كيف نتجنب تضفيد النماذج؟

الفصل الثاني مخصص لشرح مفهوم التضفيد، غير أنه من المهم أن نشير هنا إلى طريقة شائعة من طرق تضفيد النماذج ولكنها غير صحيحة وغير مجدية.

لنفترض أنك في قفص الاتهام في جريمة جنائية وأن هناك شاهداً واحداً في القضية يعتمد عليه الإدعاء - يقول هذا الشاهد: «أنا متأكد إلى حد ما أن المتهم هو الشخص الذي رأيته... مما أتذكره على كل حال... المجرم الذي رأيته كان يرتدي قناعاً... ولكن شكل الأنف يبدو لي مألوفاً... كما أعتقد». وعندما يطلب منك أن ترد على هذه الإدعاءات يمكنك القول بكل بساطة: «شكراً سيدي القاضي أنا أرى ألا أدلي بأي تفسير عن مكان وجودي في تلك الليلة، لأن صلب القضية هو أن على الإدعاء أن يثبت فيما لا يدع مجالاً للشك أنني أنا الذي ارتكبت الجريمة، وكما ترون أن الشاهد الوحيد ليس واثقاً من شهادته، ونظراً لأن الادعاء لم يثبت دعواه، فلا يهمني أن أبين أنها خاطئة» - مثل هذا الرد يعتبر إجابة مقبولة، على الأقل في أغلب محاكم الجنايات في مختلف أنحاء العالم، والسبب في ذلك أن الإجراءات والقواعد المتبعة في المحاكمات الجنائية عادة ما تُغلب جانب مصلحة المتهم.

أما بالنسبة لفريق المعارضة في المناظرة فلا ينطبق عليه ما ينطبق على حالة المحاكمة الجنائية، ولذلك فليس كافياً لمحدث من المعارضة أن يقول مخاطباً خصمه من الموالاتة: «أنت لم تبين كيف يمكن تطبيق النموذج الذي اقترحتة» كلما تقدم فريق الموالاتة بنموذج يتعلق بالقضية موضع النقاش لأن هذا يؤدي في النهاية إلى أن يعتقد فريق الموالاتة أنه «مهما قدمنا من تفاصيل للنموذج الذي نقترحه فإن المعارضة ستقول نفس الشيء»، أي «أنتم لم تبينوا كيف يمكن تطبيق النموذج الذي اقترحتموه»، ولذا فإن الطريقة الأفضل هي:

إذا كان ولا بد من انتقاد فريق الموالاتة على عدم شرح كيفية تطبيق نموذجهم، فعليك الانتظار حتى تقابل فريق موالاتة لم يقدّم فعلياً بشرح الكيفية التي يمكن من خلالها تطبيق النموذج الذي يقترحه، أما إذا وجهت نفس الانتقاد لفريق قضى دقيقتين كاملتين من الوقت المخصص لمحدثه الأول لشرح كيفية تطبيق النموذج المقترح، فإن صيحاتك لن تكون إلا كمن يصيح في وادٍ، أو كمن ينفخ في رماد، وعليك أن تتذكر أن فريق الموالاتة ليس عليه أن يكتب التشريع.

بصرف النظر عما إذا كنت تنتقد فريق الموالاتة على أساس هذه الأمور أم لا، فإنه يتوجب عليك أن توضح لماذا في رأيك يصعب تطبيق نموذجهم المقترح؟ - الكثير من المتحدثين يقولون: «لم يوفق

فريق الموالة في توضيح كيفية تطبيق نموذجها» ولكنهم في ذات الوقت لا يقدمون أي حجج تذكر السبب في عدم إمكانية تطبيق نموذج الموالة، أو كيف أنه صعب التطبيق من وجهة نظرهم؟، وعادة ما يكون رد فعل كثير من حكام المناظرات كما يلي: «ربما أن الموالة لم يثبتوا أن نموذجهم ناجح، ولكنهم على الأقل حاولوا أن يدعموا موقفهم حيال القضية المطروحة للمناظرة، وهذا في حد ذاته نقطة إيجابية».

بالتأكيد يمكن لفرق المعارضة أن تتذمر كما تشاء حيال قوة البراهين التي يسوقها خصومهم، ولكنهم بحاجة إلى أن يتذكروا دائماً أنه على عكس المتهم الجنائي المشار إليه سابقاً، فإنهم لا يستفيدون من افتراض حسن النية.

المنقدم

إستراتيجية بناء الموقف

لقد تمكنا حتى الآن من شرح أسس بناء الموقف (بشكل أساسي متطلبات الفكرة المؤثرة)، وأشرنا إلى أهمية النماذج والمقترحات في تبسيط المواقف، وناقشنا في معرض الحديث عن هذين المستويين أفضل طريقة لتنظيم وتقديم موقف فريقك، غير أننا لم نقدم أي توجيهات حول كيفية تحديد المقترح الأكثر تأثيراً للفريق، لقد شرحنا على سبيل المثال كيف يمكن أن نعد نموذجاً لترخيص الحشيش كمخدر، لكننا لم نسأل لماذا يجب على فريق الموالة أن يقترح الترخيص كمخدر من الأساس؟ مقابل البديل الأسهل ربما وهو الترخيص للأغراض الطبية، وهنا نكرر أنه من المستحيل أن نقدم أي قواعد ذهبية صالحة لكل زمان ومكان ولكن هناك توجيهات مهمة ينبغي على كل مناظر أن يأخذها بعين الاعتبار.

المناظرة ولعب الأدوار

المناظرة طريقة مهمة وشيقة لمناقشة الموضوعات التي تواجه مجتمعنا، لكن المناظرة في الأساس طريقة مصطنعة لعمل هذا، حيث يتوقع من المناظرين أن يتبعوا قواعد محددة ويستخدموا أطراً متعارفاً عليها، كما أنه في العادة يتم إعطاء الفرق جانب القضية الذي يجب عليهم أن يدعموه، بمعنى أنهم عادة لا يختارون هذه المواقف، ولذلك بالرغم من أننا ننظر في موضوعات تهم المجتمع، إلا أننا يجب ألا ننسى أن المناظرة ليست مصممة لكي تكون منتدى عاماً، فالمناظرات لا تعكس بالضرورة الموضوعات المهمة في المجتمع، والمناظرون لا يتحدثون عن وجهة نظرهم الحقيقية في الغالب، إن المناظرة كما ذكرنا سابقاً مهمة وشيقة ومفيدة ولكنها في ذات الوقت لعب أدوار أيضاً.



المناظرة لعب أدوار



بالرغم من أنه قد ينتابك شعور شخصي بعدم الارتياح لأنك تجادل في جانب محدد في قضية معينة قد لا تعكس وجهة نظرك الحقيقية أو موقفك الحقيقي، إلا أن عليك كمناظر أن تناظر وتبذل كل ما في وسعك في ذلك ضمن القواعد المتعارف عليها لكي تكسب اللعبة، وهذه هي أفضل طريقة لضمان مستوى رفيع من المناظرة، وكذلك لضمان تضارب مثير وشيق في وجهات النظر.

وعلينا أن نتذكر هذا المبدأ في كل الأوقات أثناء المناظرة، قد يبدو أن هذا أمر غير مبدئي تماماً وبراجماتي جداً، إلا أن هذا هو الواقع، فعندما ننظر في إستراتيجية بناء الموقف فإن المناظرين الماهرين يسألون سؤالاً واحداً فقط وهو: **أي المواقف سيضمن لنا الفوز بهذه المناظرة؟** هذه الطريقة هي ١٠٠٪ براجماتية و ٠٪ مشاعر ومعتقدات شخصية، وعلينا أن نتذكر أن المناظرة في الأول والأخير ما هي إلا لعبة تتضمن عدداً من القواعد، وما دمت تتبع تلك القواعد دائماً في لعبك، فاعلم أن هذه هي الطريقة المثلى التي ستوصلك للفوز.

لعب المواقف الصعبة

لشرح هذا المفهوم سنبدأ بمثال من مناظرة من استراليا، حيث كانت القضية كالتالي: «يعتقد المجلس أن على الحكومة أن تعذر إلى الجيل المسروق». تشير عبارة «الجيل المسروق» في استراليا إلى مجموعة كبيرة من الأطفال الأستراليين من السكان الأصليين الذين تم إبعادهم قسراً عن أسرهم في ظل السياسات الحكومية التي استمرت حتى عام ١٩٧٠، والمناظرة التي ناقشها هنا حدثت في عام ١٩٩٨، - في عام ٢٠٠٨ قامت الحكومة الأسترالية أخيراً بتقديم اعتذار رسمي للجيل المسروق - ولكن هذه المناظرة مع هذا لا تزال تمثل نقطة مهمة حول فن المناظرات حسب أسلوب بطولة العالم لمناظرات المدارس.

أثارت القضية، في أبسط صورها، سؤالين اثنين:

- هل يستحق الجيل المسروق اعتذاراً؟ (وهذا السؤال الأخلاقي).
- هل سيفيد هذا الاعتذار الأستراليين الأصليين والمجتمع الأسترالي عموماً و/أو عملية المصالحة بشكل عام؟ (وهذا السؤال العملي).

على المستوى الشخصي، كان أفراد فريق المعارضة داعمين بشدة لفكرة الاعتذار الوطني، بل كانوا يفضلون أن يكونوا هم فريق الموالاة ولذلك فقد تعاملوا مع المناظرة من خلال الإجابة على الأسئلة التالية:

«إن الجيل المسروق يستحق الاعتذار، ولكن المجتمع الأسترالي ليس مستعداً الآن لتقديم الاعتذار، لأن الاعتذار سيكون له أثر عكسي على جهود المصالحة، وعليه يجب على الحكومة عدم الاعتذار للجيل المسروق».

اتهم فريق الموالاتة فريق المعارضة بحق «بأنهم كانوا يريدون الاعتذار ولكنهم لم يكونوا يتمتعون بالشجاعة الكافية التي تمكنهم من الاعتراف بذلك». فهل كانت هذه طريقة جيدة للتعامل مع القضية أم لا؟ الإجابة المباشرة هي أن الطريقة كانت صحيحة ولكنها ضعيفة، والسؤال الذي يطرح نفسه الآن هو: لماذا كانت هذه الطريقة صحيحة ولكنها ضعيفة؟ للإجابة على هذا التساؤل نطرح هاتين النقطتين:

- سلّم فريق المعارضة بأحد الموضوعين الرئيسيين للمناظرة وهو (القضية الأخلاقية).
- وافق فريق المعارضة أساساً من حيث المبدأ على الاعتذار، ولكنه جادل بأن يؤجل هذا الاعتذار حتى يكون المجتمع الأسترالي مستعداً لذلك.

والموضوع الأكثر أهمية هو أن فريق المعارضة بدا وكأنه ضعيف يتهرب من المواجهة، وحكام المناظرات لا يتهاونون عموماً مع الفرق التي لا تحسن القيام بدور المعارضة كما يجب، وفي هذه الحالة كان على فريق المعارضة أن يأخذ موقفاً قوياً وحازماً بدلاً من موقفه الاعتذاري والتبريري، في موضوع عاطفي كهذا، كان ينبغي أن يرافق هذا المقترح إقرار بالحساسيات التي تحف الموضوع كنوع من التنبيه كما ناقشناه سابقاً، عندها فقط سيكون المقترح أكثر تأثيراً وفاعلية.

على سبيل المثال كان المفروض أن تكون نقطة البداية هكذا:

«الجيل المسروق لا يستحق الاعتذار لأن سياسة الإبعاد القسري تمت على أيدي الأجيال السابقة تنفيذاً لأهداف كانوا يعتبرونها نبيلة، فليس ثمة التزام أخلاقي على الأجيال المعاصرة أن تعتذر على تصرفات الأجيال السابقة، سيكون للاعتذار أثر عكسي على جهود المصالحة وسيصرف الانتباه عن الاحتياجات الأكثر أهمية للأستراليين الأصليين (مثل الرعاية الصحية وغيرها). هذه هي الحالة اليوم، وبالتأكيد ستكون كذلك غداً، ولذا فإن الاعتذار للأجيال المسروقة ليس له مبرر على الإطلاق كما أنه ليس أمراً مسوغاً أبداً، ولا ينبغي على الحكومة أن تعتذر اليوم كما لا ينبغي عليها مطلقاً أن تعتذر في المستقبل».

طريقة المعارضة هذه قد تؤدي بالكثير من الناس إلى أن يذعنوا على مضض ولكن هذا مردّه فقط أنهم كانوا يفضلون أن يكونوا في جانب الموالاتة في تأييد القضية - لا شك أن هذه الطريقة أفضل لأنها أسهل وأقوى، ولأنها تجادل في الموضوعين الرئيسيين للقضية (الأخلاقي والعملي) وفوق كل هذا فهي لا تبدو ضعيفة.

يمكن لنا أن نستنتج من هذا المثال المبدأ الأساسي لمفهوم لعب المواقف الصعبة، وهو: **لا تتردد في مجادلة أي موضوع مهما كان خلافياً أو مثيراً للجدل، أو قضية أنت لا تتفق معها.**

غير أن مفهوم لعب المواقف الصعبة يتعدى قضية الخوف من مناقشة موضوع مثير للجدل، فغالباً ما ينصح المناظرون بأن يبحثوا عن موضوعات جدلية ليناقشوها شريطة أن يجعلوا القضية أسهل وأبسط، وقد تم تجسيد هذا المبدأ بنجاح في مناظرة حول القضية التالية: «يعتقد المجلس أن الرياضيين الذين يثبت تعاطيهم للمنشطات يجب حرمانهم من اللعب إلى الأبد»، حيث جادل فريق الموالاتة أساساً كما يلي: «كلنا يعلم أن المنشطات هي شكل من أشكال الغش والإجراءات الحالية في التعامل مع هذه الظاهرة بحرمان اللاعب من منافسة أو موسم أثبتت فشلها، ولذا يجب تطبيق عقوبة الحرمان مدى الحياة». وكان رد فريق المعارضة على النحو التالي: «لم يعد ينظر إلى المنشطات على أنها نوع من أنواع الغش أكثر من أنها تقنية من تقنيات الرياضة تماماً مثل العجلات الصماء التي يستخدمها بعض متسابقى الدراجات الهوائية والتي برغم أنها أثقل من العجلة الشعاعية إلا أنها أقل مقاومة للهواء، ولأن استخدام هذه العقاقير أصبح شائعاً جداً، ولأنه أصبح من الصعب اختبار الرياضيين للكشف عن هذه العقاقير فإنه يجب أن ترخص مثل هذه العقاقير في الرياضة، وهذا سيؤدي في النهاية إلى عدم حرمان أولئك الذين يلتزمون بالقوانين من الاستفادة من هذه العقاقير». ما هي المميزات الإستراتيجية لهذه الطريقة؟

قام فريق المعارضة بسحب موضوع المناظرة تحت سمع وبصر الموالاتة، فبينما حدد فريق الموالاتة الموضوع بمدى العقوبة التي ينبغي أن تطبق على متعاطي العقاقير المنشطة، قام فريق المعارضة (بشكل مقبول) بتغيير الموضوع ليصبح: هل ينبغي أصلاً معاقبة الرياضيين الذين يتعاطون العقاقير المنشطة؟ وقد ترك هذا النوع من المحاجة قضية الموالاتة الأساسية وطريقة تفكيرهم غير ذات صلة بالموضوع في ظل المعطيات المقدمة من المعارضة.

لقد فوجئ فريق الموالاتة بالموقف المتشدد للمعارضة لدرجة أنهم لم يستطيعوا الرد المناسب حيث لم يكن بوسعهم أكثر من السخرية من الصدمة التي أصابتهم جراء المحاجة التي لم تكن لهم في الحسبان، وفي النهاية فاز فريق المعارضة في المناظرة بالأغلبية الساحقة لأنهم كانوا شجعاناً في أخذ المبادرة والمجادلة في موقف بسيط مهما كان يبدو خلافياً.

وخلاصة الكلام أن هناك ثلاث نقاط أساسية حول لعب المواقف الصعبة:

- يجب أن تكون لديك الإرادة والقدرة على إثارة التساؤل والشك في كل رأي شخصي لديك والافتراضات المؤسسة لذلك الرأي.
- لا تحفّ مطلقاً من المحاجة في موضوع خلافي، أو في موقف أنت تختلف معه.
- يجب أن تكون لديك الإرادة على أن تبحث بشكل جدي عن المواقف الخلافية إذا كانت ستوصلك إلى الفوز بالمناظرة.

احذر من التعقيد وليس من الخلاف

أشرنا في مناقشتنا لقضية العقاقير المنشطة في الرياضة في المناظرة السابقة إلى ميزتين رئيسيتين للعب المواقف الصعبة هما:

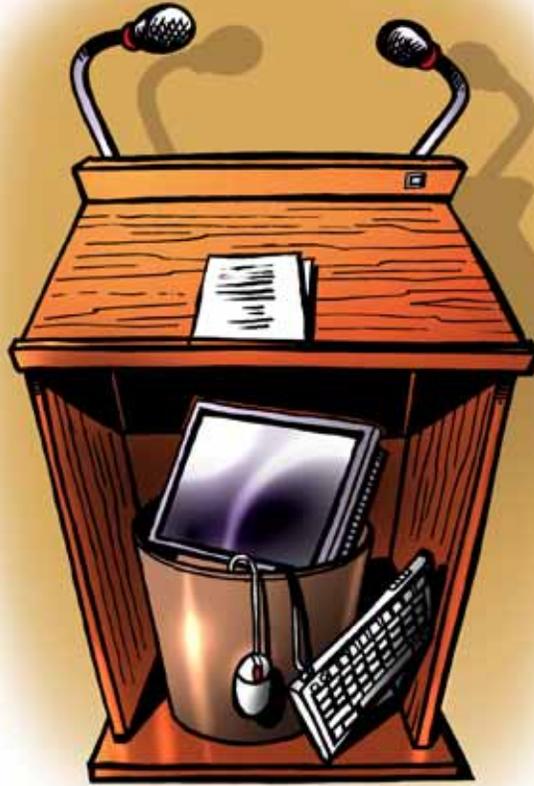
- يمكن أن تغيّر الموضوع الأساسي للمناظرة، وبهذا تحول المناظرة لصالح فريقك.
- يمكن أن تفاجئ معارضيك وتتركهم بلا إرادة ولا قدرة على الرد على تحديك للافتراضات الأساسية التي يقوم عليها موقفهم، أو طريقة تفكيرهم.

إلا أن السبب الأكثر أهمية وإقناعاً للعب المواقف الصعبة هو أنه في كثير من المواقف يمكنك أن تجادل في قضية أسهل بكثير - قد تتساءل وتقول: «وماذا يعني لي هذا؟» والإجابة هي: المناظرة ليست كأى نوع آخر من الجدل الفكري (كما هو الحال في المقالات الأكاديمية)، فهناك اختلافان أساسيان:

١- لدى المناظرين وقت محدود لتبني الموقف، فالمناظرات في بطولة العالم لمناظرات المدارس مثلاً تتضمن ثلاثة أحاديث يستغرق كل من هذه الأحاديث ثمان دقائق، وبعدها الخطاب الختامي لمدة أربع دقائق، بمعنى أن الوقت الإجمالي المتوفر لكل فريق هو ٢٨ دقيقة من التحدث، وكما سنرى بالتفصيل لاحقاً فإن الحجج التي سبق أن أعدها الفريق يجب أن يقدمها المتحدثان الأول والثاني فقط، ونظراً لأن هناك حاجة لتقديم ما أسميناه سابقاً «الفكرة» بالإضافة إلى التنفيذ فإن الحجج المعدة مسبقاً يمكن أن تأخذ ما بين ١٠ - ١٢ دقيقة من الوقت الإجمالي، وهذا السقف المحدد من الوقت لا يناسب القضايا المعقدة والعيوية.

٢- على المناظرين استخدام الكلمة المحكية، فليس لدى المناظرين الوقت الكافي لكتابة مقال معقد يمكن أن يسمح للقراء أن يقرؤوا الأجزاء المركبة مراراً وتكراراً كلما دعت الحاجة إلى ذلك، وبالمثل فإنه على عكس الكثير من المتحدثين في الأماكن العامة، فإن المناظرين لا يمكنهم استخدام عروض السبورة أو الكمبيوتر لعرض أفكارهم بشكل مصور، ولذلك فإنه وكقاعدة عامة ينبغي عليك أن تبحث عن أبسط موقف مهما كان خلافاً وأن تلعب المواقف الصعبة إذا كانت حجتك صعبة التقبل ولكنها سهلة الفهم.

لنضرب على هذا مثالاً في المناظرة التالية التي جرت بين أستراليا واسكتلنده والتي استضافها نادي المناظرة الشهير في جامعة أكسفورد كجزء من بطولة العالم لمناظرات المدارس لعام ١٩٩٩م، كانت القضية: «يعتقد المجلس أن قمة كيوتو الخاصة بالبيئة لم تحقق ما كان متوقفاً منها». وكانت اسكتلنده في الموالية. كانت منهجية موقف فريق اسكتلنده مباشرة، وكان مطلوباً منهم أن يجادلوا أن الاتفاقية في قمة كيوتو لم تذهب بعيداً فيما يتعلق بحماية البيئة، أي لم تحقق الكثير، وبهذا المعنى لم يكن لدى الفريق الاسكتلندي الكثير من المجال ليلعب الموقف الصعب حتى وإن كان الفريق يريد ذلك.



على المناظرين استخدام الكلمة المحكية



ولكن ماذا عن الفريق الأسترالي؟ بنظرة تحليلية مبسطة يتبين أن فريق الموالة (اسكتلنده) قد أوكل إليه انتقاد اتفاقية كيوتو، بينما كان فريق المعارضة (استراليا) قد تعهد بالمدافعة عن الاتفاقية، وبالفعل هذا هو التحليل الذي كان يستخدمه أغلب، إن لم نقل، كل فرق المعارضة الأخرى الذين جادلوا في نفس القضية في البطولة، لقد قالوا لأنفسهم: «إن جانبي القضية واضحان، سنتولى الموالة نقد الاتفاقية بينما سنتولى نحن الدفاع عنها، وهذا أمر سهل».

ولقد بدت هذه الطريقة سهلة ومباشرة حتى بدأ فريق المعارضة يحاول الاستعداد لبناء الموقف الخاص به حيال القضية المطروحة للمناظرة، حينها فقط أدرك الفريق صعوبة المهمة التي تواجههم، حيث إن بروتوكول كيوتو في كثير من جوانبه هو خليط من أهداف مختلفة لدول مختلفة، غالباً ما يتم تحديدها عن طريق مكانة الدولة وقدرتها على المساومة أكثر منه اعتماداً على احتياجاتها البيئية والاقتصادية، وكلما وسع فريق المعارضة من دائرة البحث في تعقيدات البروتوكول تكشفت الصعوبات أكثر فيما يتعلق بتبرير البروتوكول كتسوية مثالية بين الاحتياجات الاقتصادية والبيئية، وبالتحديد فقد وجد الفريق نفسه بين فكي كماشة كما يقال.

• إذا قرر الفريق التسليم، حتى ولو للحظة، بأن البروتوكول كان يمكن أن يقدم أكثر مما قدم للبيئة، فإنه بهذا يتراجع في المناظرة ويخسر.

• وإذا حاول الفريق أن يوازن هذه المخاطرة باقتراح أن البروتوكول قد قدم كل ما كان بإمكانه أن يقدمه للبيئة، فسيكون قد ناقض نفسه بهذه الطريقة (بأن البروتوكول كان في الواقع أفضل تسوية) وقد يخسر المناظرة هنا أيضاً.

كما أن ثمة مشكلة إستراتيجية أخرى وهي تلك المتعلقة بالبساطة، فقد أدرك فريق المعارضة أن الموالة يمكن أن تقدم موقفاً واضحاً بالمحاجة أن: «كل دولة كان ينقصها الجراءة في الوصول إلى هدف مناسب، ولذا فإن القمة لم تحقق الكثير مما كان متوقعاً». غير أنه بالتأكيد على أن اتفاقية كيوتو كانت تسوية فعالة، فإن فريق المعارضة سيضطر إلى أن يجادل: «لقد وعد الاتحاد الأوروبي بتخفيض في الانبعاثات قدره ٨٪، ووعدت الولايات المتحدة بتخفيض قدره ٧٪، واليابان ٦٪ بينما أعطيت استراليا زيادة قدرها ٨٪ وبلغ الخفض الإجمالي ٢,٥٪. وكل من هذه التخفيضات كان متناسباً تماماً مع إمكانيات واحتياجات الدولة أو الإقليم الذي اقترح هذه النسب، ولهذا فإن القمة استطاعت أن تحقق توازناً مثالياً». ومن الواضح أنه بمحاولة الجادلة لصالح هذا التوازن المعقد، فإن فريق المعارضة سيقدم للموالة امتيازاً استراتيجياً مهماً.

إذاً ما هو الموقف المثالي الذي كان على المعارضة تبنيه؟ كانت الإجابة سهلة وهي أن تلعب لعبة الموقف الصعب، يمكن أن يكون الموقف أكثر جدلية، ولكنه موقف مؤهل أكثر للفوز، وكان هذا هو بالفعل ما قرره الفريق الأسترالي، فقد قرر الفريق أن يتصور المناظرة على أنها نزاع بين البيئة

والاقتصاد (أكثر مما هي خلاف بين نقد كويتو أو الدفاع عنها)، وبدلاً من الدفاع عن كويتو قام الفريق الأسترالي بالهجوم عليها بالحدة ذاتها التي كان عليها الفريق الخصم، ولكن من الجانب الآخر، بمعنى أن فريق المعارضة راح يجادل: «لقد أفرطت قمة كويتو في دعم مزاعم المدافعين عن البيئة».

لو أن المعارضة ظلت على موقفها الأول لوضعت نفسها في مأزق تحاول فيه تحقيق التوازن في نطاق ضيق لا تستطيع فيه المشي على الحبل وسط تخوف مستمر من السقوط، إما على جانب (لم تذهب الاتفاقية بعيداً بالقدر الكافي)، أو على الآخر (ذهبت بعيداً جداً أكثر مما ينبغي). كما أن الذين يمشون على الحبال يفضلون دائماً أن تقف أقدامهم على أرضية ثابتة، فقد وجد فريق المعارضة نفسه يجادل في بديل واضح وسهل وهو ما أسميناه لعبة الموقف الصعب (أي أنه صعب في التقبل إلا أنه سهل في الفهم).

قد يبدو هذا التحليل مفصلاً جداً، كما أنه قد يبدو أننا أفرطنا في تناول هذه القضية، لكن هذا المبدأ مهم لعدد كبير من المناظرات، لقد أشرنا مثلاً في الخطوة الأولى إلى أن من الأخطاء الإستراتيجية نفي قضايا المقارنة عن طريق المجادلة أن الكميات المقصودة متكافئة، وكان المثال الذي ناقشناه بهذا الصدد هو القضية التالية: «يعتقد المجلس أن وسائل الإعلام أكثر تأثيراً من المدرسة». وذكرنا أنه كان من الأفضل للمعارضة أن تجادل بأن «المدرسة أكثر تأثيراً من وسائل الإعلام» بدلاً من «كل من المدرسة ووسائل الإعلام له الدرجة نفسها من التأثير القوي». الآن يمكننا أن ندرك هذه الإستراتيجية على أنها نوع من لعب المواقف الصعبة.

إن لعب المواقف الصعبة هو بالتأكيد مبدأ توجيهي عام وليس قاعدة نمشي عليها، ففي الأول والأخير يجب عليك أن تستخدم الحس السليم في اختيار متى وكيف تلعب المواقف الصعبة، ولتوضيح الفكرة نورد المثال التالي - لنفترض أنك في فريق الموالاة في هذه القضية: «يعتقد المجلس أن على الولايات المتحدة التخلي عن منظومة الدرع الصاروخية». إن الموقف السهل والمثير للجدل والمؤدي في النهاية إلى تبني لعب الموقف الصعب بالنسبة لفريق الموالاة في هذه القضية يمكن أن يكون عن طريق المحاججة أن: «على الولايات المتحدة التخلي عن منظومة الدرع الصاروخية لصالح الهجوم الصاروخي، بمعنى أنه إذا شعرت الولايات المتحدة بالخطر من أي دولة، فيجب عليها حينها أن تستخدم الأسلحة النووية لمحو ذلك البلد وحكومته من الوجود». بالرغم من أن هذه قد تبدو قضية جريئة إلا أنها في الحقيقة قضية حمقاء أكثر منها سهلة، وذلك لأن الحس الفطري يشير إلى أن هذه القضية ستكون خلافة إلى حد العبثية، على عكس قضية كويتو أو قضية المنشطات في الرياضة، فإنه يمكن تفويض هذه القضية فعلياً إذا ما كان هناك فريق معارضة مستعد لممارسة شيء من التهكم والسخرية.



إستخدم الحسن السليم للتفريق بين
المواقف الشجاعة والمواقف المتهورة



وعليه فإن المبدأ الذي ينبغي أن تسير عليه واضح وجلي، ومفاده:

كن مستعداً لمجادلة المواقف الخلافية والصعبة إذا كان الدفاع عن هذه المواقف أسهل وأبسط، لكن استخدم الحس السليم للتفريق بين المواقف الشجاعة والمواقف المتهورة، وبين المواقف السهلة والمواقف السطحية.

لعِب المواقف الصعبة منهجية موقف متكامل

من المهم أن نتذكر السياق الذي يتم فيه نقاش مفهوم لعب المواقف الصعبة، إنه مفهوم يتعلق بمنهجية بناء الموقف، لم نتطرق بعد لتكوين الحجج الفردية أو التنفيذ، كما سنفصل لاحقاً فإن الحجج الفردية والتنفيذ كلاهما يجب أن يكونا منسجمين مع المنهجية الكلية للموقف، ولذلك إذا لم يكن موقفك في الأساس خلافياً فلا يمكنك أن تتبنى فجأة لعبة الموقف الصعب في تكوين الحجج الفردية أو نقاط التنفيذ والرد.

والسبب في ضرورة تذكر هذه النقطة سهل وواضح: سبق أن أشرنا إلى أن الأفكار الخلافية غالباً ما تفاجئ الجمهور والحكام (والمعارضين بطبيعة الحال)، ولقد أثبتت التجربة أن هذه المباحثة أو الإنكار يمكن التغلب عليهما من خلال التأكيد على فكرة معينة طوال فترة المناظرة مهما كانت هذه الفكرة خلافية، الفريق الأسترالي مثلاً باغت الجمهور والحكام في البداية في مناظرة كيوتو، ولكن الفريق كان قادراً على استخدام وقت المناظرة بكامله لإقناع الحاضرين أن موقفه كان معقولاً ومقبولاً (بصرف النظر عما إذا كان الفريق قد نجح في تغيير قناعات الجمهور والحكام أم لا فهذا خارج الموضوع، إلا أنه لا شك قد نجح في التغلب على أي نوع من الإنكار المبدئي الذي كان يمكن أن يعوق التعامل مع حجج الفريق بشكل جدي).

إلا أن الفريق لم يكن له أن ينجح في إقناع أي أحد في تلك المدة القصيرة من الزمن المخصصة لتقديم حجة واحدة أو نقطة تنفيذ واحدة. في الحقيقة لقد تعلم الفريق الأسترالي من هذا الدرس بشكل واضح بعد هذه الحادثة بسنة عندما كان يتنافس مع الولايات المتحدة في مناظرة إحمائية قبيل بطولة العالم لمناظرات المدارس للعام ٢٠٠٠، حينها كان مطلوباً من الفريق الأسترالي أن يجادل أن القرن الـ ٢١ يستحق الترحيب، بينما كان الفريق الأمريكي يجادل أن القرن الـ ٢١ لا يستحق الترحيب بسبب الدمار الذي لحق بالبيئة جراء الاحتباس الحراري، ورد الفريق الأسترالي كقطة تنفيذية واحدة بالقول ألا وجود للاحتباس الحراري، كانت هذه الإستراتيجية حجة مشابهة (ولكنها بالتأكيد ليست مطابقة) لتلك التي قدمها الفريق بنجاح في مناظرة كيوتو، غير أن النتائج كانت مختلفة تماماً، فبينما نجح الموقف في مناظرة كيوتو أخفقت هذه الحجة تحديداً في مناظرة البيئة، إذ لم يكن بإمكان الفريق الأسترالي ببساطة أن يشرح ويدعم ويؤكد مثل هذا الاقتراح المثير للجدل في ظرف نقطة تنفيذ واحدة، وعليه ينبغي الإشارة إلى ما يلي: إن نجاح فكرة مثيرة للجدل كمنهجية موقف متكامل لا يعني بالضرورة أن هذه الفكرة يمكن أن تكون ناجحة كنقطة منفردة في موقف خلافي ومثير للجدل.

لنأخذ مثلاً أخيراً على هذا في المناظرة التي دارت حول قضية: «يعتقد المجلس أن الإمبراطورية البريطانية قد سببت أضراراً أكثر مما جلبت نفعاً». من بين عدة نقاط تقدم بها فريق المعارضة في مجادلته ضد هذه القضية جاءت هذه النقطة: «لقد أدخلت الإمبراطورية البريطانية الديمقراطية إلى دول لم يكن لها أن تنعم بهذا النظام لولا الدور البريطاني»، فرد على هذه النقطة أحد المتحدثين في فريق الموالاتة قائلاً: «لم تكن الديمقراطية نظاماً فاعلاً للحكم في الدول النامية». ليس في هذه الفكرة أي مشكلة، فهي فكرة شائعة وغالباً ما تكون موضوعاً للمناظرة (مثلاً في قضايا مثل «يعتقد المجلس أن الديكتاتورية القوية أفضل من الديمقراطية الضعيفة» أو «يعتقد المجلس أن الديمقراطية فشلت في العالم النامي»)، لكنها تظل قضية خلافية يندesh لها كثير من الجمهور والحكام، ولذلك كان ينبغي على فريق الموالاتة أن يقرر إما أن يجادل ضد الديمقراطية في دول العالم النامية كجزء مهم من منهجية بناء موقفه بشكل عام، أو ألا يتحدى مفهوم الديمقراطية بأي حال من الأحوال - إن إثارة مثل هذه الفكرة الخلافية بمثل هذا الأسلوب المقتضب كان خطأً استراتيجياً تسبب في إرباك الجمهور والحكام.

الجدال المضطرب

لقد وردت في أدبيات المناظرة عبارة اصطلاحية يرددها الكثير من مدربي المناظرات وحكامها إضافة إلى الكتاب الذين يكتبون في هذا المجال وهي: «لا تجادل أكثر مما يجب». هذا مبدأ مهم والعبارة الاصطلاحية لا شك تلفت الانتباه إلى هذه القضية المهمة، غير أن هذه العبارة تطرح تساؤلاً يجعل المبتدئين في المناظرة يقولون: «بالتأكيد لن أجادل أكثر مما يجب... ولكن كم من الجدل مطلوب مني أن أقدم؟». لو فهمنا هذه المقولة على أنها توصي المناظرين بأن يجادلوا فقط في الحد الأدنى في كل نقطة، فإنها بالفعل مقولة خطيرة ومضلة، وعلى سبيل المثال سبق وأن شرحنا الظروف التي يمكن أن تعطي الفرق ميزة إستراتيجية - لعب المواقف الصعبة - عن طريق المجادلة أكثر مما تتطلبه القضية - إذا ما المقصود بهذا المبدأ الضبابي الذي يدعو المناظرين إلى عدم المجادلة أكثر مما يجب؟

يمكن أن نقسم هذا المبدأ إلى ثلاث نقاط رئيسية ن فصلها فيما يلي:

١- لست بحاجة إلى أن تنافح في كل جزء من أجزاء القضية، ونكرر هنا القاعدة الذهبية في المناظرات وهي: **الإستراتيجية في المناظرة هي في الأساس الحس السليم، إنه من قبيل الحس السليم أن يتوقع من المتناظرين أن يتجادلوا حول موضوع معين** - ليس بالضرورة بهدف تشريح القضية والمعاركة حول كل الموضوعات المحتملة، ولنضرب مثلاً على ذلك بالقضية التالية: «يعتقد المجلس أننا يجب أن نتدخل عسكرياً لحماية حقوق الإنسان». منطقياً يمكن تحليل القضية على أنها تتضمن موضوعين اثنين:

الجدال المفرد

أظن أننا جادلنا
أكثر مما يجب...



• ما إذا كانت حقوق الإنسان تستحق الحماية والدفاع عنها.

• ما إذا كان يجب علينا التدخل العسكري لتحقيق مثل هذه الحماية.

يمكن لفريق معارضة متحمس جداً أن يحاول أن ينفى كلا الموضوعين من خلال المجادلة بأن حقوق الإنسان لا تستحق الحماية، وأنه حتى وإن كانت تستحق الحماية فإن التدخل العسكري ستكون له نتائج عكسية، لكن هذا يعد موقفاً ضعيفاً من غير ضرورة كما أنه موقف مثير للجدل، فليس ثمة حاجة لنفي هذه القضية لنجادل بأن حقوق الإنسان لا تستحق الحماية، إلا أنه يمكن بناء موقف قوي وسهل على أساس الحجة المركزية أن التدخل العسكري يمكن أن يضر أكثر مما ينفع على المدى القريب والبعيد.

هذه هي منهجية الحس السليم ونرجو أن يتبع المناظرون هذه المنهجية في مناظراتهم وألا ينافحوا في كل صغيرة وكبيرة في القضية، ومع ذلك فإنه مبدأ مهم وجدير بأن يؤخذ في الاعتبار، لأنه إذا ما تجاهلنا هذا المبدأ فسنجد أنفسنا قد وقعنا ضحية الجدل المفرط.

٢- احذر من أن تحاول أن تجعل موقفك يبدو حسناً أكثر مما ينبغي.

«أنا هنا لتحقيق كل ما تريدونه».

نائب الرئيس الأمريكي السابق والسناتور دان كويل

«بحلول العام 1990 م لن يكون في استراليا طفل فقير»

رئيس الوزراء الأسترالي السابق بوب هوك في عام ١٩٨٧ م.

إحدى الطرق الشائعة للمجادلة أكثر مما يجب هي أن يببالغ الفريق في المنافع التي ستننتج عن مقترحهم، والمثال المشهور لهذا الخطأ هو ذلك الذي حدث في بطولة العالم لمناظرات المدارس للعام ٢٠٠١ في جوهانسبرغ حول موضوع تنظيم حمل السلاح - أشار فريق الموالاتة الذي كان يجادل لصالح تنظيم حمل السلاح إلى أن الأسلحة استخدمت في اغتيال كل من الرئيس الأمريكي جون إف كينيدي، والأمير النمساوي فيردناند، ومن ثم انتقل الفريق إلى الادعاء بأن تنظيم حمل السلاح كان بالإمكان أن يمنع هاتين الحادثتين، بالإضافة إلى منع اندلاع الحرب العالمية الأولى التي زعموا أنها لم تكن لتندلع لولا مقتل فرديناند، بعدها أكد فريق الموالاتة أن أحداثاً أليمة مماثلة من الجريمة المنظمة التي هزت العالم كان بالإمكان منع تكرارها في المستقبل عن طريق وضع تشريعات تنظم حمل السلاح - أرجو أن تكون عزيزي القارئ قد استطعت أن تكتشف الخلل في هذه المجادلة (المشكلة الأولى تتعلق بحقيقة أن كلا القائلين لم يكونا من الملتزمين بالقانون أساساً).

وبالانتفات إلى أحداث هذه المناظرة يمكن القول بأنه كان بالإمكان تبني موقف أكثر قوة إذا ما جادلنا على النحو التالي: «بالتأكيد سوف يكون هناك العديد من جرائم السلاح يرتكبها أساساً أولئك الأشخاص أو المنظمات التي لديها الإمكانيات الكافية لشراء السلاح من السوق السوداء،



لا تجعل موقفك يبدو جدياً أكثر مما ينبغي



ولكن لا أحد ينكر أن التشريعات الصارمة لتنظيم حمل السلاح سوف تساعد على التخلص من الكثير من حوادث القتل بالسلاح التي تحدث سنويا في المنازل وخصوصاً تلك التي تسببها حوادث الاستخدام الخاطئ للسلاح، والانتحار المتهور أو العنف الأسري». صحيح أن الفريق لم يتعهد بنتائج خارقة (على سبيل المثال : منع حدوث الحرب العالمية الثالثة!)، ولكن الفريق مع ذلك يبين النفع العام وهذا هو المطلوب.

ولذلك فإنه من الضروري أن نتذكر أن أكثر المواقف إقناعاً ليست بالضرورة تلك التي تتعهد بأكبر المنافع، وإنما تلك التي تعد بالمنافع المعقولة التي يمكن للفريق أن يقيم الدليل عليها، وكثير من الفرق وخصوصاً في المستويات الدراسية الأولى تزعم أن:

(أ) مقترحها سينقذ الأمة أو العالم أو الوجود الإنساني برمته.

(ب) مقترح الخصم سيدمر الأمة أو العالم أو الحضارة الإنسانية.

(ج) هذان الإدعاءان معاً.

إذا وجد فريقك نفسه في هذا الوضع فعليك تغيير الموقف، والخلاصة هي: **احذر من أن يقودك**

الحماس لأن تكتب على نفسك شيكات أنت نفسك لا تستطيع الوفاء بها.

٣- كن دقيقاً، الطريقة الأخيرة للمجادلة أكثر مما ينبغي هي المجادلة حول أكثر مما ينبغي، وقد رأينا فيما سبق أهمية تعريف القضية وحصرها بموضوع واحد، والبديل المتمثل في المناظرة في قضية لها أكثر من موضوع يجب أن نتجنبه لأنه يعقد المناظرات من غير ضرورة، والقاعدة الذهبية في هذا هي أن: **«على كل مناظر أن يتجنب التعقيد».**

إلا أنه من السهل تعقيد المناظرات من خلال منهجية تكوين الموقف، بمعنى استخدام منهجية موقف تحاول أن تغطي عدداً غير محدود من الموضوعات في إطار الموضوع الواحد الذي اخترته في تعريفك، وهناك مشكلة أخرى أيضاً وهي كلما كان موقفك يتضمن أفكاراً كثيرة كانت التفاصيل أقل، وهذه المنهجية تنطوي على مخاطر أهمها خسارتك أمام المعارضة التي تركز في حاجتها على أفكار محددة، وتمضي وقتاً كافياً في عرضها ومناقشتها.

لتوضيح هذه الاختلافات سنستعين بمناظرة حدثت في عام ٢٠٠٢ م حول قضية: «يعتقد المجلس أن هناك مبرراً للديكتاتورية» - قام الفريقان بتحديد الموضوع على أنه النظر فيما إذا كان مقبولاً أن تكون هناك حكومة وطنية يقودها ديكتاتور، إلا أن التحديد لم يكن كافياً لصياغة تعريف محدد، وكان لفريق الموالات فرصة تقديم موقف محدد بمعنى أن القضية أغرت فريق الموالات بشكل غير مباشر لكي يقدم بعض الظروف المعقولة حيث تكون الديكتاتورية مقبولة، وكان هذا بالفعل ما قام به الفريق، وبدلاً من المجادلة لصالح كل الديكتاتوريين أو حتى معظم الديكتاتوريين، قام فريق الموالات باختيار نموذج محدد هو نموذج باكستان في ظل قيادة الرئيس حينذاك برويز مشرف، حيث كانت

منهجية موقف الفريق كالتالي: «في بعض الأحيان وتحت ظروف معينة (تحديداً حيث تكون هناك ديمقراطية ضعيفة لا يتسنى لها التحكم في الصراعات السياسية أو العرقية أو الدينية) فإن من الأفضل للدولة أن يكون لها ديكتاتور قوي له نوايا معلنة لحفظ المصالح العليا للدولة» - دعم الفريق تطبيق مثل ذلك النموذج المطبق في باكستان في عدد من الدول الأخرى.

كان هذا مثالاً مؤثراً لمنهجية الموقف المحدد - واجه فريق المعارضة مشكلتين رئيسيتين، أولاً - تم استبعاده بشكل كبير من المناظرة ببساطة لأنه استعد بموقف مضاد للديكتاتورية بشكل عام، بدلاً من أن يجادل فريق المعارضة على أن الديكتاتورية لم يسبق أن بررها أحد من قبل (أو على الأقل أنها ليست مقبولة في حالات حقيقية يمكن تصورها) جادل الفريق أن الديكتاتورية عموماً خطأً، وهذه المنهجية أعطت الموالاتة تفوقاً استراتيجياً لأنها يمكن أن تحتاج: «نعم ربما تكون الديكتاتورية خطأً في كثير من الحالات، ولكننا نحتاج فقط إلى أن نبين أنها تنفع في بعض الحالات، وهذا هو بالتحديد ما عملناه». ثانياً بسبب اضطرار المعارضة إلى الاعتماد على كثير من الأمثلة (بدءاً ببول بوت من كمبوديا وانتهاءً بأوغستو بينوشييه من تشيلي)، لم يكن بوسعها أن تتعامل مع أي من هذه الأمثلة بنفس المستوى من التفصيل كما فعل فريق الموالاتة في مثال باكستان، ولأن فريق الموالاتة نجح في أن يضرب باكستان كمثل أساسي في المناظرة، فقد كان هذا بمثابة خلل استراتيجي في موقف المعارضة.

لقد كان جزء من التفوق الاستراتيجي لفريق الموالاتة يكمن في القضية نفسها، بمعنى أنه سمح له بأن يختار ثغرة صغيرة ليدافع عنها، غير أن ذلك كان إستراتيجية مؤثرة وفعالة مكنتهم من أن يجادلوا موقفاً محدداً، وبالفعل فإن فريق الموالاتة قد فاز بهذه المناظرة عن جدارة، والفرق الأساسي بالنسبة لنا هو: **بعد أن عرّفت القضية وحددتها بموضوع واحد ودقيق يمكنك بعدها أن تجادل في موقف محدد في إطار ذلك الموضوع، وهذه المنهجية تتداخل حتماً مع اختيار الحجج، وهذه قضية سنعرض لها بالشرح في الخطوة الثالثة.**

المحددات

ما المقصود بمفهوم «المحددات» في المناظرات؟

أشرنا فيما سبق إلى أهمية توضيح معاني المفردات والمفاهيم الواردة في المناظرة، وقلنا إن هذه هي وظيفة التعريف أساساً، غير أنه في بعض الأحيان تحتاج أن تقدم توضيحات أكثر مما قد يسمح به التعريف الواحد، وكما ذكرنا سابقاً أن عبء تقديم البراهين يعني تحديداً ما يحتاج فريقك أن يثبته ليبين أن جانب القضية الذي يدعمه صحيح، وأحياناً تحتاج إلى تجزئة هذا العبء إلى أجزاء أصغر يمكن التحكم فيها، وهذه الأجزاء الصغيرة يشار إليها بمصطلح «المحددات».

تضيف المحددات تعقيدات للموقف وغالباً الكثير من التعقيدات! ولأننا أشرنا إلى أن البساطة جزء مهم من إستراتيجية المناظرة الفعالة، فمن المهم استخدام المحددات فقط عند الضرورة القصوى. المثال التالي يوضح هذه الفكرة، فالقضية: «يعتقد المجلس أن الحركة النسوية قد فشلت» تحتاج إلى محددات لأنه ليس بوسع التعريف الواحد للقضية أن يعطي مقياساً معبراً عما إذا كانت الحركة النسوية قد فشلت، ومتى؟

لننظر الآن إلى منهجية فريق الموالاتة في التعامل مع هذه القضية، ولنتخيل الحوار التالي بين أعضاء فريق الموالاتة وهم يتناقشون بينهم أثناء عملية الإعداد للمناظرة حول ما هو المقصود من «فشل» الحركة النسوية؟

«إذاً فالمطلوب منا أن نبين أن الحركة النسوية قد فشلت، أولاً نريد أن نعرف في حق من فشلت؟»

«من الأرجح أنها قد تكون (فشلت في حق المرأة) لأنها كانت حركة تهدف أساساً إلى تمكين المرأة»

«صحيح ولكن مازلت لا نعرف ما المقصود بعبارة «فشلت في حق المرأة»

«ربما تكون الطريقة الأسهل أن نقول إن «فشلت» معناها أخفقت في تحقيق أهدافها»

«هذه نقطة جيدة ولكن الحركة النسوية لم تكن لها أهداف محددة أو معلنة، فهي حركة اجتماعية متنوعة ومتعددة المشارب»

«نعم ولكنني أعتقد أنه بالنسبة لهذه المناظرة يمكننا أن نختزل أهداف الحركة النسوية إلى فكرة مركزية واحدة وهي أنها تهدف إلى تحقيق المساواة الحقيقية بين الرجل والمرأة»

«يبدو هذا منطقياً ولكن (المساواة الحقيقية) يمكن أن تعني أي شيء، فكيف سنقيّم ونقيس هذه العبارة؟»

«حسناً، أعتقد أنها تنقسم إلى نوعين: أولاً هناك المساواة في الفرص وتعني في الأساس أحقية المرأة في الحصول على الوظائف على أساس الجدارة، ثانياً هناك المساواة في نظرة المجتمع وتعني في الأساس أهلية المرأة في أن يكون لها نفس الاحترام الذي يتمتع به الرجل في المجتمع»

«عظيم، إذاً فلنستخدم هذه الأمور كمحددات، سنثبت أن الحركة النسوية قد فشلت لأنها أخفقت في تحقيق

المساواة في نظرة المجتمع كما أنها أخفقت كذلك في تحقيق المساواة في الفرص»

ولذا فإن فريق الموالاتة قد أورد في هذه الحالة محددتين، لقد وعد الفريق بأن يبين:

• أن الحركة النسوية لم تحقق المساواة في نظرة المجتمع.

• أن الحركة النسوية لم تحقق المساواة في الفرص.

وهذان المحددان يمثلان إحدى الطرق التي يمكن لفريق الموالاتة أن يستخدمها لتوضيح حجته، إذا ما تم استخدام هذه المحددات بطريقة صحيحة فسيستفيد منها فريق الموالاتة كثيراً في تحقيق وضوح المفاهيم، ووضوح بنية وتركيب الحجج.

استخدام المحددات

تعيين المحددات

كما أشرنا في الخطوة الأولى، إن أقرب معنى للمحددات هو أنها جزء من التعريف، ولذلك فإنه ينبغي عليك أن تعين هذه المحددات عندما تُعرف القضية محل النقاش وذلك ضمن حديث المتحدث الأول كما سنفصل في ذلك لاحقاً.

وكقاعدة عامة يجدر بك أن تشرح بالتحديد النقاط التي تهدف المحددات إلى توضيحها، ولنأخذ على سبيل المثال محددات «الحركة النسوية» كما أشرنا إليها سابقاً – إحدى الطرق يمكن أن تكون من خلال تعيين هذه المحددات بالقول:

نحن نعرّف «فشلت» بأنها تعني «أخفقت في تحقيق المساواة في نظرة المجتمع وأخفقت في تحقيق المساواة في الفرص».

غير أن هذه الطريقة لا تبين للجمهور والحكام المكان المناسب لهذه المحددات ولا السبب الذي يجعل من هذه المحددات ذات أهمية وصلة بموضوع القضية، والطريقة الأفضل هي أن تقول شيئاً كهذا:

«نحن نعرّف عبارة «فشلت» على أنها تعني أن الحركة النسوية قد أخفقت في هدفها الرئيسي والذي يتمثل في تحقيق المساواة الحقيقية بين الرجل والمرأة. في هذه المناظرة سوف نستخدم محددتين للحكم فيما إذا كانت هذه المساواة قد تحققت أم لا – أولاً يجب أن تكون هناك مساواة في نظرة المجتمع، بمعنى أن يحترم المجتمع النساء تماماً كما يحترم الرجال – ثانياً يجب أن تكون هناك مساواة في الفرص بمعنى أن تتاح الفرصة للمرأة للمشاركة في الوظائف والمناصب السياسية على أساس الكفاءة، وسنبين لكم اليوم أن الحركة النسوية قد فشلت في الجانبين».

الإحالة إلى المحددات

ليس كافياً أن تعين المحددات المناسبة لموقفك وتعريفك في بداية عرض الموقف ثم لا تشير إليها في بقية الخطب المختلفة للفريق، إذ ينبغي عليك أن تحيل جمهور المستمعين إلى هذه المحددات طوال المناظرة، كما أن عليك أن تعرض هذه المحددات على أنها صممت لإثبات موقفك من القضية المطروحة للنقاش، والطريقة الأسهل للإحالة إلى محدداتك هي أن تشرح في نهاية كل حجة كيف أن هذه الحجة تدعم واحداً أو أكثر من المحددات التي أوردتها في بداية المناظرة.

لنستمر في عرض قضية الحركة النسوية كمثال، ولنفترض أن فريق الموالاتة قد عرض للتوجه مفادها أن الدعم الحكومي غير الكافي – وخصوصاً فيما يتعلق برعاية الأطفال – يعوق المرأة من التمتع بالمساواة في ميدان العمل، لا يكفي بطبيعة الحال أن يختتم فريق الموالاتة هذه المحاجة

بهذا الشكل وينتقل إلى حجة أخرى، إذ على المتحدث أن يبين كيف أن هذه الحجة التي ساقها للتو تدعم على الأقل واحداً من المحددات التي تم ذكرها مسبقاً.

في هذه الحالة يمكن للمتحدث أن يدعي أن الحجة تدعم كلا المحددين اللذين تم ذكرهما مسبقاً، وذلك باستخدام الكلمات التالية لهذا الغرض:

«ما الذي تبيّنه هذه الحجة؟ أولاً: إن نظرة الحكومة بصفقتها ممثلة لنظرة المجتمع قد فشلت في تلبية الاحتياجات الخاصة بالمرأة، وهذا بدوره يثبت المحدد الأول المتعلق بكون الحركة النسوية قد فشلت في تحقيق أي نوع من المساواة في النظرة المجتمعية - ثانياً: لقد بينت الحجة أن النساء محرومات مادياً في سوق العمل والسبب أنهن لا يحصلن على الدعم المتعلق برعاية الأطفال، وهذا يعني أن امرأة بنفس المستوى من الكفاءة والتأهيل الذي يحظى به الرجل لا تتوافر لها الفرصة ذاتها في سوق العمل كما هو الحال بالنسبة للرجل، وهذا بدوره يثبت محدداً الثاني.»

هذه هي النقطة المهمة الأولى حول الإحالة للمحددات: **إذا كان لديك محدّدات فعليك الإحالة إليها والإشارة لها طوال فترة المناظرة.** لكنّ هناك مطلباً مهماً آخر هو: لو كان عندك محدّدات فإن على كل من المتحدثين الأول والثاني أن يثبت كل محدّد من هذه المحدّدات، إننا على علم الآن بأنّ المحدّدات تبدو مهمة لفريقك في سوق الأدلة والبراهين - عندما سنتحدث عن مفهوم «التقسيم» سوف نعلم حينها أن كلا من المتحدثين الأول والثاني يجب عليه أن يثبت كافة العناصر المنطقية المتعلقة بموقف الفريق، أما الآن فسنشير إلى أن هذا يعني أن كلا من المتحدث الأول والمتحدث الثاني يجب أن يكون قادراً على إثبات كل المحدّدات التي أوردها الفريق.

الشطط في استخدام المحدّدات

كما أوضحنا في الجزء السابق فإن المحدّدات هي واحدة من أكثر مظاهر إعداد الموقف صعوبة، وأحياناً بطبيعة الحال تحتاج إلى محدّدات لأنك لا تستطيع أن تكون دقيقاً بما فيه الكفاية من دونها، فقد تجد نفسك تتحدث فقط في أوسع العموميّات، لكن هذا لا يعني أن المحدّدات ينبغي أن تستخدم في أحوال كثيرة، وبالتأكيد لا يعني هذا أيضاً أن المحدّدات يجب أن تكون معقدة أو عويصة.

غالباً ما يقع المناظرون في فخ استخدام المحدّدات بشكل متكرر واستخدام محدّدات معقدة وعويصة، وعادة ما يخلطون بين الحجج (أي الأسباب التي تجعل موقفك من القضية صحيحاً) والمحدّدات (العناصر الأساسية التي يجب أن تكون صحيحة لنجاح موقفك من القضية).

قبل أن نناقش أوجه القصور في هذه المنهجية، لنأخذ مثلاً، وعلينا أن نتذكر أن هذا مثال لما لا ينبغي فعله - لنفترض أن القضية هي: «يعتقد المجلس أن الولايات المتحدة كانت على حق في هجومها على أفغانستان». يمكن لفريق الموالاتة الذي أساء فهم المحدّدات أن يستهويه تقسيم القضية إلى مكونات منطقية صغيرة بحيث تكون كل واحدة من هذه الأجزاء محدداً، ويمكن أن نتوقع أن يقول الفريق شيئاً كهذا:

«نريد أن نثبت أربعة أشياء لكي نبين موقفنا وهي:

١- كان هناك حاجة للقيام بعمل ما

٢- التدخل العسكري كان العمل الأكثر ملاءمة

٣- كانت طريقة الولايات المتحدة ناجحة

٤- الولايات المتحدة هي أفضل من يقوم بهذا الهجوم»

بعدها سيحاول الفريق أن يضمن أن كلا المتحدثين الأول والثاني قد أثبتا كل واحدة من هذه النقاط، وأن كل نقطة قد خصص لها الوقت الكافي.

ولكن ثمة أسباب تجعل من هذه الطريقة إستراتيجية ضعيفة نشرحها فيما يلي:

• لا يوجد أي إشارة إلى أن المفهوم الأولي (ما إذا كان للولايات المتحدة الحق في الهجوم على أفغانستان) هو مفهوم مبهم بطبيعته أو أنه غير مؤكد - تذكر أن المحددات تستخدم لتوضيح أي مفهوم يحتاج إلى أن يكون أكثر وضوحاً (كمفهوم «الفشل»)، فاستخدام المحددات في هذه الحالة ليس فقط غير ضروري بل إنه يُعقّد الأمور كثيراً.

• سيقضي فريق الموالاتة بالتأكيد وقتاً ثميناً في الجدل في موضوعات سرعان ما تصبح غير مهمة وغير ذات صلة بموضوع المناظرة - على سبيل المثال يمكن أن يجادل فريق المعارضة أن العمل الدبلوماسي كان ممكناً، وبهذا يكون المحددان الأول والرابع خارج نطاق الموضوع - كان على فريق الموالاتة أن يترك هاتين النقطتين للتنفيذ إذا دعت الحاجة إلى ذلك.

• كما يبين هذا المثال، فإن هذه الطريقة هي في الغالب تراكمية، بمعنى أن المحددات تتراكم بحيث يتم تحديد الموضوع الحقيقي من خلال المحددات اللاحقة، وهذا التراكم غالباً ما يعني أن المتحدث سيقضي أفضل جزء من حديثه في غير محله، تاركاً جزءاً يسيراً من الوقت للموضوعات الأساسية (مثل : هل ما قامت به أمريكا كان فعالاً).

• إن استخدام محددات كثيرة، بهذه الطريقة يعطي المعارضة (والحكم) أهدافاً كثيرة وسهلة للهجوم، تذكر أنك بوضعك المحددات فأنت أساساً تقول: «نحن نتعهد أن نبين بأن كل هذه الأمور صحيحة». ولو شعر حكم ما بأنك لم تثبت أيّاً من محدداتك (حتى ولو تبين أن محدداً واحداً ليس له صلة بموضوع المناظرة)، فسوف تعرّض نفسك للخسارة - على سبيل المثال في هذه الحالة المحدد رقم ٤ يشير إلى حجة للمعارضين والحكام على حدٍ سواء ولا يدعم قضية الموالاتة.

المحددات - النقاط الأساسية

فيما يلي نعرض لنقطتين هامتين حول استخدام المحددات :

١- صممت المحددات للتوضيح والتبسيط، وليس للتعقيد، وما لم يكن المفهوم بطبيعته مبهماً فليس ثمة حاجة للاستعانة بالمحددات- في الواقع هذا يعني أن المحددات مفيدة كثيراً في المناظرات التي تتطلب حكماً على واقع كما هو الحال في قضية: «يعتقد المجلس أن الحركة النسوية قد فشلت». وليس القضايا التي تنطوي على الحكم على سياسة معينة كما هو الحال في قضية: «يعتقد المجلس أن الولايات المتحدة كانت على حق في هجومها على أفغانستان».

٢- إذا كنت تعتقد أنك تحتاج إلى استخدام المحددات:

- استخدم عدداً قليلاً منها كلما أمكن.
- قم بعرضها بوضوح في البداية، وشرح كيف أنها توضح المفهوم الأساسي.
- أشر إليها في نهاية كل نقطة.
- تأكد من أن كلا من المتحدثين الأول والثاني قد تم له إثبات كافة المحددات.
- راجع نفسك، وفكر ملياً فيما إذا كنت فعلاً تحتاج إلى محددات.

المبدئ

الخطوة الثالثة: الحجج

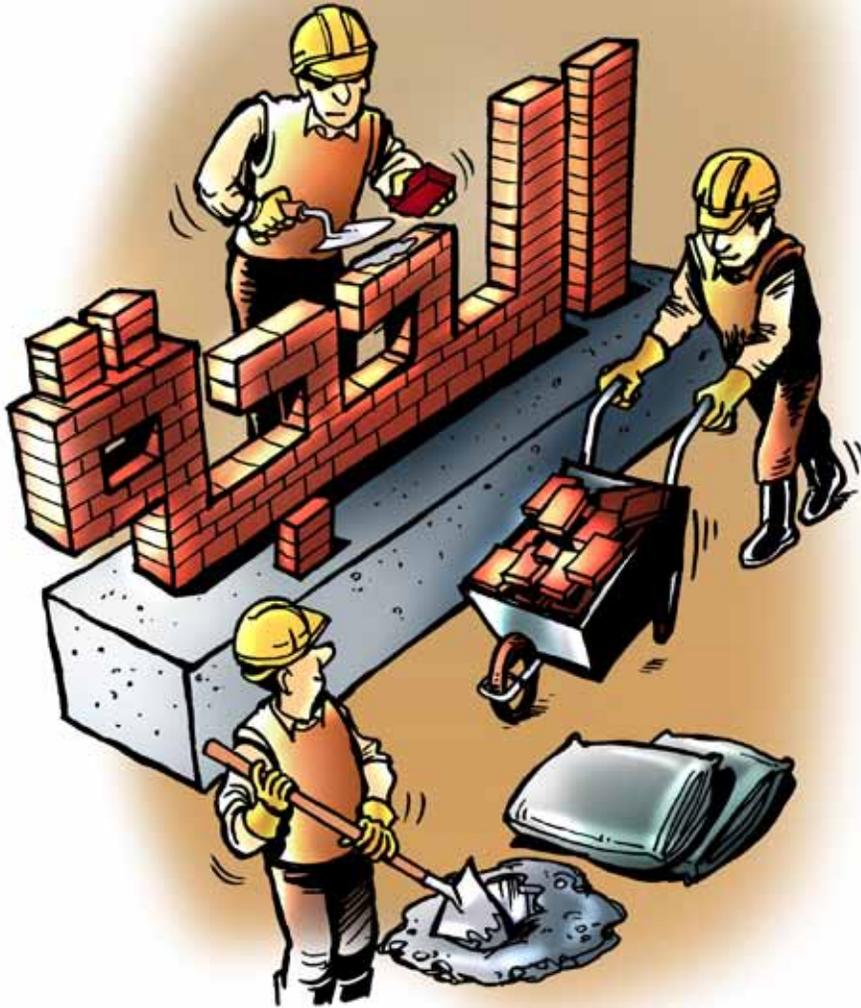
المنهجية الأساسية

ماذا نعني بمصطلح «الحجة»؟

كما هو الحال في كثير من الكلمات المستخدمة في المناظرة فإن كلمة «حجة» لها معان كثيرة، فعلى سبيل المثال المناظرة في أوسع معانيها هي نوع من الجدل والمحاورة والمحااجة بين فريقين، وبمعنى أكثر تحديداً فإن فكرة الفريق يمكن اعتبارها حجة لأنها تدعم جانباً واحداً من القضية، إلا أن كلمة «حجة» عموماً لها معنى أكثر تحديداً بالنسبة للمناظرين وهو المعنى المستعمل في هذا الكتاب.

يستعمل مصطلح «الحجة» في هذا الكتاب بمعنى «النقطة المميزة الداعمة لموقفك من القضية المطروحة للمناظرة». 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، إذا فهي حجة.

بناء الحجّة



إن أي موقف مناظرة في أبسط معانيه يمكن أن ننظر إليه على أنه يتكون من حجج مختلفة تجمع بينها منهجية بناء الموقف كما تحدثنا عن هذا سابقاً.

لماذا نحتاج حججاً مختلفة؟

لا يفهم الكثير من المناظرين المبتدئين لماذا تعتبر الحجج المختلفة ضرورية ويتساءلون «لماذا لا أكتفي بإعطاء حديث عام يدعم موقفي من القضية؟» والجواب على مثل هذا التساؤل هو أن الحديث حتماً سيتضمن عدداً من الأفكار والأمثلة المختلفة، وهنا تبرز الحاجة إلى مهارة إستراتيجية مهمة ينبغي أن تتوافر لدى المناظرين وهي القدرة على تنظيم وتقسيم هذه الأفكار والأمثلة وتقديمها للجمهور والحكم بأسلوب متماسك وواضح ومنطقي - والسؤال إذاً هو «هل يجب علي أن أترك للجمهور والحكم مهمة تحديد أسبابي وحججي؟» والإجابة هي طبعاً لا.

إن الحديث المتواصل في العموميات والملقى على عواهنه كما يقال، والذي لا يدعم القضية إلا في بعض جوانبها العامة والمجردة سيتضمن حتماً حججاً مهمة ولكنها نادراً ما تكون واضحة المعالم أو أنه لا يتم وضعها في ترتيب منطقي، فعلى المناظر أن يحدد الحجج والأمثلة في حديثه ويميزها عن بعضها، وأن يعطيها تركيباً واضحاً بحيث يسهل فهمها واستيعابها.

البنية الأساسية للحجة

يعتبر بناء الخطاب في المناظرة باستخدام حجج متميزة عن بعضها 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 مرنين في موضوع البنية الداخلية للحجة، حيث يمكن لمحدثين 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.

العنوان

هذا عبارة عن بيان مختصر ومبسط لما تتضمنه حجتك، 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.

الشرح

هذا هو التفسير النظري والمجرد لكيف ولماذا تعتبر حجتك صحيحة عموماً؟ 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، ولكن هل هي حجة عملية في أرض الواقع؟»

الأمثلة

تجيب الأمثلة على هذا السؤال 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، ولكن هل هذا يثبت الموقف العام للمتحدث؟»

الربط الكلي

يجيب هذا الجزء من البنية العامة للحجة على السؤال الثاني 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.

كم من الحجج تحتاج؟

ليس ثمة قاعدة محددة حول عدد الحجج التي تحتاجها في موقفك، فالعدد المثالي للحجج يعتمد على سياق المناظرة، والمستوى وطول الأحاديث ودرجة صعوبة القضية نفسها، كل هذه الأمور تحدد عدد الحجج التي تحتاجها في بيان موقفك الكلي من القضية المطروحة للمناظرة، لكننا نستطيع أن نحدد بعض التوجيهات العامة المهمة.

يحتاج المتحدثان الأول والثاني دائماً إلى حجتين على الأقل لكل منهما، فالمتحدث الذي يعتقد أن لديه فقط حجة أو فكرة واحدة يقدمها عليه أن ينظر بدقة أكثر إلى هذه الحجة وعادة ما يكون هناك جزآن صغيران على الأقل في هذه الحجة يمكن تطويرهما ليصبحا حجتين مستقلتين.

إن تقديم أربع حجج أو أكثر لكل من المتحدث الأول أو الثاني سيكون له أثر عكسي، وذلك لأن المتحدث سيقضي وقتاً طويلاً في التمهيد للحجج والربط بينها والربط الكلي بين كل حجة والموقف العام مما يؤدي إلى عدم إعطاء الحجج نفسها الوقت الكافي من النقاش والتدعيم، ولذلك فالقاعدة العامة هي: **يجب أن يقتصر حديث كل من المتحدثين الأول والثاني على حجتين أو ثلاث، وهذا بدوره يعني أنكم كفريق ينبغي عليكم أن تعدوا ما بين أربع أو خمس أو ست حجج.**

المنوسط

نحن الآن بحاجة إلى أن نركز أكثر على الأمثلة - وهذا الجزء من الحجة هو الذي يقنع الجمهور أن تأكيداتك صحيحة في الواقع، وسنتعرض هنا إلى أفضل الطرق لاختيار وتطوير الأمثلة، كما أننا سننظر في بعض البدائل المؤثرة للأمثلة.

الأمثلة

تعد الأمثلة الصيغة الأشهر والأسهل للإثبات، ولكن علينا أن نفهم أنه ليست كل الأمثلة مفيدة، وإنما أنواع محددة منها هي التي تكون لها فائدة في المناظرات، بالأخص يجب أن تكون الأمثلة:

- حقيقية
- عامة
- مهمة

أولاً: يجب أن تكون الأمثلة حقيقية، بمعنى ألا تكون افتراضية، وكثير من المناظرين خصوصاً في المناظرات التي تدور حول القضايا الفلسفية أو النظرية يخترعون أمثلة لتوضيح مواقفهم، ولتوضيح هذه النقطة لنضرب المثال التالي: «يعتقد المجلس أنه من الأفضل أن تكون ذكياً من أن تكون طيباً» - قد يستخدم الكثير من المناظرين المبتدئين أمثلة افتراضية لدعم حججهم مثل «تخيل أنك في المدرسة وأن المدرس يسألك سؤالاً لا تستطيع إجابته، الكل سيضحك عليك مهما كنت طيباً، ولذلك من الأفضل أن تكون ذكياً من أن تكون طيباً». ما يؤخذ على هذه المنهجية أمور واضحة - ليس ثمة دليل أن «الكل سيضحك عليك» ويمكن بكل سهولة لمعارضيك أن يخترعوا مثلاً افتراضياً لإثبات العكس تماماً.

ينبغي أن لا يساء فهم القاعدة على أنها ضد الأمثلة الافتراضية، فهي لا تمنعك من التنظير وافترض احتمالات مستقبلية على أساس توجهات متوقعة ومدعومة بأحداث واقعية معاصرة، على سبيل المثال، إذا كنت تجادل ضد الحرب على كوريا الشمالية فيحق لك أن تقول «لدى كوريا الشمالية ترسانة كبيرة من الأسلحة التقليدية وربما أسلحة نووية أيضاً - سيكون باستعداد الرئيس الكوري الشمالي أن ينشر هذه الأسلحة لو تمت مهاجمة نظامه - هذا النظام يرد دائماً على أي تحذير بشراسة وعدوانية وقد هدد مراراً باستخدام العمل العسكري إذا ما هوجم». بالرغم من أن هذا قد لا يكون صحيحاً إلا أنه بالتأكيد أمر قابل للنقاش، بالرغم من أن المتحدث هنا يفترض، إلا أنه يدعم التوقعات بأمثلة حقيقية.

ثانياً : يجب أن تكون الأمثلة عامة، وهذا المبدأ قد شرحناه سابقاً عندما تعرضنا لمفهوم الحقيقة العامة - تذكر أن أدولف هتلر يعتبر مثالاً حقيقياً وهو في الوقت ذاته مثال مهم لكنه ليس مثالاً عاماً، وعليه يجب أن تكون الأمثلة التي تختارها عامة بشكل يمكنك من توضيح المبدأ المجرد الذي تقدمه - الأحداث المنفصلة نسبياً أو الحالات الفردية لن توضح الحقيقة العامة.

ثالثاً : يجب أن تكون الأمثلة مهمة، عليك التركيز كلما أمكن على الأمثلة التي تتعلق بقضيتك تحديداً، ولتوضيح هذه الفكرة يمكن أن نسوق المثال التالي: «يعتقد المجلس أن الإرهاب لا يحقق شيئاً». ينبغي على كلا الفريقين أن يمضيا وقتاً كافياً في مناقشة أحدث مثال للجماعات الإرهابية مثل القاعدة ومنظمة الجيش الجمهوري الأيرلندي - يمكن للفريقين أن يناقشا جماعات أكثر غموضاً مثل (جماعة الدرب المضيء البيروفية أو منظمة الألوية الحمراء الإيطالية أو حزب العمال الكردستاني)، بيد أنه إذا نوقشت مثل هذه الجماعات فيجب أن يكون ذلك إضافة إلى تحليل الأمثلة الأكثر وضوحاً وليس بديلاً عنها، وفي الأساس يعتبر هذا تطبيقاً للمبدأ السابق القائل: **حيث يوجد موضوع واضح فعليك المناظرة في ذلك الموضوع تحديداً.**

إن أسهل طريقة لاستخدام المناظرين المبتدئين للأمثلة غير المهمة يتمثل في استخدام الحكايات الشخصية فكثيراً ما نسمع المناظرين المبتدئين يقولون: «حدث لي في ذلك اليوم في حصة الرياضيات...» أو «تلعب أختي الرياضة، و...». يجب تجنب هذه الأمثلة بأي ثمن لأنها لا تفيد في التدليل على حجتك وكذلك فإنها تجعلك عرضة للهجوم («ربما تكون عائلة معارضا على هذه الحال التي وصف، لكن عائلتنا ليست كذلك بكل تأكيد»).

تحليل الأمثلة

يمكن لحدث معين أن تكون له تفسيرات مختلفة بالنسبة لأشخاص مختلفين، ولهذا السبب لا يكفي أبداً أن تذكر المثال دون أن تقدم التفسير والشرح والتحليل المناسبين له - لنفترض مثلاً أن القضية هي: «يعتقد المجلس أن حرب العراق لها ما يبررها». يمكن لمحدث في الموالاة أن يقول: «كانت أمريكا محقة في هجومها على العراق لأن نظام صدام حسين كانت له نوايا عدوانية، وأن المنظمات ذات النوايا العدوانية لا يمكن السماح لها بتحقيق تلك النوايا، وأحداث الحادي عشر من سبتمبر مثال حي على ذلك». ولكن رغم ذكر الحادي عشر من سبتمبر كمثال، فإنه لم يرد في كلام المتحدث أي تحليل أو شرح له، ولذا فإن العبارة تثير أسئلة أكثر مما تجيب- لماذا تعتبر حادثة الحادي عشر من سبتمبر دليلاً على ذلك؟ أي جزء من هذه الحادثة يمكن أن يكون الدليل المقنع على ذلك؟ كيف يمكن أن تكون القاعدة وطالبان شبيهتين بصدام حسين ونظامه؟ ليس من الصعوبة بمكان أن ترى المعارضة تستخدم المثال ذاته لصالحها هي حيث يمكن للمعارضة أن تذكر



نحب تجنّب الحكايات السخميّة



أن أحداث الحادي عشر من سبتمبر كانت عذراً واهياً لشن الحرب على العراق، أو يمكن أن يجادل فريق المعارضة أن السياسة الخارجية التوسعية لن تؤدي إلا إلى المزيد من الأعمال الإرهابية في المستقبل، والنقطة الأساسية هنا ليست أن المثال الذي أورده فريق الموالاتة... ركيك ولكن الاقتصار على ذكر المثال دون أي تفسير أو شرح أو تحليل هو بالتأكيد إستراتيجية ضعيفة.

التحليل الركيك: دراسة حالة

في بطولة العالم لمناظرات المدارس للعام ١٩٩٧م كانت القضية في التصفيات ربع النهائية كالتالي: «يرحب المجلس بالقرن الـ ٢١» - عرّف فريق الموالاتة القضية بحق أنها تصب في الحاجة أن القرن الـ ٢١ سيكون أفضل مما كان عليه القرن الـ ٢٠. وكانت الحجة الأولى للمتحدث الثاني من الموالاتة هي أن حقوق الإنسان تتحسن، وفيما يلي النص الكامل لهذه الحجة مع دليل تقريبي لبنيتها وتركيبها الداخلية:

العنوان غير مكتمل

الفرضية الأولى، أيها السيدات والسادة

الشرح

حقوق الإنسان شيء جيد لأنها تمنع استغلال الناس وتمنع أشياء مرعبة كثيرة يمكن أن تحدث للناس، كما أنها تمنع هندسة البشر جينياً ليصبح لهم ثلاثة رؤوس بدلاً من رأس واحد، أو ليكون لهم لون مختلف، إنها باختصار تمنع حدوث أشياء سيئة كثيرة.

الفرضية الثانية: الكثير من الناس يتمتعون الآن بحقوق وحرية أكثر لأن العالم ككل أصبح الآن أكثر ديمقراطية، إن تأثير الديمقراطيات الغربية وتأثير أمريكا خصوصاً بتصدير ثقافتها حول العالم وبالذات ثقافة MTV (ثقافة قنوات الموسيقى الشبانية) وما يتعلق بثقافة الماك دونالدز كرمز «لحرية الاختيار» كان له الأثر الكبير في جعل العالم ديمقراطياً أكثر.

الأمثلة

نحن نرى مثال بورما حيث تقوم أنج سان سو تشي بجهود عظيمة للحركة الديمقراطية في بورما.

الربط الخلي

وعلى هذا فإنه قد تم إثبات كل من الفرضية الأولى المتعلقة بحقوق الإنسان شيئاً جيداً، والفرضية الثانية المتعلقة بأن كثيراً من الناس يحصلون على حقوقهم الآن.

ولذلك نستنتج من هذا أن الكثير والكثير من الناس يحصلون الآن على شيء جيد وسيستمررون في الحصول على هذا الشيء في القرن الـ ٢١، ولهذا فإن القرن الـ ٢١ سيكون أفضل من الذي سبقه.

يمكننا نقد هذه الحجة على عدد من المستويات، فمثلاً بالرغم من أنه ليس ثمة خطأ في بنية الفرضية الأولى ولا الفرضية الثانية ولا الخاتمة، إلا أن الحجة تبدو ركيكة في مثل هذا السياق، والسبب يعود إلى أن الفرضية الأولى (حقوق الإنسان شيء جيد) لم تكن في الحقيقة محل نزاع على أية حال، فلقد ذكرت بشكل تجريدي ونظري على أنها قضية خلافية.

ولعل النقد الأكثر صلة بالموضوع هنا هو الغياب الكامل للتحليل في الأمثلة التي ساقها المتحدث، فقد تم استخدام ثلاثة أمثلة وهي الـ MTV (ثقافة الموسيقى الشبابية)، وكذلك تم ذكر الماكدونالدز، إضافة إلى مثال أنج سان سو تشي من بورما، وليس ثمة خطأ في أي من هذه الأمثلة بطبيعة الحال، صحيح أن الأمر يحتاج إلى متحدث جريئ ليزعم أن الـ MTV والماكدونالدز لهما علاقة مباشرة بانتشار حقوق الإنسان، ولكن لا شك في أن هناك إمكانية لإيجاد رابط ما. لكن المشكلة ليست بالضرورة في اختيار الأمثلة أكثر منها مشكلة في الغياب الواضح للتحليل - مثلاً لم يشرح المتحدث مطلقاً المقصود بثقافة الـ MTV، كما أن المتحدث لم يذكر بطبيعة الحال السبب الذي يجعل من ماكدونالدز رمزاً لحرية الاختيار، إضافة إلى ذلك فإن المتحدث لم يبين مطلقاً كيف أن الديمقراطية لها علاقة بحقوق الإنسان، بل إن مفهوم حقوق الإنسان من الأساس لم يشرحه المتحدث، وقد تم اختزاله في الدعوة إلى حظر الهندسة الوراثية التي تم التعبير عنها على نحو غاية في الغرابة.

استخدم المتحدث مثال أنج سان سو تشي، ولكنه لم يشرح من هي ولا ما فعلته من أجل الديمقراطية أو الأثر الذي أحدثته ولا تزال تحدثه في المجتمع البورمي، أو لماذا يجب على العالم أن يهتم بما يحدث في بورما، والنقطة هنا لا تتعلق بكون أن الحجة كان فيها خطأ جوهري، في الواقع إذا ما تعاملنا مع النقطة بشيء من الحيطة يمكن أن تكون نقطة منطقية جداً، لكن المشكلة هي أن المتحدث لم يقيم بتحليل الأمثلة وهذا بدوره لم يوضح صحة ما قاله بأي صورة من الصور، وهذا ما يقصده بعض المدربين والحكام حين ينتقدون المتحدث بقولهم أنه «أخفق في طرح الأسئلة الكبرى». بمعنى أن المتحدث تناول العنوان ولم يتعرض للأمثلة بأي نوع من أنواع الشرح والتحليل.

إضافة المزيد من الأمثلة

بشكل عام ستكون حجتك أقوى لو أنك برهنت عليها باستخدام أمثلة كثيرة، وثمة سببان لذلك: **أولاً:** إن استخدام عدة أمثلة يضيف مزيداً من المصداقية على موقفك، والمبدأ الذي تؤكد عليه سيبدو أكثر صدقاً إذا تمكنت من توضيح أنه ينطبق على عدد كبير من الحالات بدلاً من حالة واحدة، كما أن فريقك سيبدو أكثر علماً ومصداقية في الموضوع إذا تسنى لك التدليل على حججك بعدد كبير من الأمثلة ذات الصلة، وهذا سيمكّنك من تغطية الموضوع بشكل أكثر فاعلية.

ثانياً: استخدام عدة أمثلة يعطيك في بعض الأحوال تفوقاً استراتيجياً متميزاً لأن بعض الحكام وخصوصاً في مستوى بطولة العالم لمناظرات المدارس يستخدمون في تقييمهم نوعاً من «الجدول

المتابعة». وهذا يعني أن الحكام يكتبون كل حجة مع أمثلتها حال تقديمها من قبل المتحدث وبعدها يقومون بذكر تفاصيل كيف تمت معالجتها طوال المناظرة، وبهذا سينظر الحكم بنوع من الارتياح للفريق الذي أثار حجة أو مثالاً لم يتمكن الفريق المعارض من الرد عليه أو تفنيده.

في ظل منهجية التحكيم هذه فإن الفريق الذي يستخدم أمثلة عدة لدعم كل حجة يتمتع بتفوق استراتيجي واضح، حيث يتم إغراق المعارض بالكثير من الأمثلة مما يصعب على المعارض الرد على كل هذه الأمثلة بنجاح وفاعلية، كما أن استخدام عدد من الأمثلة بهذه الطريقة سوف يضيف على حجتك المزيد من المصدقية والأهمية.

غير أن خطر استخدام عدد كبير من الأمثلة للتدليل على حجتك يتمثل في أن تقوم فقط بذكر هذه الأمثلة على هيئة قائمة دون تحليلها ومناقشتها، وهذا عادة يشار إليه باستخدام مصطلح «قائمة المشتريات» أو «قائمة التسوق» وهذا النوع من الأمثلة قائم على نمط تفكير يقول «قدم أمثلة كافية، وواحد منها سيثبت في عقول السامعين». ولكن ينبغي التنبيه هنا إلى أن استخدام قائمة تسوق من الأمثلة هو أضعف بكثير من تقديم مثال واحد مع شرحه وتحليله تحليلاً وافياً، وفي أكثر صيغها تطرفاً تصبح هذه المنهجية حجة بالمثال، حيث يقوم الفريق بسرد قائمة الأمثلة التي يتم تأكيدها لبيان نقطة محددة، وهذا يعني أن كثيراً من الفرق لا تقدم سوى شرح ضئيل، إن وجد، لحججهم، وهذا بطبيعة الحال منهجية ضعيفة، حيث إنه لا يمكن لقائمة من الأمثلة ينقصها الشرح والتحليل والاستنتاج المنطقي أن تبين صحة الحجج.

إن أفضل منهجية لاستخدام الأمثلة المتعددة هي أن تختار مثالاً واحداً وتقوم بتحليله بشكل كامل وبعدها تذكر الأمثلة الأخرى وتشرحها باختصار، بمعنى أنك ستعرض مثالاً واحداً بشكل تفصيلي وكأنه المثال الوحيد الذي ستعرضه، بعدها يمكن أن تضيف العبارة التالية: «وهذا يمكن توضيحه في الأمثلة [س] و [ص] و [ل] التي تبين المبدأ نفسه»، وإن كان لديك متسع من الوقت فيمكنك إضافة شرح مقتضب كيف أن ذلك المبدأ ينطبق على كل من الحالات الإضافية التي ذكرتها.

الإحصائيات

لقد عرفنا سابقاً أن المثال المؤثر يجب أن يكون حقيقياً وعماماً وهاماً، وفي الجزء السابق تم شرح هذه الشروط لمساعدتنا في تحديد أي مثال يمكن أن نستخدم، لكن ماذا لو أن المثال الذي يلبي هذه الشروط غير موجود، كما هو الحال عندما تشير الحجة إلى عدد كبير من الأمثلة المنفردة بدلا من عدد صغير نسبياً من الأمثلة؟

لنفترض أن المناظرة تدور حول موضوع الإرهاب، هناك عدد قليل نسبياً من الجماعات الإرهابية (أو لنقل عدد قليل من الجماعات الإرهابية المهمة) ولذا يمكننا أن نختار بعض هذه الجماعات بغرض التعميم على الكل، أما إذا كانت المناظرة حول الفقر والتنمية مثلاً فإن عدد الفقراء في العالم ضخم



لا تذكروا الأئمة على هيئة قائمة
دون تحليلها ومناقشتها



جداً، ولهذا فإنه حتى وإن ناقشنا ١٠ حالات منفردة بالتفصيل فإننا لن نقرب من إمكانية فهم المشكلة، أو تعميم الاستنتاجات حول موضوع الفقر والتنمية.

ومن هنا تبرز الحاجة إلى الاستعانة بالإحصائيات، على سبيل المثال لنفترض أن المناظرة تدور حول التجاوب الدولي لمرض الإيدز، وأنت تجادل لصالح استجابة دولية عاجلة وجوهرية لمواجهة المرض، بإمكانك استخدام قصة مؤثرة ليتيم فقد أبويه بسبب الإيدز كمثال، لكن رغم توفر عنصر التأثير العاطفي الواضح في القصة، إلا أن هذه القصة لا يمكن أن تعبر عن أهمية موضوع الإيدز بشكل عام، ولذا نرى أن الأمر سيكون أكثر تأثيراً إذا ما شرحنا قصة الأيتام بسبب مرض الإيدز، وأتبعنا ذلك بإحصائيات مناسبة، مثلاً توقعت منظمة مكافحة الإيدز التابعة للأمم المتحدة أن عدد الأيتام بسبب الإيدز في عام ٢٠١١ م سيتجاوز ٣٥ مليون يتيم في العالم.

إذا قررت استخدام الإحصائيات، فمن الضروري أن تضيفي على هذه الإحصائيات المصدقية كلما أمكن وذلك بذكر المصدر الذي استقيت منه هذه الإحصائيات بالإضافة إلى ذكر أي معلومات أخرى ذات صلة كالتواريخ مثلاً - يمكن أن تتبع المثال التالي: «حسب إحصائيات الاتحاد الدولي للاتصالات لعام ٢٠٠٧ م فإن ما يقرب من ٣٢٪ من الإيرانيين هم من المستخدمين المنتظمين للإنترنت». إن هذا التحديد يعتبر أكثر مصداقية من أن تقول: «تشير الإحصائيات إلى أن حوالي ثلث السكان في إيران يستخدمون الإنترنت؟»

بدائل أخرى للأمثلة

تعتبر الأمثلة والإحصائيات أكثر الطرق شيوعاً لدعم الحجج، غير أنهما ليستا الطريقتين الوحيدتين - بالتحديد يمكن أن تنشأ المشكلات عندما نحاول أن ندعم حجة مثيرة للحس الأخلاقي أو أي مبدأ عام كما هو الحال في القضية التالية التي نوردتها لتوضيح هذه النقطة - لنفترض أن القضية هي: «يعتقد المجلس أن اعتقالات خليج جوانتانامو كانت لها ما يبررها». من دون شك أن المعارضة ستناقش الظروف القاسية للاعتقال، ويمكن أن تجادل أن المعتقل قد أضر بأمن الولايات المتحدة الأمريكية وبتأثيرها الدولي، لكن ماذا لو كان فريق المعارضة يريد أن يجادل أن فكرة الاعتقال من أساسها خاطئة؟

الكثير من الأمثلة والإحصائيات يمكن الاستعانة بها في موضوع معتقل جوانتانامو، ولكن لا يوجد أي من هذا يمكن استخدامه في المجادلة بأن فكرة الاعتقال من أساسها كانت خاطئة.

في حالات كهذه يمكن اللجوء إلى التعبير الواضح للمعايير الأخلاقية، وعادة ما يعني هذا الاقتباس والاستشهاد بالاتفاقيات الدولية لبيان أن هناك إرادة دولية موحدة حول موضوع معين، وفي هذه الحالة يمكن للموالاتة أن يجادلوا بهذه الطريقة:

إنه من العار وطنياً ودولياً أن قررت الولايات المتحدة اعتقال الإرهابيين المشتبه بهم في معتقل خليج جوانتانامو، هذا الأمر ينتهك المبادئ الدولية الأساسية لحقوق الإنسان، حيث إن الاعتقال التعسفي محرم بموجب المادة التاسعة من الإعلان العالمي لحقوق الإنسان، وبموجب المادة التاسعة من العهد الدولي الخاص بالحقوق السياسية والمدنية، إن معاملة المعتقلين كانت تعسفية لأنه لم يتم إعطاؤهم الحقوق الكافية للدفاع عن أنفسهم أمام محاكم عادلة وعلنية، لقد خرقت معاملتهم كافة بنود معاهدة جنيف، وهي المعاهدة التي اعترفت بها المحكمة العليا في الولايات المتحدة الأمريكية في قضية حمدان ورامسفيلد، والأكثر من هذا أن عملية المراجعة التي أعطيت للمعتقلين انتهكت مبادئ مهمة من مبادئ الدستور الأمريكي نفسه وتحديداً حق المطالبة بالعرض على المحكمة كما اعترفت به المحكمة العليا في عام ٢٠٠٨ م في قضية بومدين وبوش.

لم يتضمن هذا الإثبات أية إحصائيات أو أمثلة بالمعنى الحقيقي، ولكن إذا ما تم استخدام هذا النوع من الحجج بعناية فإنه يكون صيغة مقبولة من صيغ الدعم لمبدأ أخلاقي عام.

والمصدر الثاني المعروف من مصادر السلطة الأخلاقية هو الدين، غير أنه على عكس المواثيق الدولية، فإن الاستدلالات الدينية عادة ما تمثل دعماً ضعيفاً جداً في المناظرات، ولتوضيح هذه الفكرة لننظر على سبيل المثال في هذه القضية التي كانت مطروحة للنقاش في إحدى المناظرات في الولايات المتحدة الأمريكية: «يعتقد المجلس أننا يجب أن ندعم عقوبة الإعدام». يمكن لفريق المعارضة أن يجادل «إن القتل أمر خطأ، والوصايا العشر تقول: «لا تقتل». والسيد المسيح علمنا أن «أحبوا جيرانكم كما تحبون أنفسكم». غير أن هذه الحجة تعتبر ضعيفة في أي مناظرة، لأنه على الرغم من أن كثيراً من الناس يؤمنون بهذه المبادئ الكنسية ويتبعونها، إلا أن الكثير أيضاً لا يرى سبباً وجيهاً في أن يكون للإنجيل أي سلطة ذاتية في المناظرة، فضلاً عن أن كثيراً من الناس المتعصبين لعقوبة الإعدام (مثلاً في بعض مناطق الولايات المتحدة) هم أصلاً من المؤمنين الملتزمين بمثل هذه المبادئ الدينية.

والمنهجية الأدق هي القول: «إن القتل أمر خطأ، وهذا مبدأ أخلاقي معروف كما نرى من خلال النظر في عقائد أغلب الديانات حول العالم». لكن حتى هذه المنهجية لا تخلو من ضعف، فالأمر لا يتعلق فقط في أن قضية معارضة غالبية الأديان الرئيسية لعقوبة الإعدام هي قضية محل شك، وإنما الأمر يتعدى ذلك إلى المحاججة أنه ليس ثمة سبب يجعل العقيدة الدينية هي من يحدد السياسة العامة (أو نتائج المناظرات) في الدول العلمانية.

من السهل أن نرى السبب في لجوء الكثير من المناظرين إلى المبادئ الدينية للتدليل على مواقفهم، حيث لا توجد أمثلة أو إحصائيات لإثبات الموقف، إلا أنه في هذه الحالات يكون اللجوء إلى المواثيق

الدولية أفضل من اللجوء للأحكام الدينية مهما كانت هذه الأحكام مهمة لكثير من أفراد المجتمع، (أنظر المزيد حول هذا الأمر في الفصل الخامس من هذا الكتاب حيث نتعرض لموضوع تحكيم المحتوى).

مصادر الحصول على المحتوى

ناقشنا مبادئ المحتوى من الناحية النظرية مثل ضرورة تقديم الأمثلة والإحصائيات في المناظرة، لكن السؤال العملي والمهم بالنسبة لغالبية المناظرين هو: «من أين أحصل على هذه الأمثلة والإحصائيات؟» وهنا يكمن التحدي حينما تصبح المناظرة عملاً جاداً صرفاً - يتمتع المناظرون الجيدون بقاعدة معلوماتية عامة جيدة فيما يتعلق بأحداث العالم وقضاياه وكذلك معرفة جيدة بالمنظمات الدولية، وفي الواقع إن جزءاً كبيراً من الوقت الذي يقضيه الفريق في مرحلة الإعداد للمناظرة أو الإعداد للتصفيات في المسابقات يتم قضاؤه في البحث في بطون المراجع والكتب لبناء مثل هذه القاعدة المعلوماتية.

الأخبار وأحداث الساعة

في الأساس يمكن للمناظرين أن يطوروا معلوماتهم العامة عن طريق الاطلاع على الأخبار وأحداث الساعة وعن طريق مشاهدة الأخبار في التلفزيون، والاستماع إلى المذيع، أو قراءة الصحف أو الإنترنت - إذا كنت ستقضي وقتاً في الإطلاع على كل هذا فينبغي أن تقضي وقتك بفاعلية وهذا يعني معرفة أي من مصادر الأخبار هذه جديرة بالاهتمام؟ وأيها الأوثق؟ كل مدينة لها مصادر للأخبار الجادة، وبالمقابل كل مدينة لها مصادر لأخبار الإثارة، وبالتالي فإن المعلومات الموثوقة تتأتى من المصادر الأولى وليس من الثانية، فلا تضيع وقتك ولا تبدد جهودك.

إن الإطلاع الدائم على الأخبار يعتبر خطوة مهمة للبدء في تطوير معلوماتك العامة، إلا أن الاقتصار على مشاهدة الأخبار فقط لن يكون كافياً لفهم ما يدور حولك من أحداث وقضايا - على الأقل ليس كافياً بالنسبة للمستويات العليا من المناظرة، فأنت بحاجة إلى أن تبحث عن المقالات التي تعطي الصورة العامة للأحداث، وتقدم كذلك التحليل العقلاني للقضايا عن طريق مناقشة القضايا بشكل متكامل وليس فقط تقارير عن آخر الأخبار، وهناك الكثير من المصادر الجيدة لمثل هذه المعلومات.

البحث

تعد الثقافة العامة ضرورية لأي نوع من أنواع المناظرات، ولكن أحياناً يكون من الضروري القيام بإجراء البحوث في موضوعات محددة لتكملة معرفتك العامة، ومن الصعوبة بمكان إعطاء كثير من التوجيهات العامة لهذا النوع من البحوث، ولكن ثمة نقطتان تستحقان الذكر في هذا المقام.

أولاً: تذكر أن تبقي على بحثك وثيق الصلة بموضوع المناظرة، وتجنب- كلما أمكن- المعلومات والنقاشات التي ليست لها علاقة مباشرة بالموضوع، عوضاً عن ذلك حاول أن تدون الأسماء أو المعلومات ذات الصلة الوثيقة بالموضوع لأن مثل هذه المعلومات ستكون ذات فائدة عظيمة في بناء الموقف. ثانياً: يعد الإنترنت أداة ذات قيمة لا تقدر بثمن ولكن يجب أن تستخدمه كما ينبغي- إن الاختصار على البحث في موضوع مناظرتك (مثلاً عقوبة الإعدام) ثم الضغط على الروابط لن يفضي إلى نتائج جيدة، سيحالفك الفوز أكثر إذا نظرت إلى الحقائق والبيانات الصحفية للمسؤولين والمنشورات التي تصدرها المنظمات غير الحكومية المعنية مثل منظمة العفو الدولية، وينبغي ألا تقتصر في بحثك على المواقع التي تدعم موقفك من القضية، فلو كنت تدعم عقوبة الإعدام مثلاً فإن موقع منظمة العفو الدولية يقدم أخباراً وحقائق وأرقاماً مفيدة حول الموضوع رغم أن المنظمة تعارض عقوبة الإعدام.

اختلاق المحتوى

ليس ثمة طرق كثيرة للغش في المناظرة إلا أن اختلاق المحتوى (بمعنى تلفيق أمثلة والادعاء بأنها صحيحة) هو واحدة من هذه الطرق، كل من يحضر مناظرة - الجمهور والحكم والمعارضة - يحق له أن يفترض أن البراهين التي تقدمها صحيحة، كل مناظر من حقه أن يحاول أن يفسر الأمثلة والإحصائيات لصالحه، فهذا في الأول والأخير هو جوهر التحليل والتفسير - ولكن التحليل والتفسير يختلفان اختلافاً جوهرياً عن الاختلاق والتلفيق.

لحسن الحظ فإن اختلاق المحتوى ليس فقط غير مقبول أخلاقياً، بل إنه كذلك كارثي من الناحية الإستراتيجية لمجريات المناظرة- إذا كانت ثقافتك في موضوع ما محدودة أو متواضعة وهذا ربما هو ما يفرض عليك أن تختلق معلومات، فهناك احتمال كبير أنك أيضاً لا تعرف بما فيه الكفاية لكي تجعل المعلومات الملفقة تبدو صحيحة - يتمتع الحكام وكذلك فريق المعارضة والجمهور بمهارة عالية تمكنهم من اكتشاف التلفيق حال حدوثه، وتكون النتيجة التي تعقب هذا الاكتشاف هي بكل بساطة انهيار مروّع لمصداقية المناظر الذي تكتشف في حقه مثل هذه الأعمال.

والرسالة التي نريد توجيهها الآن بسيطة ومفادها: **لا تختلق المعلومات مطلقاً**، استغل الوقت المتوفر لديك في إجراء المزيد من البحث وإذا لم تكن هناك أمثلة أو إحصائيات فيمكنك تغيير الحجة - على المستوى الأخلاقي تعتبر المناظرة التنافسية جزءاً من ثقافة الحوار العام في مجتمعاتنا، ولذا فإن اختلاق المعلومات يعوق تحقيق هذا الغرض النبيل.

المصداقية في عرض المحتوى

يتضح لنا مما سبق أن المصداقية شيء أساسي وجوهري في المناظرات، فالجمهور والحكام يريدون أن يعرفوا أي موقف (وأي فريق) عليهم أن يثقوا به، فليس كافياً أن تعرف ما تقول، ولكن يجب عليك أن تبدو أنك تعلم ما تقول.



يُعد الإنترنت أداة قيّمة ولكن
يجب أن تستخذه كما ينبغي





يعد الإختلاق من أهم طرق الغش وأكثرها شيوعاً



هناك طريقتان لكسب المصداقية في عرض المحتوى:

أولاً: يجب أن تكون حججك وثيقة الصلة بوجهة نظر معينة، وأن تتسم بقدر من الاتزان، لو زعمت مثلاً أن الحكومة الروسية يغلب عليها الصقور العسكريون، فستكون وجهة النظر أو الفكرة العامة هذه مقبولة، أما إذا جادلت بأن روسيا يمكن أن تغزو الولايات المتحدة بدون تردد، فإنك ربما قد ذهبت أبعد مما ينبغي، وهذا المبدأ يبدو بديهياً ولكنه مهم، فالمنظرون الذين يتمتعون بفهم ضحل وسطحي للأحداث الجارية معرضون أكثر من غيرهم لمخاطر عرض وجهات نظر غريبة أو غير معقولة.

ثانياً: بصرف النظر عن مدى مصداقية حججك، هناك عدد من الأساليب التي يمكن أن تستخدمها لكي تجعل حججك تبدو صادقة، وهذه هي الأساليب نفسها التي دائماً ما يستخدمها مراسلو الأخبار: أذكر الأسماء والتواريخ والأرقام، فإن المصداقية تكون أكبر إذا ما قلت: «لقد عمل رئيس الوزراء البريطاني توني بليز وحكومته على تقديم الدعم المستمر للموقف المتشدد لإدارة الرئيس بوش حول العراق». وبالمثل فإن الأمر سيكون أكثر مصداقية إذا قلت: «في الثاني عشر من شهر أكتوبر عام ٢٠٠٠م فجر أفراد من تنظيم القاعدة المدمرة الأمريكية يو إس إس كول عندما كانت راسية في اليمن ما أدى إلى مقتل ١٧ بحاراً أمريكياً» من أن تقول: «قتلت القاعدة عدداً من الناس عندما فجروا سفينة حربية أمريكية في الشرق الأوسط». ولكي تبدو صادقاً يجب عليك أن تتنبه للأسماء والتواريخ والأرقام عندما تتابع الأحداث الجارية، فرغم أن هذه المعلومات لا تغير من الحجة شيئاً، إلا أنها تسهم إلى حد كبير في إضفاء نوع من المصداقية على كلامك - ولذلك ليس غريباً أن يتم عمل اختبارات المعلومات أو الثقافة العامة في المناظرات التجريبية حيث يخصص جزء لا بأس به من الوقت في هذه الاختبارات لتجربة تذكر الأسماء ونطقها بشكل صحيح خصيصاً لهذا الغرض.

أمثلة حديقة المنزل

لقد ذكرنا سابقاً أن واحداً من الأخطاء الإستراتيجية هو استخدام أمثلة من حياتك الخاصة في بناء الموقف، وكان السبب الذي أوردناه سابقاً هو أن مثل هذه الأمثلة ليست مهمة أو ذات قيمة إستراتيجية، غير أن هناك سبباً آخر وهو أن المتحدثين سيفقدون المصداقية لو كان دليلهم الوحيد مقتصرًا على خبراتهم الشخصية، وهذا السبب يصبح مهماً بشكل خاص في تصفيات المناظرات الوطنية والدولية، ولذا فإن المبدأ الصحيح بسيط جداً ومفاده: **يجب أن يحكم موضوع المناظرة والنطاق الجغرافي للمنافسة على أدلة الفريق وبراهينه، وليس الوطن الأصلي للفريق.**

على سبيل المثال تعتبر البطولات الدولية لمناظرات المدارس منافسات دولية في المناظرة، ولذلك فإن الأمثلة والإحصائيات المستخدمة فيها ينبغي أن يكون لها بعد دولي، حيث يشترط في الأمثلة

والإحصائيات عموماً أن تكون ذات قيمة تطبيقية عالية، وذلك لأن الأمثلة والإحصائيات من دول محددة لا تفي بالغرض إلا إذا كانت ذات صلة بالموضوع على المستوى الدولي، إن مسابقات المناظرة ليست مؤتمرات يتوقع من الوفود المشاركة فيها أن تناقش موضوعات في إطار خبراتهم، بل هي منافسات يتوقع أن يتحاور المشاركون فيها في موضوعات شتى بأفضل الطرق الممكنة، وهذا يعني عدم الاتكال على مواد من حديقة المنزل.

وفي المقابل إن على المناظرين أن يتجنبوا كلما أمكن استخدام أمثلة أو إحصائيات من الموطن الأصلي لمعارضيتهم والسبب في هذا واضح : سيكون معارضوك أكثر معرفة بتلك الأمثلة منك، وبذلك لن يتعرضوا لفقدان المصداقية إذا ما ناقشوا تلك الأمثلة وفندوها، لأن فريقك هو من أتى بتلك الأمثلة أصلاً إلى المناظرة.

وقع فريق المناظرة المدرسي الأسترالي في هذا الخطأ عندما جادل فريق المناظرة المدرسي الإنجليزي في بطولة العالم لمناظرات المدارس لعام ٢٠٠٠م والتي أقيمت في بتسبيرج في الولايات المتحدة الأمريكية، حيث استشهد الفريق الأسترالي بمثال يتعلق بمدينة في إنجلترا كانت قد شهدت ارتفاعاً حاداً في نسبة الجريمة، وزعم الفريق أن المثال كان يوضح ضعف سياسة الشرطة في تلك المدينة، غير أن ما لم يكن في حسابان الفريق الأسترالي (وطبعاً كان الفريق الإنجليزي على علم تام به) هو أن المدينة كانت منطقة سكنية جديدة وراقية وأن معدل الجريمة الإجمالي فيها كان منخفضاً إلى حد كبير رغم أنه كان قد ارتفع سابقاً ولفترة محدودة، كان الفريق الإنجليزي يشرح هذا الفرق لزملائهم الأستراليين أكثر من مرة أثناء المناظرة مذكرين الفريق الأسترالي - ولكن بالطريقة الصعبة - بالمبدأ المهم: **تجنب استخدام أمثلة أو إحصائيات من حديقة منزل معارضيك.**

استخدام الإثبات في مواضع أخرى من موقفك

لقد خصصنا جزءاً لا بأس به من الوقت في شرح البنية الداخلية للحجة، وفي النظر في أهمية التفسير والشرح في عرض أي إثبات، وعلى وجه التحديد عرفنا أن الإثبات لا يضاهيه في الأهمية سوى الشرح الذي يصاحبه والحجة التي يدعمها ذلك الإثبات.

ولهذا السبب فإن من الأخطاء الإستراتيجية استخدام الإثبات في مواضع أخرى من موقف فريقك، ولنذكر المثال التالي كتوضيح، في إحدى المناظرات في بطولة العالم لمناظرات المدارس لعام ٢٠٠١ في جوهانسبرغ، كان موضوع المناظرة هو أدوية الإيدز لدول العالم النامية، بدأ المتحدث الأول من فريق الموالات حديثه بقائمة طويلة من الإحصائيات المؤثرة حول انتشار الإيدز حول العالم، كانت الإحصائيات مدهشة وكان الفريق قد قام بجهد ملحوظ في البحث، إلا أن هذه الإحصائيات أهدرت حينما أفرغها المتحدث كلها دفعة واحدة في بداية حديثه بدلاً من توزيعها على عدد من الحجج. لم يتسن للمتحدث أن يحلل ويشرح ويفسر تلك الإحصائيات، بمعنى أنه ترك كل الأسئلة

المهمة دون إجابة: لماذا؟ وكيف؟ وماذا يعني ذلك؟ والدرس الذي نتعلمه هنا ينبغي أن يكون واضحاً وسهلاً: **عندما تحمل نفسك عن البحث عن الأمثلة أو الإحصائيات الجيدة فينبغي عليك أن تتأكد من أنك قد أدرجتها في حجج مختلفة، ووظفتها التوظيف الجيد، وتذكر أن الأمثلة والإحصائيات وحدها لا تثبت ولا تبرهن على شيء.**

وهذا لا يعني أنه لا يمكنك مطلقاً ذكر الأمثلة أو الإحصائيات في مواضع أخرى من كلامك، فالمتحدث الأول من الموالاتة يمكنه أن يستخدم بفاعلية مقدمة كهذه: «السيد الرئيس السيدات والسادة... عندما ضربت الطائرة الثانية برج التجارة العالمي في الحادي عشر من سبتمبر ٢٠٠١م فإن العالم تغير وإلى الأبد - هذه المناظرة حول أفضل الطرق التي يمكن لحكوماتنا أن تتعامل بها مع المخاطر الأمنية الجديدة التي نواجهها جميعاً». ليس ثمة خطأ في ذكر مثال ١١/٩/٢٠٠١ لأن المتحدث لم يكن يحاول استخدام المثال للوصول إلى نقطة معينة، غير أنه إذا أردت أن يكون للأمثلة والإحصائيات التي تسوقها أي تأثير يذكر فعليك أن تقوم بتطويرها وبنائها كجزء من حجة أو حجج مستقلة.

المنقدم

الدقة في الشرح

من المهم أن تقدم شرحاً نظرياً (تعليلاً منطقياً) يوضح سبب صحة حجتك، لكن هذا الشرح لا ينبغي أن يكون بالضرورة كله نظرياً أو تجريدياً، فالمطلوب منك كلما أمكنك ذلك أن تقوم بعرض شرحك بشكل مبسط وملموس كي يتسنى للجمهور متابعته.

على سبيل المثال لننظر في مناظرة عقدت في عام ١٩٩٨م حول القضية التالية: «يعتقد المجلس أن بل جيتس (صاحب شركة مايكروسوفت) أصبح عملاقاً أكثر مما ينبغي». والموضوع هنا هو هل أصبحت شركة مايكروسوفت كبيرة أكثر مما يجب؟، اختزلت المناظرة إلى مناقشة ما إذا كانت شركة مايكروسوفت قد تصرفت بشكل غير تنافسي وغير مقبول، وهو موضوع مازال محل نقاش حتى اليوم - افترض أنك كنت تناظر في فريق المعارضة حول هذا الموضوع وكنت تعرض حجتك أن إستراتيجية مايكروسوفت تتطوي على ما يسمى «الدمج النافع للمنتج».

يمكن أن تأخذ الطريقة النظرية (والسهلة) لشرح تلك الحجة بهذا الشكل: «إن دمج المنتج هو عملية يتم فيها إدخال المزيد من المكونات والمنافع تدريجياً في المنتج، وهي عملية مهمة لكي تتمكن الشركات من التمييز بين منتجاتها في سوق يتسم بالتنافس، وهي كذلك عملية تؤدي في النهاية إلى زيادة قيمة المنتج، ولهذا السبب يجب علينا ألا ننتقد ما قامت به شركة مايكروسوفت - لأن ما قامت به هو فتح الباب أمام المنتج المدمج النافع للمستهلك».



الأقلية والإحصائيات لوجدما لا تبرهن على شيء



هذا التفسير صحيح ولكنه ربما لا يعني الكثير بالنسبة للعديد من أفراد الجمهور وحتى حكم المناظرة قد لا يفهم بالتحديد ما الذي تقصده في محاججتك؟، عندما عقدت المناظرة في هذه القضية في أستراليا عام ١٩٩٨م كان المتحدث الأول من المعارضة هو آدم سبنسر الذي كان قد منح جائزة أفضل متحدث في بطولة العالم لمناظرات الجامعات، قام آدم سبنسر بشرح هذه الحجة بطريقة ابتكارية كما يلي:

لننظر إلى مفهوم دمج المنتج وهو أحد الموضوعات الرئيسية التي تدور حولها إجراءات مقاومة الاحتكار- منذ أربعين عاماً إذا اشترت سيارة فإن التفكير في أن يكون في هذه السيارة مذياع كان يعتبر من قبيل الممكن، أما كيف الهواء فكان غير ممكن، وأما الفتحة الشمسية في سقف السيارة فكان من المستحيل إلى آخر ذلك مما نجد اليوم في السيارات، والسبب أن هذه الإضافات كانت باهظة الثمن وكان من الصعب الحصول عليها إلا إذا أرقق الشخص نفسه من أجل ذلك.

لقد تطورت الحواسيب بالطريقة نفسها، ليس فقط مايكروسوفت بل كل واحدة من الشركات المنافسة لها من أمثال شركة آي بي إم، وكذلك شركة آبل، وشركة صن، وشركة نوفيل كلها تعمل على دمج المنتج في باقات منتجاتها، وذلك طوال عملية تطور المنتج، الفرق هو أن مايكروسوفت قامت بذلك بطريقة أفضل، فإذا اشترت أياً من منتجات مايكروسوفت ووجدت برنامج الويندوز قد أعطي لك مع هذا المنتج، فهذه هي عملية دمج المنتج بعينها.

بعد ذلك واصل آدم سبنسر حديثه بتقديم إثباتات محددة للحجة، بمعنى أن هذا كان فقط الشرح النظري للحجة، إن روعة هذه المنهجية تكمن في بساطتها، فالتعليق هنا عام ونظري بمعنى أن آدم لم يبدأ بمناقشة شركة مايكروسوفت بالتفصيل، بل أنه أوجد مبدأً عاماً حول قضية دمج المنتج ولكن بأسلوب شرح مبسط وسهل، وقد نتج عن استخدام الأمثلة الشائعة أن أصبحت الحجة ملموسة أكثر، كما أن الشرح أصبح قريباً جداً من الجمهور بحيث إنهم استطاعوا فهمه، وهذا ما حدث بالفعل فقد كسب آدم وفريقه المناظرة.

ليس ما نريد أن نؤكد عليه هنا هو ضرورة استخدام قياس المشابهة في ضرب الأمثلة بشكل دائم عند شرح حججك لأنه قد يسبب أحياناً الإبهام أكثر من الإيضاح، بل إن النقطة التي نود التأكيد عليها هنا هي أنه يمكنك أن تجعل التفكير النظري والمجرد مبسطاً وملموساً إذا ما بذلت جهداً إضافياً في ذلك، وهنا ننصح المناظرين المبتدئين بأن يلتزموا بشرح أساسي ومبسط حتى يشعروا بأنهم قد أتقنوا هذه المهارة، وكما رأينا فإن آدم سبنسر هو من دون شك سيد هذا الفن، والشروحات المبسطة التي قدمها لم تأت من فراغ بل من خبرة طويلة في فن المناظرة.

اختبار حججك

ناقشنا فيما سبق المبادئ النظرية لبناء الحجج، ولكننا لم نتطرق بعد إلى الأساليب التي يمكنك من تحديد ما إذا كانت الحجة التي تفكر فيها ستساعدك في موقفك أم لا، إن عملية اختبار حججك تتضمن البحث عن نقاط الضعف وسبل التغلب عليها في حججك.

نقاط الضعف المحددة

هناك عدد من نقاط الضعف المحتملة في بناء الحجج، وهي شائعة جداً وتستحق الذكر هنا - فيما يلي سنقدم قائمة بالمشاكل المتعلقة بالحجج، قد لا تكون هذه القائمة شاملة ومستوفية لكل المشاكل الممكنة، ولكنها بالتأكيد قائمة ينبغي التنبه لها، وأخذها بعين الاعتبار.

التضارب

من البديهي أن تكون الحجج متماسكة ومنسجمة مع بعضها البعض، ومع فكرة الفريق بشكل عام، فالتضارب أو التناقض المباشر والواضح سيكون سبباً مباشراً في فشل الفريق في المناظرة وذلك لأنه يقوّض مصداقية الفريق.

ولكن من حسن الحظ فإن التناقضات المباشرة والواضحة سهلة الاكتشاف في مرحلة الإعداد، إلا أن التناقضات الخفية والدقيقة بين الحجج يمكن أيضاً أن تسبب تقويض مصداقية الفريق (ولكن ليس بالدرجة نفسها)، والمشكلة تكمن في صعوبة اكتشافها في مرحلة الإعداد للمناظرة.

على سبيل المثال في المناظرة حول أدوية الإيدز التي أوردناها سابقاً، كان فريق المعارضة يجادل أن الأدوية الشاملة ليست جيدة جداً، ولذلك فهي ليست بديلاً فعلياً للأدوية ذات العلامة التجارية المخصصة لعلاج الإيدز، أخذ أحد متحدثي فريق المعارضة خط المجادلة بأن الأدوية ذات العلامة التجارية المخصصة لعلاج مرض الإيدز هي في الحقيقة بنفس درجة سوء الأدوية الشاملة، أما المتحدث الآخر من نفس الفريق فقد جادل أن الأدوية الشاملة كانت سيئة جداً لدرجة أنها كانت أسوأ من أدوية مرض الإيدز ذات العلامة التجارية. يبين هذا المثال كيف يمكن أن تكون بعض التناقضات خفية ودقيقة، ونجد هنا أن كلا المتحدثين كانا يجادلان أن الأدوية الشاملة ذات نوعية رديئة ولذلك فهي لا تصلح أن تكون بدائل كافية، إلا أن فهمهما لهذه الأدوية كان متضارباً، وبينما لم يتسبب هذا التضارب الخفي في فشل الفريق في المناظرة (فقد فاز الفريق في تلك المناظرة) إلا أنه لم يكن في صالح مصداقية الفريق، ولهذا السبب من الضروري عند بناء وتطوير الحجج التأكد من أن كل متحدثي الفريق لديهم نفس الفهم للحجة.

اللاهمية

تذكر أنه من الضروري عادة أن تبين أن موقفك من القضية المطروحة للمناظرة هو الصحيح، فقد تقدم حججاً أو أمثلة منطقية ولها صلة بموضوع المناظرة وتجادل فيها بشكل جيد ولكنها مع ذلك لا تبين أن موقفك من القضية صحيح بشكل عام، ولننظر إلى هذه القضية كمثال: «يتحسر المجلس على القرن الـ ٢٠». في هذه الحالة على فريق الموالات تقديم حجج وأمثلة تدل على فوائد ومنافع القرن الـ ٢٠، وحتماً فإن فريقاً عديم الخبرة سيناقش الإنترنت كميزة من المزايا المهمة للقرن الـ ٢٠، ولكن هذا ضعيف منطقياً واستراتيجياً، والسبب هو أن الإنترنت كان له صلة بالموضوع

فقط في السنوات الخمس الأخيرة من القرن العشرين، وحتى في تلك الفترة كان الإنترنت مستخدماً فقط عند فئة محدودة من سكان العالم، فرغم أن الإنترنت يمكن أن يصور على أنه من إنجازات القرن الـ ٢٠، إلا أنه ليس مهماً بما فيه الكفاية لكي يستخدم في هذا الموقف وخصوصاً أن القرن الـ ٢٠ قد حفل بتغيرات سياسية واجتماعية واقتصادية هائلة حدثت خلال القرن وتعتبر على قدر كبير من الأهمية، إن مثال الإنترنت سيكون باهتاً أمام أمثلة المعارضة التي قد تتضمن أمثلة قوية مثل الحربين العالميتين، والصراعات العديدة التي ميزت القرن الـ ٢٠، بالإضافة إلى انتشار الإبادة الجماعية والمجاعات الشاملة.

والقاعدة الذهبية هنا هي: **ليس كافياً أن تسأل «هل هذه الحجة لها صلة بالموضوع؟».** أو **«هل هذا يساعد موقفنا من القضية؟» بل عليك أن تسأل أيضاً: «هل هذه الحجة أو المثال الذي نقدمه سيضاهي أكبر الحجج إقناعاً وأكثر الأمثلة أهمية بالنسبة لما سيقدمه فريق المعارضة؟»**

الحجج المغرقة في العمومية

إن الهدف من أي مناظرة بدهاء هو المجادلة في موضوع ما، ولذا فإن حججك يجب أن تكون ذات صلة وثيقة بموضوع المناظرة وأن تكون كذلك بشكل مباشر، وعلى هذا فإن المبدأ الذي نحن بصدده الآن يبدو بديهياً، لكنه غالباً ما يتم إغفاله أو تجاهله، ولندلل على هذا بمثال من مناظرة حول ما إذا كان يمكن للأشخاص المعاقين أن يتبنوا أطفالاً، وقف فريق الموالاتة يجادل لصالح السماح بمثل هذا التبنّي وبدأ بالحجة التالية: «إن التمييز دوماً شيء خاطئ». مقدماً مثلاً على ذلك هو عدم تقبّل سياسة الفصل العنصري التي كانت سائدة في جنوب أفريقيا في الفترة من ١٩٤٨ إلى ١٩٩٤. كانت هذه الحجة مغرقة في العمومية حيث لم ينجح الفريق في شرح العلاقة بين هذا المثال وبين الحجة المطروحة، والمبدأ الذي نحاول أن نبرزه هنا واضح وهو: **إما أن تجادل مباشرة في الموضوع المطروح، أو أن تضرب أمثلة مشابهة وتشرح علاقة التشابه بين المثال والقضية المطروحة، أما إذا وجدت نفسك تطرح مقترحات عامة ونظرية فهذا يعني أن حجتك قد تكون غير محددة بما فيه الكفاية.**

اللاعلاقة

بعض الحجج ليست ركيكة إلى حد البطلان، ولكن ليس لها علاقة بما يحتاج فريقك أن يثبته، وهذا يعني أنه حتى وإن كانت الحجج مبرهنة ومدعومة جيداً، فإن بعض الحجج ببساطة لا تدعم موقفك من القضية، ولهذا السبب فمن البدهاء ألا تستخدم مثل هذه الحجج مطلقاً.

إن أبسط صيغة للحجة اللاعلاقة هي الحجة التي لا تثبت ما يهدف فريقك إلى إثباته، وبالرغم من أن هذا قد يبدو بديهياً وواضحاً، إلا أنه من المستغرب كيف أن كثيراً من المناظرين يتحمسون غالباً لحجة لا يدركون تماماً أنها لا تمت لموضوع المناظرة بأي صلة، وغالباً ما تكون مثل هذه الحالات نتيجة لسوء فهم الافتراضات الأساسية للمناظرة.

لنأخذ مثلاً على ذلك - افترض أن القضية هي: «يعتقد المجلس أن علينا دعم العولة». يمكن لفريق المعارضة أن يجادل كما يلي: «يجب ألا ندعم العولة، نحن نعيش في ديمقراطية وحكومتنا ملزمة باحترام رأي الجماهير - تشير الكثير من الاحتجاجات والمسيرات الضخمة ضد العولة في كثير من دول العالم، والعديد من استطلاعات الرأي العام إلى أن غالبية المجتمع يعارضون العولة، ولذا فإن حكومتنا ملزمة أخلاقياً بمعارضتها».

والمشكلة في هذه الحجة واضحة: إنها تخطئ بين مفهومي «نحن» و«حكومتنا». إن الافتراض الأساسي لمناظرة مثل هذه هو أننا (أيا كان المقصود بالضمير «نا») مطالبون بتحديد ما إذا كنا «نحن» ندعم العولة، أما الاقتصار على بيان أن كثيراً من الناس الآخرين يعارضون العولة ليس له علاقة البتة بموضوع القضية، لأن هذا في الأساس بعيد كل البعد عن قضية هل يجب علينا «نحن» دعم العولة، وهذا المبدأ ينبغي أن يكون بديهياً، كما ينبغي أن نقر بأن الحجة التي وردت هنا غريبة وغير منطقية، ولكن هذا النوع من المحاججة يمكن أن يحدث أحياناً، ويمكن تجنب هذا الموقف عن طريق التركيز على الموضوع الواضح الذي تتطلبه القضية تحديداً، في هذه الحالة مزايا وعيوب العولة.

الحجج التابعة

أحد أشكال الحجج غير السوية هو الحجة التابعة وهي الحجة التي تعتمد فاعليتها كلياً على نجاح حجة أخرى وبهذا لا تكون تعليلاً مستقلاً يساهم في تدعيم القضية.

إن أفضل طريقة لشرح الحجة التابعة هي بضرب الأمثلة وهذا ما سنفعله الآن - في إحدى المناظرات في بطولة العالم لمناظرات المدارس كانت القضية كما يلي: «يدعم المجلس القتل الرحيم الطوعي» - جادل فريق الموالاتة على جبهتين:

أولاً: جادل الفريق أن «المرضى الميؤوس من شفائهم، والذين يعانون من ألم رهيب ومزمن ينبغي أن يكون لهم الحق في أن يتخلصوا من هذا العناء بالموت، وأن السماح لهؤلاء المرضى بأن يحصلوا على القتل الرحيم طوعاً هو شيء جيد». (لقد كانت الحجة أكثر تعقيداً مما هو مبين هنا، ولكن كان هذا هو جوهرها).

ثانياً: جادل الفريق أن «الرعاية المسكّنة باهظة الثمن، وتمثل استنزافاً كبيراً لموارد المجتمع، بالطبع لن ندعم قتل الناس فقط لكسب بعض المال، ولكن بالنظر إلى أن المرضى الميؤوس من شفائهم يجب أن يكون لهم الحق في الموت، وأيضاً بالنظر إلى أن أي مريض معين يمارس هذا الحق، فإن المجتمع سيجني فوائد اقتصادية تتمثل في عدم الحاجة إلى تمويل الرعاية الطبية المسكّنة لذلك المريض».

إن التعارض الواضح بين الموقفين يتجسد في السؤال: هل للمرضى الميئوس من شفائهم الحق في الموت أم لا؟ يجادل فريق الموالاة بكل تأكيد أنه: «إذا كان للمريض الحق في الموت، إذا فهناك فائدة إضافية تتمثل في حجة التكلفة الاقتصادية، أما إذا لم يكن للمريض الحق في الموت فيجب ألا تكون حجة التكلفة الاقتصادية هي الدافع للقتل الرحيم الطوعي». ولذلك فإن حجة التكلفة الاقتصادية لا تسهم في أي تعارض بين الموقفين لأن قيمتها معتمدة اعتماداً كلياً على نجاح حجة أخرى (حجة «الحق في الموت»)، وبهذا فإنها لا تساعد موقف الموالاة وكان ينبغي أن تحذف.

لا شك أنه قد يصعب اكتشاف مثل هذه الحجج التابعة، وذلك لأن مثل هذه الحجج لا تستخدم كثيراً (رغم أنه يغلب استخدامها في المناظرات ذات الطبيعة الأخلاقية)، ولكن القاعدة الأساسية ينبغي أن تكون واضحة وهي: **حينما تتعلق المناظرة بموضوع جوهري، فإن حججك يجب أن تعالج ذلك الموضوع تحديداً، والاقتصار على ذكر الفوائد الجانبية أو الإضافية لن يقوي حججك عموماً ولن يدعم موقفك من الموضوع الرئيسي للمناظرة.**

خاتمة الخطوة الثالثة

في هذا الجزء ناقشنا أهمية استخدام الحجج المختلفة والمتطلبات الضرورية لبناء الحجة، وأحد التركيبات الداخلية الممكنة للحجة، وتعرفنا كذلك على مكونات الحجة، وهي:

– العنوان

– التعليل النظري والشرح

– الإثبات

– الربط الكلي

ويُعد هذا تركيباً داخلياً واضحاً وبسيطاً يقوي القيمة الإقناعية لحجتك.

إن التركيب المبسط الذي تعرضنا له (العنوان والشرح والأمثلة والربط الكلي) يعتبر واحداً من أساليب ربط هذه المكونات، وفي النهاية يجب أن يكون هدفك من تطوير كل حجة هو استخدام تركيب واضح ومنطقي وسهل.

الخطوة الرابعة: التقسيم

بانتهاؤ 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». وفي هذا الجزء سنناقش المبادئ التوجيهية العامة التي تحتاجها للقيام بعملية التقسيم.

المبدئ

المفهوم الأساسي للتقسيم

لنبدأ بالتعرف على المفهوم الأساسي للتقسيم.. هناك ثلاثة أشخاص في فريق المناظرة، وقد يكون من السذاجة أن تعتقد أن هؤلاء جميعهم يقومون بعرض حجج مستقلة، فهذا ليس من طبيعة المناظرة المنظمة في شيء، بل ينبغي توزيع الأدوار بحيث يقوم المتحدثان الأول والثاني بعرض الحجج الجوهرية المستقلة، بينما يقوم المتحدث الثالث بعرض التنفيذ والخاتمة.

إن ما نقصده بتوزيع الموقف هو بالتحديد تقسيم الحجج التي أعدها فريقك على المتحدثين الأول والثاني، وأسهل طريقة لعمل ذلك هي أن يقوم كل متحدث باختيار الحجج التي يفضلها، أو يمكن أن تقسم الحجج حسب الترتيب الأبجدي لأسماء المتحدثين، غير أن هذه الطريقة ليست سليمة، والأسلم والأكثر إستراتيجية هو أن تقسم الحجج طبقاً لقواعد منطقية متعارف عليها.

ولذا فإن توزيع الموقف يتضمن إيجاد عنوانين - أحدهما للمادة التي يعرضها المتحدث الأول، والآخر للمادة التي يعرضها المتحدث الثاني - كما يتضمن كذلك تحديد أي من الحجج تناسب أيّاً من العنوانين؟

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 تجمع 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 تجمع 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.

التقسيم :
تخصيص الحيز



الموقف المعلق

عندما تحدثنا عن بناء الحجج المستقلة ذكرنا أهمية ربط كل حجة بالمنهجية الكلية لتكوين الموقف، وذلك بهدف عرض موقف موحد ومتماسك، ولنفس الهدف يتوجب على كل متحدث أن يثبت القضية بشكل عام ولكن بالنظر إلى جوانب مختلفة من القضية.

والأسلوب الأسهل في التعامل مع هذا المبدأ هو أن نتخيل أن فرداً من الجمهور سيراقتب إما الحديث الأول أو الثاني ولكن ليس الاثنين معاً، عليك أن تقنع ذلك الفرد من الجمهور بموقفك من القضية المطروحة للمناظرة.

لنأخذ المثال التالي لتوضيح الفكرة، لنفترض أنك في فريق الموالاتة في قضية «يدعم المجلس القتل الرحيم الطوعي» ولنفترض كذلك أن المتحدث الأول في فريقك يناقش الحجج المتعلقة بالمرضى، والمتحدث الثاني يناقش الحجج المتعلقة بالمجتمع بشكل عام - فإن الفرد من الجمهور الذي شاهد الحديث الأول فقط يمكن إقناعه بأن علينا دعم القتل الرحيم الطوعي بسبب الأمور التي تواجه المرضى، والفرد من الجمهور الذي شاهد الحديث الثاني فقط يمكن إقناعه بأن علينا دعم القتل الرحيم الطوعي بسبب الأمور التي تواجه المجتمع بشكل عام، ولهذا فإن التقسيم على هذا النحو يعتبر تقسيماً سليماً.

لكن لنفترض أنك كنت في فريق الموالاتة في قضية: «يعتقد المجلس أن نجوم الرياضة يأخذون أموالاً أكثر مما ينبغي». إذا افترضنا أن المتحدث الأول في فريقك يبين أن نجوم الرياضة يأخذون الكثير من المال، وأن المتحدث الثاني يبين كيف أن هذا يسبب أضراراً، في هذه الحالة لن يكون بمقدور أحد أفراد الجمهور الذي شاهد فقط الحديث الأول أن يقتنع بأن نجوم الرياضة يأخذون أموالاً أكثر مما ينبغي لأن مفهوم «أكثر مما ينبغي» (بمعنى الإسراف الذي يسبب الضرر) لا يتضح إلا بعد سماع المتحدث الثاني، ولهذا فإن التقسيم على هذا النحو ليس سليماً ويعرف بالموقف المعلق.

تكثر المواقف المعلقة في المناظرات التي تتطلب عدداً من النقاط المتميزة (مثل قضايا «أكثر مما ينبغي» أو قضايا «الكرة الحمراء الكبيرة» عموماً). إلا أن هذه المواقف يمكن أن توجد في قضايا أخرى إذا كان الفريق غير حذر، وخصوصاً إذا كان الفريق يحاول أن يستخدم الحديث الأول لتهيئة المقام والإعداد للحديث الثاني - على سبيل المثال في إحدى المناظرات التي عقدت ضمن منافسات مناظرات المدارس كانت قضية المناظرة كالتالي: «يعتقد المجلس أن التجارة مع الصين يجب أن ترتبط بتحسين في حقوق الإنسان هناك». قام أحد فرق الموالاتة بتوزيع المادة بشكل يمكن للمتحدث الأول أن يبين أن انتهاكات حقوق الإنسان خطيرة وشائعة في الصين، أما المتحدث الثاني فقد تولى توضيح سبب أهمية الربط بين التجارة مع الصين وتحسين أوضاع حقوق الإنسان هناك.

واضح أن هذا الموقف كان مثلاً للموقف المعلق لأن المتحدث الأول لم يثبت القضية بل إن فريق المعارضة قد سلم راضياً بأن هناك انتهاكات لحقوق الإنسان في الصين، والمثال الشائع للموقف المعلق خصوصاً بين المناظرين المبتدئين، هو أن أحد المتحدثين (عادة ما يكون المتحدث الأول) يناقش موضوعاً ثانوياً أو موضوعاً فرعياً (مثل الخلفية التاريخية)، والمتحدث الآخر (المتحدث الثاني في العادة) يعرض حججاً فعلية – **تذكر أن كلاً من المتحدثين الأول والثاني يجب أن يبينا الموقف من القضية وليس واحداً منهما فقط.**

عرفنا أن الموقف المعلق ينشأ من تقسيم عناصر قضية «كرة حمراء وكبيرة» (التي ذكرناها سابقاً) على الموالات بطريقة غير سليمة، لكن ماذا يحدث إذا قسمنا هذه العناصر بين المعارضة؟ في الأساس ومن الناحية النظرية ماذا يحدث إذا كان المتحدث الأول يجادل: «إنها ليست كبيرة؟»، بينما يجادل المتحدث الثاني: «إنها ليست كرة حمراء» – ظاهرياً يبدو أن هذا تقسيم سليم، فالمتحدثان يثبتان بطلان القضية (كما ينبغي للمعارضة أن تفعل)، والأحاديث ليست متناقضة كذلك، غير أننا إذا أمعنا النظر لوجدنا أننا بصدد موقف معلق هنا أيضاً، فبالرغم من أن كل متحدث من المعارضة يعارض القضية، إلا أنهما لم يبيّنا كل على حدة الموقف من القضية برمتها، وهذا يعنى (في هذا المثال النظري) أن موقف فريق المعارضة يقول أساساً: «إنها ليست كبيرة، وليست حمراء، وليست كرة». وهذه هي منهجية الموقف المعلق غير السليم لأنها تمت بتقسيم العناصر «كبيرة» و «كرة حمراء» من عناصر القضية.

أخيراً يجب علينا أن نتناول التقسيم المتعلق بالبعد الأخلاقي والعملي والذي غالباً ما يكون شائعاً في المناظرات التي تتضمن قضايا «يجب» كما ذكرنا هذا سابقاً، ويعتبر بعض المناظرين أن هذا التقسيم يولد موقفاً معلقاً، وتعليلهم هو أن قضية «يجب» تتطلب عادة من الفريق أن يبين كلا العنصرين: الأخلاقي والعملي، وأن هذين العنصرين لا يمكن فصلهما عن بعضهما البعض، غير أن هذا ليس صحيحاً تماماً، حيث يمكن لأي متحدث أن يبين بشكل سليم أن شيئاً ما «يجب» أن يتم لأسباب أخلاقية محضة، بينما يمكن لمحدث آخر أن يدعم هذا الموقف لأسباب عملية صرفة، ومع ذلك فإن الفصل بين الأخلاقي والعملي استراتيجياً ضعيفة عموماً، فبينما يمكنك أن تبين أن شيئاً ما «يجب» أن يتم لأسباب أخلاقية صرفة، أو أسباب عملية محضة، فإن حججك ستكون أقوى دائماً إذا دمجت العنصرين معاً.

المنوسط

التقسيمات الشائعة

بعض التقسيمات يبدو أنها تنطبق جيداً على العديد من القضايا، والكثير من المناظرين يتوجهون إلى هذه التقسيمات عندما يحاولون أن يجدوا تقسيماً لموقفهم.

تتضمن التقسيمات الشائعة ما يلي:

- المجتمع/الفرد
- الدولي/المحلي
- العسكري/السياسي
- دمج معين بين الاجتماعي والسياسي والاقتصادي
- قصير المدى/بعيد المدى

غير أنه ينبغي توضيح بعض الملاحظات:

أولاً : يجب أن تحاول في البداية أن تجد تقسيماً يناسب موقفك وحججك قبل الاستعانة بأي قائمة خاصة بالتقسيمات الشائعة (مثل هذه التي ذكرناها).

ثانياً : إذا ما لجأت إلى تقسيم شائع فيحسن بك أن تصمم عناوين التقسيم حسب متطلبات موقفك - على سبيل المثال التقسيم «مجتمع/مريض» في مناظرة حول القتل الرحيم هو في الأساس تقسيم «مجتمع/فرد». ولكنه تقسيم أكثر تحديداً.

أين تبدأ؟

بعد اختيار مجموعات حججك فأنت بحاجة إلى أن تقرر ترتيب الأحاديث - على سبيل المثال في قضية القتل الرحيم تحتاج أن تقرر ما إذا كان المتحدث الأول سيناقش «المرضى» أو «المجتمع». وهناك عدد من التوجيهات التي تساعدك في البت في هذا الموضوع :

أولاً : يمكن لواحدة من مجموعات حججك أن تمثل المجموعة الأساسية من الحجج في المناظرة نظراً لأهميتها المركزية بالنسبة للموضوع، ولو كان الحال كذلك فإنه من الضروري أن تبدأ بتلك المجموعة - على سبيل المثال، من الواضح أن حجة «المرضى» هي المجموعة الأساسية في المناظرة حول القتل الرحيم، ولذلك فإن كنت تنوي تقسيم المناظرة حول القتل الرحيم على أساس «المرضى» و«المجتمع». فإنه من الأفضل أن تعطي مجموعة الحجج المتعلقة بالمرضى للمتحدث الأول في فريقك.

ثانياً : يمكنك أن تقوم بعمل التقسيم بحيث تمثل واحدة من مجموعات الحجج الصورة العامة، أو وجهة النظر الكلية، بينما تمثل المجموعة الأخرى وجهة نظر محددة - لو كان التقسيم مثلاً «المجتمع»

و «الفرد». فإنه من المهم أن تخصص «المجتمع» للمتحدث الأول، وهذا مجرد مبدأ عام، ولكن بالفعل فإننا قد شرحنا في الفقرة السابقة تقسيماً ربما يكون الأفضل ترتيباً إذا ما عكسنا الوضع (بمعنى نضع «المرضى» أولاً رغم أنها هي المجموعة الأكثر تحديداً).

ثالثاً : إن كان لديك الوقت، يجدر بك أن تفكر في كيف سيقسم معارضوك موقفهم وخصوصاً إذا كنت أنت في المعارضة، ويمكن أن تحدد ترتيب تقسيمك استجابة للتقسيم المحتمل لمعارضيك – على سبيل المثال، نفترض أن القضية هي : «يعتقد المجلس أننا متساهلون مع الجريمة أكثر مما ينبغي» – من المحتمل أن فريقين جيدين يتناظران في هذه القضية سيقسم كل منهما موقفه كالتالي «المجرم» و «المجتمع».

ويتوقع من فريق موالاته استراتيجي التفكير أن يضع «المجتمع» في المقدمة بسبب أن الموقف حول عقوبة جنائية أقسى هو عموماً الأقوى عندما ينظر إليه من وجهة نظر المجتمع (مثلاً النظر إلى نسب الجريمة المرتفعة والضحايا الأبرياء وغير ذلك)، ورد الفعل الأول لفريق المعارضة يمكن أن يضع «المجرم» أولاً بسبب أن المجرمين هم المجموعة الأساسية، وبسبب أن المعارضة ستفضل أن تتعاطف مع المجرمين طوال المناظرة (مثل مناقشة الطفولة البائسة لكثير من المجرمين وغير ذلك)، إلا أن فريق معارضة استراتيجي التفكير يمكن أن يختار أن يعكس تقسيمته (بمعنى أن يضع «المجتمع» أولاً) لكي يفند الحجج الاجتماعية العاطفية التي يمكن أن يثيرها فريق الموالاته.

هذه التوجيهات العامة يمكن أن تساعد في تحديد ترتيب بعض التقسيمات، وفي حالات أخرى يمكن أن تكون غير مجدية، وفي النهاية وكما هو الحال في التجميع نفسه، فإن ترتيب التقسيم هو شيء يمكن أن ينظر إليه ويحدد بعناية في كل موقف بمفرده، وغالباً ليس هناك مبدأ عام أكثر فائدة من النظر في حججك وطرح مثل هذا السؤال البسيط : «**ما الذي ينبغي أن يأتي أولاً؟**». وهناك سببان على الأقل لضرورة تقديم الحجة المهمة والواضحة، وهما:

• في الغالب يتوقع الجمهور والحكم أن يسمعو تلك الحجة، وإذا لم تعرضها في وقت مبكر فقد تعطي انطباعاً بأنك خرجت عن الموضوع.

• عادة ما تجذب الحجج والأمثلة التي يعرضها المتحدث الأول أكثر الانتباه في المناظرة، وفي الأساس إذا عرضت الحجة المهمة أولاً فهذا يعطي فرصة لمناقشتها وشرحها في الأحاديث اللاحقة. ليس من الصعب أن تفكر في حجج أو أمثلة يجب عرضها ومناقشتها مبكراً في المناظرة، فلو كانت المناظرة حول الإرهاب مثلاً، فعلى المتحدثين الأولين من الموالاته والمعارضة التخطيط لمناقشة هجمات الحادي عشر من سبتمبر، أما إذا كانت المناظرة حول السياسة الخارجية الأمريكية فعلى المتحدثين الأولين من الموالاته والمعارضة مناقشة الصراع الدائر في العراق، والخلاصة هي أن: **بعض الأفكار يجب أن تأتي أولاً في المناظرة، فحاول أن ترتب تقسيمك بحيث تحقق هذا.**

تقسيم المحتوى

من المهم أن نتذكر ما يتطلبه التقسيم تحديداً: إنه يتطلب تقسيم حججكم إلى مجموعتين فكريتين مختلفتين لكي يجادل كل متحدث الموقف من جوانب مختلفة (لكنها منسجمة ومتسقة)، وهذا لا يقتصر على تقسيم الأمثلة إلى مجموعات مختلفة، وبعدها استخدام هذه الأمثلة في إثبات نفس الحجج، ذلك أن مثل هذه المنهجية والتي تعرف بـ «تقسيم الأمثلة»، هي في الأساس ضعيفة من الناحية الإستراتيجية، والسبب أن المتحدث الثاني لا يبني موقف الفريق بأي حال من الأحوال، وإنما يقتصر إسهامه على تكديس المزيد من الأمثلة على الحجج والأفكار الموجودة سلفاً.

ولنضرب مثلاً على ذلك بتقسيم «المجتمع/الفرد» - في الأغلب تأخذ الفرق المتناظرة هذا بمعنى الأمثلة حول المجتمع/ الأمثلة حول الفرد، غير أن هذا تقسيم محتوى تقليدي يتضمن التقسيم على أساس الإثبات وليس على أساس الحجج، وبدلاً من هذا فإن كلمة «المجتمع» يجب أن تشير عادة إلى المؤسسات الاجتماعية (كمؤسسات الحكومة، أو ربما وسائل الإعلام) وليس فقط الأمثلة التي تنطبق على كثير من الأفراد، والمبدأ الأساسي ينبغي أن يكون قد اتضح وهو: نحن نقسم الأفكار والحجج وليس الأمثلة.

الخطوة الخامسة: إعداد الخطاب كل على حدة

«أخبرهم بما تريد أن تخبرهم،

وبعدها أخبرهم،

وبعدها أخبرهم بما أخبرتهم،

قول ماثور عن الخبراء من كتّاب الخطاب.

المبندى

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.



إعداد الخطب كل على حدة



أدوار المتحدثين

نناقش في هذا الجزء الأدوار الرئيسية للمتحدثين، وبالتحديد سنتناول التركيب الأساسي لخطب المتحدثين الأول والثاني نظراً لتشابههما، أما بنية خطاب المتحدث الثالث فتتحدد غالباً ببنية التنفيذ، وهذه البنية سنتحدث عنها باستفاضة في الفصل الثاني.

المتحدثان الأولان

يجب على المتحدثين الأولين تقديم فهم فريقهما للقضية، وكذلك تقديم موقف فريقهما، كما يجب عليهما أن يعرضا النصف الأول من حجج فريقهما.

ولذا فإن على المتحدث الأول من الموالاة تقديم ما يلي:

- مقدمة رسمية
- التعريف وأي توضيحات متعلقة بالتعريف مثل المحددات
- منهجية موقف فريق الموالاة
- التقسيم
- مخطط الحجج
- الحجج
- ملخص الحجج
- خاتمة

أما المتحدث الأول من المعارضة فيتولى المهام التالية :

- مقدمة مختصرة
- التنفيذ
- منهجية موقف فريق المعارضة
- التقسيم
- مخطط الحجج
- الحجج
- ملخص الحجج
- خاتمة

يجب على المعارضة الأول (أي المتحدث الأول في المعارضة) أن يتناول تعريف فريق الموالاة إما بالموافقة أو بعدم الموافقة، وفي حال الموافقة فإن الأمر يتطلب فقط جملة قصيرة واحدة تعقب التنفيذ،

أما في حالة عدم الموافقة على تعريف الموالة، فإن الأمر يكون أكثر تعقيداً، وسنشرح ذلك بالتفصيل في الفصل الثاني، لأن عدم الموافقة هذه تشكل الجزء الأول من التنفيذ.

المتحدثان الثانيان

على المتحدثين الثانيين تنفيذ حجج معارضيتهما، والاستمرار في طرح موقف فريق كل منهما، وبالتحديد يتولى كل من الموالة الثاني والمعارضة الثاني تقديم ما يلي:

- مقدمة مختصرة
- التنفيذ
- ربط مختصر لمنهجية موقف الفريق
- مخطط الحجج
- الحجج
- ملخص الحجج
- خاتمة

المتحدثان الثالثان

يخصص كل واحد من المتحدثين الثالثين معظم خطابه للتنفيذ، كما يجب على كل منهما أن يقدم تليخياً لخطابه أيضاً، وسيتم شرح تركيبة خطاب المتحدث الثالث لاحقاً.

رسم المعالم في الخطاب

في المناظرة ينظر إلى المَعْلَم على أنه علامة تعطي للجمهور والحكم والمعارضة مؤشرات توجههم إلى الأجزاء المختلفة من الخطاب، وهذا المعلم لا يحتاج أن يكون معقداً، ولكن يجب أن يكون واضحاً، سبق أن تعرّضنا لأشكال عدة من المعالم، فعلى سبيل المثال ذكرنا أنه ليس كافياً أن تبدأ الحجة بتعليق نظري، بل عليك أن تعطي عنواناً واضحاً بقولك: «إن حجتي الأولى في هذه المناظرة تتعلق ب...» وبالمثل، لا يمكنك الاقتصار على ذكر فكرتك فقط بل عليك كما ذكرنا سابقاً، أن توضح للجمهور بأنها فكرتك، وذلك بأن تقول: «إن فكرة فريقنا الرئيسية هي...». وهذه كلها أشكال من معالم الخطاب، ويدخل في هذا الباب كل العبارات التي تستخدم في توجيه أو إعادة توجيه الخطاب نحو قضية، أو فكرة، أو حجة معينة.

قد تبدو هذه الأساليب بديهية في الظاهر ولكنها جزء أساسي وهام من التركيبة المؤثرة والفاعلة لبنية الخطاب، وإذا لم ترسم المعالم للعناصر المهمة في خطابك، فالنتيجة هي أنك ستجرب نفسك إلى فخ الغموض واللبس مما يجعل الحكم والجمهور يعتقدون أنك تتخبط في كلامك، بدلاً من أن تقدم حجة منظمة ومركبة تركيبياً بنويماً متناسقاً.

وبعد ذكر هذا، ينبغي التنويه إلى أنك تحتاج إلى أن ترسم معالم العناصر الرئيسية من خطابك فقط، فعلى سبيل المثال، من الضروري أن ترسم معالم بداية عرض الحجة، ولكن ليس ضرورياً أن تشير إلى انتقالك مثلاً من الشرح إلى الأمثلة في كل نقطة.

المقدمة الرسمية

تعتبر المقدمة الرسمية من مهام المتحدث الأول من فريق الموالاة، وهذا يعني أكثر من مجرد القول: «السيد الرئيس، أيها السيدات والسادة..» بل أن تقدم المناظرة بشكل عام فعلياً إلى كل الحاضرين، وفي الأساس تتضمن المقدمة الرسمية الأخذ بيد الجمهور، وتقديم موضوع المناظرة بشكل عام إليهم، ولا حاجة لأن تكون هذه المقدمة مليئة بالمعلومات المعقدة أو الحقائق التاريخية للموضوع، لأن الهدف هو تقديم مقدمة حوارية جذابة وعامة لموضوع المناظرة.

كما ينبغي التنبيه إلى أنه من النادر أن تكسبك المقدمة الرسمية المناظرة، فلا يوجد من الحكام من يقول: «رغم كل ما تبع المقدمة، لقد كسب هذه المناظرة فريق الموالاة بسبب المقدمة الرسمية التي عرضها». إلا أن المقدمة الرسمية مهمة من دون شك، وهي كذلك فرصة ثمينة لك كمتحدث أول في الموالاة لكي تقدم القضية والموضوع كما تراها أنت وفريقك.

والنقطة المهمة هنا هي أن: **المقدمة الرسمية هي أكثر من مجرد ترحيب، لأنها مقدمة للموضوع، وإن أردت فهي توصيف لذلك الموضوع من وجهة نظر فريقك.**

المقدمة المختصرة

تعتبر المقدمة المختصرة من مهام المتحدث الأول من المعارضة، والمتحدث الثاني من الموالاة، والمتحدث الثاني من المعارضة، وهي أيضاً مطلوبة من المتحدثين الثالثين من الموالاة والمعارضة على حد سواء، وعلى هذا فالكل يتوقع منه أن يبدأ بمقدمة مختصرة، فيما عدا المتحدث الأول من الموالاة الذي يقدم المقدمة الرسمية، وكما سنرى في الفصل الثاني، يبدأ هؤلاء المتحدثون أحاديثهم بالتنفيذ، ولكن ما الذي يأتي قبل ذلك؟، كيف تبدأ حديثك بالفعل؟

والإجابة على هذين السؤالين سهلة، وهي: وجه الشكر للرئيس والجمهور ولا تضيع كثيراً من الوقت في هذا، مثلاً إبدأً بمثل هذا: «أسعد الله صباحكم سيدي الرئيس والسيدات والسادة...» ثم ادخل مباشرة في التنفيذ.

والسؤال الذي يطرح نفسه هنا هو: ما أهمية هذا بالنسبة لموضوع المقدمة المختصرة؟ والإجابة هي: أن كثيراً من المناظرين يستخدمون المقدمة الرسمية حتى ولو لم يكونوا المتحدث الأول من الموالاة، ومن ذلك مثلاً سرد قصة طويلة وافترضية، أو قراءة اقتباس وجدوه عندما كانوا يعدون

للمناظرة، ومن المؤكد أن هذه المنهجية تساعد على بناء الثقة بالنفس، لأن المتحدثين يعلمون قبل المناظرة كيف سيفتتحون حديثهم، ولهذا السبب بالذات يُعد هذا الأسلوب شائعاً بين المناظرين المبتدئين الذين لا يزالون يتعلمون هذا الفن.

ولكن في نهاية المطاف يمكن القول إن عرض المقدمة الرسمية من قبل متحدثين غير الموالة الأول ليس عملاً استراتيجياً، والسبب إنه عندما يقف المتحدث الذي يتولى التنفيذ، يكون الجمهور والحكم متحمسين لسماع التنفيذ والرد، لأن المتحدث من المعارضة جلس للتو وهم يتشوقون لسماع لماذا تعتقد أنت أنه على خطأ، ولذا فإن البدء بمقدمة معدة مسبقاً ومكتوبة يفقد هذه الفرصة، ويسرق منهم الحماس ويخيب آمالهم.

وضع منهجية فريقك

يجب على المتحدث الأول من كل فريق أن يتناول كل جزء من الأجزاء الأساسية لموقف فريقه، وهذا يعني بالدرجة الأولى عرض كل شيء أعده فريقك حول الموضوع، والتعريف، ومنهجية الموقف، والتقسيم.

إن تقديم عناصر من نموذجك في وقت متأخر من المناظرة يعتبر أمراً غير سليم من الناحية الإستراتيجية، على سبيل المثال أثناء عرض حجة من الحجج، أو أثناء حديث المتحدث الثاني. لو كان لفريقك نموذج مثلاً، فيجب أن تبدأ بعرض هذا النموذج بالكامل في هذه النقطة، ولو كان عندك محددات فينبغي أن يتم توضيحها هنا أيضاً، لو كنت تريد أن تركز على الطبيعة العاطفية أو النظرية للمناظرة فعليك القيام بذلك هنا، وليس ثمة ترتيب ثابت لعرض هذه المكونات، فليس هناك قاعدة محددة تتعلق بما إذا كان يجب تقديم المحددات على النموذج أم لا، أو تقديم التنبيه الوجداني على الفكرة أم لا.

الربط المختصر بموقف الفريق

كمتحدث ثانٍ، لن يكون من مهامك تكوين موقف الفريق لأن هذا من مهام المتحدث الأول كما ذكرنا سابقاً، ولكنه من المستحسن أن تعطي إحساساً بوحدة الموقف عن طريق التوضيح للجمهور والحكم كيف أن حججكم في الفريق بشكل عام مرتبطة ومنسجمة مع بعضها البعض، ولذلك فإنه يحسن بك بصفتك متحدثاً ثانياً في الفريق أن تقدم ربطاً مختصراً لموقفك بشكل عام قبل أن تشرع في عرض حججك الفردية.

في العادة هذا يعني ذكر فكرة فريقك، وباختصار سرد حجج المتحدث الأول قبل الانتقال لعرض حججك أنت، وعلى سبيل المثال يمكنك قول شيء كهذا: «وقد بين فريقنا مع ذلك أن... [الفكرة].»

ناقش زميلي جاسم «المتحدث الأول» في فريقنا موقفنا من وجهة النظر السياسية، وذلك بالنظر إلى دور الأحزاب السياسية والخدمة الاجتماعية على التوالي، أما أنا فسأكمل الحديث عن موقف فريقنا بشكل عام، ولكن من وجهة النظر الاجتماعية، وبالتحديد سأقدم لكم حجتين...».

المخطط والموجز

إن القول المأثور عن كُتَّاب الخطب الذي أوردناه في بداية حديثنا عن الخطوة الخامسة هو بالفعل وسيلة مفيدة في جوانب عديدة من المناظرة العامة أو التحدث أمام العامة، ولا يوجد مكان هو أكثر مناسبة لهذا القول المأثور من المخطط والموجز، فإذا كانت عناوين حججك هي معالم (تذكر فيها للجمهور والحكم أين أنت أثناء حديثك)، فإن المخطط والموجز هما خارطة الطريق التي تبين لجمهورك والحكم الخطة الكلية لحججك.

يتسم كل من المخطط والموجز بالبساطة، أو على الأقل ينبغي أن يكونا كذلك، ويمكن أن يكونا متطابقين، وينبغي التنبيه إلى أن المخطط والموجز يقصد بهما مخطط وموجز حججك أنت، وكفي لذلك أن تسرد الحجج التي ستعرضها أو سبق لك أن عرضتها، وإذا أردت أن تقدم شرحاً إضافياً (مثلاً بتذكير الجمهور كيف أن الحجج مرتبطة ببعضها، أو كيف أن الحجج تدعم الفكرة)، فيمكنك ذلك بالطبع، لكن يجب أن تعرف أنه ليس من طبيعة المخطط ولا الموجز أن يكونا حجة مصغرة جديدة، فلن يكون بمقدورك أن تقنع أي شخص أن حججك صحيحة بتقديم مخطط لها أو بتقديم موجز لها.

الخاتمة

في عالم عقلاني محض ليس بالإمكان إقناع الجمهور عن طريق الاقتصار على فصاحة المتحدث أو بلاغته فحسب، لأن حكم الجمهور العقلاني سيتوجه نحو الحجج واستحقاقاتها، غير أنه إذا كان الحال كذلك فلن يكون هناك مكان لرئيس الوزراء البريطاني ونستون تشرشل حين يقول: «أعطونا الأدوات وسننهى المهمة». كما لن يوجد سبب كذلك لمطالبة الرئيس الأمريكي رونالد ريغان للرئيس الروسي ميخائيل غورباتشوف بقوله: «اهدم هذا الجدار يا سيد غورباتشوف».

مهما بذل الناس من جهد في التركيز ومهما بلغ حرصهم في الاستماع، فإنهم، سواء كانوا جمهوراً أو حكاماً، لا يزالون عرضة للإقناع عن طريق العرض المؤثر للقضية، أو تقديم موجز بليغ للفكرة الرئيسية، وهذا هو دور الخاتمة المؤثرة - ليس رغبياً مغرقاً في الحديث عن الذات، ولا مبالغاً، ولا تضخيماً، ولكنه تذكير للجمهور بنقطتك المركزية بأسلوب موجز ومؤثر.

لا تستخدم فكرتك كخاتمة، رغم أن الخاتمة يجب أن تعكس النقطة الرئيسية في الموضوع، ذلك أنك ستستغرق وقتاً طويلاً لاستمالة انتباه الجمهور، وهذا ما لا يسمح به الوقت في الخاتمة، بالإضافة إلى كون هذا الأسلوب مستهلكاً، ولذا عليك أن تجد شيئاً آخر - كاقْتباس، أو فكرة معينة،

أو قائمة من ثلاث أفكار، أو توصيفات جمعت خصيصاً لتحدث تأثيراً قوياً، أو أي نوع آخر من الكلام القوي الذي يلخص منهجيتك.

إن خاتمة من هذا القبيل لا تحدث تلقائياً، وإنما عليك أن تعد لها العدة، ومن المستحسن أن تدونها قبل المناظرة، وهذا لا يعني كتابة الخاتمة كلمة كلمة على بطاقات التدوين لأنك إن فعلت ذلك فإنك بهذا ستقرأ فقط الكلمات التي أمامك، وبهذا تفقد الكثير من أسلوب التلقائية المؤثر عادة، بل المقصود من التدوين هنا هو إعداد خاتمتك بشكل دقيق والتدرب عليها.

في الواقع إن الخاتمة هي ربما أهم جزء في خطابك ينبغي التدرب عليه والإعداد له، ولذلك فإن الخاتمة المصاغة بشكل جيد والملقاء بأسلوب أخاذ لا تمثل أهمية بالنسبة لموقفك فحسب، بل إنها يمكن أن تصنع العجائب فيما يتصل بالعلامة المخصصة للأسلوب.

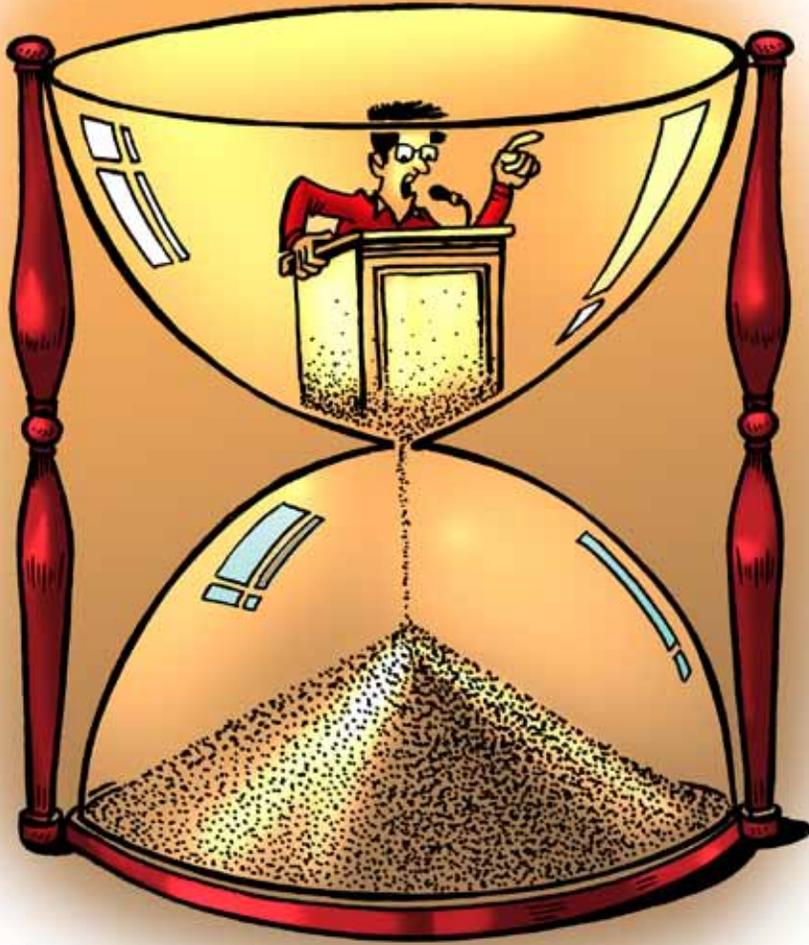
التوقيت

إلى الآن لم نتعرض للتوقيت الداخلي للحديث، لم نناقش كم من الوقت ينبغي أن تخصص لكل جزء من عرضك، ومن الضروري ألا تكون معيارياً أكثر مما يجب فيما يتعلق بالتوقيت، ففي نهاية المطاف إن أفضل توقيت هو ذلك الذي يعتمد على السياق، أحياناً، على سبيل المثال، ستجد أنه من الضروري أن تخصص وقتاً أكثر لشرح حججك بوضوح، والمتطلب الأهم فيما يخص التوقيت الداخلي هو بكل بساطة أن تخصص ٣٠ ثانية للخاتمة وبضع دقائق للتنفيذ، وكقاعدة عامة فكل متحدث في المناظرة سوف يقضي وقتاً أكثر في التنفيذ، بمعنى أن المتحدث الثاني في المعارضة على سبيل المثال سيقضي وقتاً أكثر في التنفيذ من الوقت الذي يقضيه المتحدث الثاني من الموالة والذي بدوره سيقضي وقتاً أكثر في التنفيذ، من الوقت الذي يقضيه المتحدث الأول من المعارضة.

وبنفس أهمية التوقيت الداخلي تكون أهمية ما يطلق عليه التوقيت الخارجي، وهو الوقت الذي تتحدث فيه، والمبدأ هنا واضح: **يجب أن تستخدم كل الوقت المخصص لك، وليس أكثر** - على سبيل المثال، كثير من المناظرات تكون فيها أحاديث مستقلة تمتد لمدة ٨ دقائق مع وجود جرس تنبيه في الدقيقة السابعة حتى يعلم المتحدث أن ما تبقى له من الوقت هو دقيقة واحدة.

قد يتبادر إلى الذهن أن الوقت هو من ٧ إلى ٨ دقائق، ولكن هذا ليس صحيحاً، إن المتحدث الذي يتحدث لمدة ٧ دقائق فقط في هذه الحالة يرتكب خطأً استراتيجياً فادحاً، لأنه يضع دقيقة كاملة من الحاجة والإقناع (والدقيقة يمكن أن تكون وقتاً كبيراً في حديث مدته ٨ دقائق)، وإذا قلنا هذا فينبغي علينا التنبيه كذلك أنه لا يسمح بتجاوز الوقت على كل حال، فقد يسمح الحكام للمتحدث بتجاوز الوقت بـ ٣٠ ثانية فقط قبل أن يبدأوا باستقطاع العلامات، إن المتحدث خارج إطار الوقت المخصص غير مسموح به مطلقاً، لأن الحكام لن يقوموا فقط باستقطاع العلامات، بل إنهم كذلك لن يعيروا ما تقوله أي اهتمام.

التوقيت



ليس ثمة طريقة واحدة لضمان توقيت فعال، فبعض المتحدثين يستعينون بساعات توقيت خاصة ليتأكدوا من الوقت المخصص لحديثهم، ولكن ما يمكن أن يقال ببساطة هنا هو: **ليكن لديك الحس الجيد للوقت المفترض أن تقضيه في شرح الحجة**، في كل الأحوال ينبغي أن تكون مدركاً لعامل الوقت وأنت تتحدث، وعندما تسمع الجرس التنبيهي (مثلاً عند الدقيقة السابعة) ينبغي عليك إنهاء النقطة التي أنت فيها، وأن تبدأ بتلخيص الحديث، وعندما تسمع الدقيقة الثانية يجب أن تنهي ما تقوله وتجلس على الفور.

عمل الفريق في مرحلة الإعداد

مقدمة

لقد تناولنا كافة العناصر اللازمة للإعداد للمناظرة: الموضوع، والتعريف، ومنهجية الموقف والحجج، والتقسيم، والتركيب العام للحديث الأول والثاني، ولم يتبق إلا شرح عملية تحديد هذه العناصر، ووضع الكل في قالب واحد.

هذه هي مرحلة عمل الفريق في عملية الإعداد، قد يتبادر إلى الذهن النظر إلى عمل الفريق في مرحلة الإعداد على أنه مجرد شيء زائد وإضافي ثانوي بالنسبة للمبادئ المهمة التي ذكرناها حتى الآن، ولكن علينا أن ندرك أن: **عمل الفريق الفعال في مرحلة الإعداد هو الذي يمكن لفريقك التعامل الفاعل والإيجابي مع المبادئ التي تعرضنا لها سابقاً.**

المبندئ

المراحل الأساسية لعمل الفريق

إن عملية الإعداد الناجحة تتكون عموماً من خمس مراحل هي:

- العصف الذهني
- التغذية الراجعة
- بناء الموقف
- كتابة الخطب
- المناقشة النهائية

عملية الإعداد



وهذه المراحل ليست محفورة على الصخر، بل إن كثيراً من المناظرين المتقدمين سوف يقرؤون هذه المراحل بتحفظ دون شك، ويقولون: «لم يسبق لنا أن أعدنا لأي مناظرة باتباع هذه المراحل الخمس». غير أن أغلب الإعدادات الناجحة تتبع هذه المنهجية الأساسية، واستخدام هذه المراحل الخمس يعتبر توجيهاً أولياً فاعلاً للإعداد، وسنناقش كلاً منها على حدة.

العصف الذهني

يعتبر العصف الذهني مصطلحاً شائعاً وخصوصاً بين أولئك المعلمين الذين يفضلون أن يشار إليهم بأنهم تربويون، وعادة ما يفهم هذا المصطلح على أنه يعني عملية ذهنية إبتكارية يدون فيها الناس أي شيء وكل شيء يرد على خواطرهم، وغالباً ما تتم هذه العملية بطريقة غير منظمة وبطريقة إبداعية وخالقة نوعاً ما.

إلا أن هذا ليس فقط ما يقصد بالعصف الذهني في المناظرة، لأن العصف الذهني في المناظرة يفهم عادة على أنه بالإضافة إلى كل ما سبق قيام كل فرد من أفراد فريقك بإعداد الموقف بمعزل عن الآخر، بمعنى أن على كل فرد من أفراد الفريق أن يجد موضوعاً وتعريفاً وفكرة ونموذجاً ومحددات (إذا لزم الأمر) وحججاً وتقسيماً، وليس ثمة ما يمنع المتحدثين من أن يدونوا أفكاراً ونكات واقتباسات أو أي شيء آخر له صلة بالموضوع، إلا أن النقطة المهمة هنا هي أن على كل متحدث أن يعد الموقف برمته، والطريقة المثالية هي أن يتم عمل هذا بشكل مفصل يتيح (إذا ما استثنينا المرحلة الثالثة، وهي بناء الموقف) كتابة الأحاديث بناء على أي من المواقف التي أعدها أفراد الفريق كل على حدة.

والسبب في أن يتم العصف الذهني بشكل منفرد بسيط وهو الخوف من تسلط قلة من أفراد الفريق أو ربما فرد واحد من الفريق على الآخرين، إما بقصد أو من غير قصد مما قد ينتج عنه فقدان وجهات نظر أخرى.

التغذية الراجعة

المرحلة الثانية هي أن يقوم كل شخص في الفريق بتقديم الأفكار التي استخلصها من جلسة العصف الذهني، وهذا يعني أن كل متحدث يطلع الفريق تبعاً على كل شيء قام بإعداده على الأقل باختصار، من الأفضل سماع كل ما أعده المتحدث بالدور بدلاً من سماع تعريف كل متحدث، ثم سماع فكرة كل متحدث وهكذا، وذلك لأن هذا يسمح لكل متحدث بأن يعرض موقفه بالكامل، ولا يجوز للمتحدثين أن يكرروا ما ذكر مسبقاً، فمن الأفضل في مثل هذه الأحوال أن تقول على سبيل المثال: «أنا لدي التعريف نفسه الذي ذكره جمال» بدلاً من التكرار.

من المهم في هذه المرحلة أن يسمح لكل متحدث بأن يعرض موقفه بالكامل، وذلك لأن المناظرين المنفعلين والتهيجين غالباً ما يقومون بمقاطعة زملائهم المتحدثين في هذه المرحلة بالذات، إما بغرض إبداء عدم الموافقة، أو إبداء الموافقة مع ما يقال، وبالرغم من أن هذه المقاطعة يمكن أن تبدو وكأنها تُسرِّع أو تُبسِّط النقاش في نقطة معينة إلا أن تأثيرها العام في العادة يكون عكسياً بمعنى أنها تُعقِّد أكثر مما تُبسِّط وتُشوِّش أكثر مما توضح، وتؤخر عملية الإعداد أكثر مما تُسرِّع بها، وقد يكون ضرورياً أحياناً أن تقاطع المتحدث ولكن بأسلوب مؤدب إذا كان قد خرج عن الموضوع، أو إذا كان يعطي تفاصيل مملة حول الأمثلة، لأن في هذه المرحلة من الإعداد يكون الهدف هو أن يسمح لكل عضو في الفريق بأن يعرض باختصار الأفكار التي جمعها في جلسة العصف الذهني، وليس تقديم تفاصيل دقيقة يمكن استكمالها لاحقاً.

كما أنه من المهم أيضاً في هذه المرحلة أن يدون كل أعضاء الفريق الآخرين ما يقوله المتحدث، وأفضل طريقة لعمل هذا هي بتدوين عناصر الموقف المقدمة من زميلك المتحدث بجانب العناصر التي تقدمت بها أنت، لأن هذا يتيح المقارنة بين العناصر المقترحة من كافة أفراد الفريق، كما أن هذا يساعد في التنبه للموضوعات التي تثار أثناء التغذية الراجعة (على سبيل المثال حجج مختلفة يمكن دمجها مع بعض، أو تناقضات حاصلة بين الحجج ينبغي تجنبها) بغرض مناقشتها لاحقاً.

بناء الموقف

المرحلة التالية هي أن يقوم الفريق ببناء الموقف، وهذا هو جوهر عملية الإعداد، ليس هناك الكثير مما يمكن أن يقال في بناء الموقف لم يذكر بالتفصيل في الخطوات الأربع السابق ذكرها في هذا الفصل، هذه المرحلة تتضمن تحديد موضوع الفريق والتعريف والفكرة والنموذج والمحددات (إن كانت ضرورية)، والحجج (بما في ذلك الإثبات) والتقسيم، وقد تم تفصيل هذا في الخطوات الأربع السابقة.

قد يكون مغريباً أن ننظر إلى هذه العملية على أنها فقط اختيار أفضل العناصر من موقف كل فرد من أفراد الفريق الذين تقدموا بها بعد عملية العصف الذهني، في الواقع يمكن أن تكون عملية بناء الموقف بهذه البساطة أحياناً، لكن ليس دائماً، بدلاً من ذلك فإن المنهجية المتبعة في العادة (وهي أفضل منهجية) هي أن تبدأ من جديد بصفحة بيضاء بالمعنى الحرفي والمجازي لهذه العبارة، قد تكون العناصر المكونة لموقف كل فرد من أفراد الفريق والتي تم تكوينها خلال مرحلة العصف الذهني ذات علاقة وثيقة بهذه المرحلة، حيث يتم تكوين موقف للفريق عموماً، غير أن موقف الفريق ينبغي أن يبنى من الصفر، وهذه هي الطريقة الأفضل لضمان تماسك وبساطة الموقف، بدلاً من خلط أفكار مختلفة تنفجر إلى التماسك والتناسق.

عادة ما تتجاهل الفرق البنية الداخلية للحجج في عملية الإعداد كفريق، بمعنى أن الفرق غالباً ما تأخذ بمنهجية أن الكل سيقدر العنوان والتعليل الأساسي والتدليل الرئيسي، ولكن سيكون

المتحدث بمفرده هو المسؤول عن تطوير الحجة، لكن هذه المنهجية محفوفة بالمخاطر وينبغي تجنبها كلما أمكن.

سبق أن ناقشنا أهمية البنية الداخلية للحجج باستفاضة، ومن الأهمية بمكان أن نذكر هنا أن عملية بناء الموقف مسؤولية جماعية يتحملها الفريق ككل، وليست عملية تجميعية لأجزاء متفرقة يسهم بها كل فرد على حدة.

كتابة الخطاب

بالوصول إلى هذه المرحلة يصبح المتحدثون قادرين على كتابة خطبهم بانفراد، وهذا يتضمن استخدام البطاقات في تدوين الملاحظات المهمة المتعلقة بالحجج والإثبات، أو التنفيذ والرد، وكذلك تطوير وتنقيح المقدمة والخاتمة.

والنقطة المهمة هنا، هي أن كتابة الخطاب ينبغي أن تتم بعد الانتهاء من بناء الموقف، فليس هناك ما يرهق الأعصاب، ويسبب الإزعاج أكثر من محاولة الكتابة على البطاقات أثناء بناء وتطوير الموقف، لذا ينبغي عليك ألا تبدأ بالكتابة على البطاقات إلا بعد أن تعرف ما ينبغي أن يكتب عليها تحديداً.

على المتحدث الثالث أن يقوم الآن بكتابة خاتمته، وإذا تطلب الأمر كتابة الملخص، وبعد هذا يبدأ جلسة عصف ذهني للتفكير في الحجج المحتملة للمعارضة، وإعداد التنفيذ الفعال لهذه الحجج، وينبغي أن تتم مناقشة هذه الأفكار في إطار الفريق أثناء المناقشة النهائية.

المناقشة النهائية

المرحلة النهائية في عملية الإعداد، هي المناقشة النهائية التي تجمع كافة أعضاء الفريق، وهذه المرحلة تتضمن بعض أو كل ما يلي:

- يقوم كل من المتحدثين الأول والثاني بتلخيص خطابه للفريق، للتأكد من أن الجميع (بمن فيهم الشخص المتحدث) يفهمون كل ما يتعلق بالموقف.
- يناقش الفريق الحجج المحتملة للفريق المعارض وما يمكن تقديمه كرد وتنفيذ لتلك الحجج، وهذا غالباً يعني أن يقوم المتحدث الثالث بشرح الحجج المحتملة، والردود التي تم النظر فيها للتو.
- يناقش الفريق التنفيذ المحتمل من فريق المعارضة لحجج الفريق، أو نقاط الضعف المحتملة في الموقف بشكل عام.

• يحدد الفريق الأهداف الإستراتيجية المهمة للمناظرة، وعلى سبيل المثال: «يجب علينا أن نجعل هذه المناظرة حول [س]». أو «أن النقطة [ص] مهمة جداً، لنتذكر أن نركز عليها في التنفيذ».

تناقش المراحل الخمس السابقة عملية الإعداد كفريق، ومن المهم اتباع هذه المراحل، وخصوصاً إذا كنت جديداً على المناظرة، الكثير من المناظرين وخصوصاً المبتدئين يبدأون في الوسط، ثم ينتقلون إلى النهاية وينتهون في مكان ما قريب من البداية، فليس نادراً أن يبحث الفريق عن بعض الأمثلة، ثم يكتبون الحجج حول تلك الأمثلة وبعدها يطورون الفكرة ثم يكتبون الخطب، وبعدها يدركون أنهم للتو عرفوا الموضوع الفعلي للمناظرة، ومن ثم يقررون أنهم بالفعل بحاجة إلى نموذج، وهذا مما لا شك فيه تخطت وتبديد للجهود دونما فائدة تذكر.

معالجة الاختلاف بالرأي

يعتبر الاختلاف جوهر المناظرة، وأي فريق مناظرة جيد سيواجه خلافات متكررة حول أفضل طريقة لمجادلة موقف معين، وهذه نتيجة حتمية للعصف الذهني لأفراد الفريق كلا بمفرده - هذا الجزء يدور حول التوصل إلى تسوية في مثل هذه الحالات، بالطبع نحن لا نناقش الوضع الذي يقترح فيه عضوان في الفريق حججا مختلفة ولكنها مكملة لبعضها البعض، ففي هذه الحالة ليس ثمة مشكلة البتة، ولكننا نناقش الحجج (أو المنهجيات المتعلقة ببناء الموقف) التي إما أن تكون متناقضة بشكل صارخ، أو أنها غير منسجمة في منهجياتها، فما هي الطريقة المثلى لمعالجة مثل هذا الاختلاف؟

إسأل خبيراً في مجال استراتيجيات بناء الفريق، وسيقسم لك صادقاً أن التسوية هي الحل الناجع لأي خلاف يحدث داخل الفريق، ولكي تُستخدم التسوية بشكل فعال في المناظرة نحتاج إلى أن نتعرف على نوع التسوية التي تعتبر ناجحة، وتعتبر أكثر أشكال التسوية نجاحاً في المناظرة هي عادة رفض أحد المقترحات تماماً وقبول المقترح الآخر بالكامل، وبشكل عام فإن أسوأ أشكال التسوية هي محاولة دمج حجتين أو منهجيتين مختلفتين تماماً، بمعنى التسوية التوفيقية أو التليفية إن شئت.

أرجو أن تكون قد أدركت هذا، لأنه ينسحب منطقياً مما ناقشناه سابقاً، على سبيل المثال في الخطوة الأولى ناقشنا موضوعين مختلفين يمكن أن تثيرهما القضية : «يعتقد المجلس أن الكبير جميل» وقلنا إن هذين الموضوعين هما: العولة أو الصور غير الواقعية للجسد. والطريقة الفعالة الوحيدة للوصول إلى تسوية بين فردين من أفراد الفريق قديماً هذين التفسيرين، هي أن يسود جو من النقاش الموضوعي والمتأني حول المنهجية التي يمكن أن تقود إلى كسب المناظرة، وبعدها اختيار تلك المنهجية، إن التعامل الأسوأ مع هذه الحالة هو خلط الأفكار، ومحاولة الوصول إلى حلول توفيقية عن طريق المجادلة بأن «الأشياء الكبيرة جميلة نوعاً ما».

في الواقع إن هذا المبدأ هو مجرد جزء من أسلوب مناظرة أكثر شمولاً خلاصته: **أحياناً يمكن كسب المناظرات بالتخلي عن بعض الحجج تماماً كما يتم بإضافة المزيد من الحجج، ونحن هنا لا نريد أن نقول إنك**



معالجة الإختلاف بالرأي تكون بالتسوية



ينبغي أن تتهرب من بعض الحجج المثيرة للجدل، ولكن في أغلب الأحيان تقع الفرق في فخ الجدل البيزنطي بين أفرادها بهدف تضمين عدد من الأفكار أكثر مما يجب في موقف كان يمكن أن ينجح بعدد قليل من الحجج المقدمة بأسلوب جيد وورصين.

المنوسط

الاستعداد المستعجل قبل المناظرة

فيما سبق تحدثنا عن المراحل الخمس الخاصة بعمل الفريق أثناء الإعداد للمناظرة، ولم يكن هناك توقيت معين لهذه المراحل، وهذا هو الوضع غالباً في الكثير من منافسات المناظرات والتي عادة ما يكشف عن منطوق القضايا فيها قبل أسابيع وأحياناً قبل أشهر من موعد المناظرة الفعلي، ولذا فإن عمل فريقك في الإعداد للمناظرة لا يحده سوى اجتهادكم وتحمسكم للمناظرة.

غير أن كثيراً من المنافسات تتضمن مناظرات يكون الاستعداد فيها قصيراً، حيث لا يكشف عن منطوق قضية المناظرة إلا قبل وقت قصير من بدء المناظرة، في العادة قبل ساعة، ويدخل أكثر من نصف عدد المناظرات في بطولة العالم لمناظرات المدارس ضمن هذا النوع من المناظرات التي لا يتاح فيها وقت كاف للاستعداد، وفي هذا الجزء نسلط الضوء على أفضل إستراتيجية للتعامل مع هذا النوع من المناظرات.

إن أهم نقطة في الانتقال من المناظرات ذات الاستعداد غير المحدود إلى المناظرات ذات الاستعداد القصير، هي أن تعلم أنه ليس ثمة فرق حقيقي، بالتأكيد لديك وقت أقل بكثير لكي تستعد في النوع الثاني، ولذا يجب عليك وعلى فريقك أن تكونوا غاية في الكفاءة والمهارة، إلا أن المراحل الأساسية لا تتغير، كما أن المبادئ الأساسية للمناظرة لا تتغير أيضاً.

التوقيت الأساسي

أغلب المناظرات ذات الاستعداد القصير في هذا النموذج تخصص لها ساعة واحدة للاستعداد، والجدول التالي يوضح أكثر الطرق شيوعاً ونجاحاً في تقسيم الوقت لساعة واحدة من الإعداد :

العصف الذهني	٠ - ١٠ دقائق
التغذية الراجعة	١٠ - ١٥ دقيقة
بناء وتكوين الموقف	١٥ - ٣٥ دقيقة
الإعداد الفردي للخطب	٣٥ - ٥٠ دقيقة
المناقشة النهائية	٥٠ - ٦٠ دقيقة



كثير من المنافسات تتضمن مناظرات
يكون الإستعداد فيها قصيراً



هذا هو التوقيت المثالي للاستعداد القصير، وأغلب الفرق تتأخر في مرحلة بناء وتكوين الموقف حتى تكتسب الخبرة الكافية في عمل الاستعداد المستعجل، ولهذا السبب فإن تدريب الفرق على المناظرات ذات الاستعداد القصير عادة يتضمن التدريب على أداء استعدادات قصيرة لعدد كبير من القضايا المختلفة بهدف تحسين فاعلية الفريق بما يمكنه من تكوين موقف بسيط، ولكن بجودة عالية في وقت قصير، وفي نهاية المطاف فهذه مهارة يمكن تعلمها من خلال التجربة والخبرة، ولكن لا شك أن هناك بعض المؤشرات الجديرة بالمناقشة.

الاستعداد ببطء

إن المناظرين الذين يواجهون لأول مرة مناظرات ذات ساعة واحدة فقط من الوقت للاستعداد حتماً يندفعون، لأنهم يشعرون بأن أنجح طريقة لإعداد موقفهم في وقت قصير هي عمل كل شيء على عجل كلما أمكن، ولكن ساعة من الوقت يمكن أن تكون وقتاً طويلاً لو أنك استثمرته بشكل فعال، إن أفضل طريقة للعمل بسرعة في الإعداد، هي أن تركز على قضية العمل بفاعلية وليس العمل باستعجال.

إن أكثر وسيلة لإضاعة الوقت هي اتباع مسار واحد فقط لتكتشف في النهاية أنه يؤدي إلى طريق مسدود، وأنك تحتاج إلى العودة وتغيير المسار، على سبيل المثال بإدراك أن تقسيمك غير سليم بعد أن يكون المتحدثان الأول والثاني قد انتهيا تقريباً من كتابة خطابيهما، ولهذا السبب يجدر بك أن تأخذ الوقت الكافي للتأكد من أن أساسيات موقفك صحيحة حتى وإن كان هذا يعني تجاوز الوقت المخصص لمرحلة بناء الموقف من مراحل الإعداد للمناظرة.

إن فعلت ذلك فسيكون لديك وقت أقل لكتابة الخطب وللمناقشة النهائية، بالرغم من أن هذه الطريقة ليست مثالية بالتأكيد، إلا أنه من الأفضل أن تقضي وقتاً كافياً في توضيح وتطوير موقف فريقك، وإذا كان عليك الاختيار بين كتابة موقف قوي مكتوب باختصار على عدد محدود من البطاقات، وبين كتابة موقف ضعيف مكتوب بالتفصيل على عدد كبير من البطاقات، فالأفضل دون شك هو أن تختار المنهجية الأولى.

القيادة

لم نناقش حتى الآن موضوع القيادة أثناء وضع البنية الأساسية لعملية الإعداد، وربما كان هذا مثيراً للاستغراب، وهذا ليس لأن القيادة أمر غير مهم ولكن بسبب أنه في فترة الاستعداد الطويلة ثمة فرصة سانحة من الوقت لتطور أسلوب التفاعل بين أفراد الفريق بطريقة هادئة، ولذا فإن أسلوب القيادة كذلك يتبلور بنفس الإيقاع الهادئ والرزين، أما في طريقة الاستعداد القصير الأجل فإن الوضع يختلف حيث تبرز الحاجة الماسة لأن يستمر الفريق في التحرك للأمام بوتيرة عالية، وهناك فرصة شحيحة من الوقت لتمحيص الأفكار، وحاجة أكبر لمناقشة فعالة وقرارات فورية، وأفضل

طريقة لضمان هذا التحرك هي تعيين فرد من أفراد الفريق لقيادة عملية الاستعداد، وذلك لأن القيادة الجماعية التي يمكن فيها لأي فرد من أفراد الفريق أن يقاطع ليطلب من الأفراد الآخرين في الفريق أن يستعجلوا، عادة لا ينتج عنها إلا زيادة في التوتر والإجهاد.

إن القيادة في الاستعداد القصير الأجل تنطوي على تحدياتها الخاصة التي لا يمكن التغلب عليها إلا بالخبرة، كما هو الحال في الاستعداد القصير الأجل نفسه، وهذه التحديات تتضمن ما يلي:

• **مراقبة الساعة.** من مسؤوليات قائد فريق الإعداد للمناظرة التأكد من أن عملية الاستعداد تجري حسب الوقت المحدد لها. وهذا يعني أن القائد مسؤول عن مقاطعة الأفراد الآخرين بأسلوب مهذب إذا اقتضى الأمر للتأكد من أن لا أحد في الفريق يضيع الوقت بالرغي والحشو، وبالمثل فإن القائد كذلك هو عضو الفريق الذي يتوقع منه أن يقرر أن الفريق يحتاج أن يبطئ، أو أن يقضي وقتاً أكثر في توضيح شيء ما حتى وإن كان هذا يعني التأخر عن الوقت المحدد.

• **توضيح أفكار الفريق.** بعد التغذية الراجعة من الفريق، هناك عادة عدد من الموضوعات البارزة، على سبيل المثال قد يكون هناك مقترحان يتعلقان بالتعريف، وثلاث أفكار للموضوع، وسبع حجج مقترحة.

في العادة يكون القائد هو المسؤول عن تحديد موضوعات الفريق، وأن يدير النقاش حول ما إذا كانت مقترحات التعريف مختلفة بالفعل، وإذا كان الأمر كذلك فأى من التعريفات ينبغي أن يؤخذ به؟ هذا كما ذكرنا يتعلق بشكل خاص بمبدأ مهم من مبادئ الاستعدادات القصيرة الأجل وهو: «**الخوف من الصمت**». فغالباً ما تصل الفرق إلى طريق مسدود بسبب عدم وضوح الرؤية في الأمام، وأحياناً يخيم نوع من الصمت لأنه ليس ثمة من لديه الاستعداد أو القدرة على حل المأزق، وفي هذه الحالة يجب على القائد أن يقف ويقول شيئاً كهذا: «واضح أن لدينا خلافاً هنا بين منهجية [س] ومنهجية [ص] ويجب علينا اتخاذ قرار بشأن هذا الخلاف».

• **اتخاذ القرارات الصعبة:** أغلب الموضوعات في عملية الاستعداد يمكن أن تكون موضع إجماع وذلك لظهور منهجية واحدة كمنهجية إستراتيجية واتفق الجميع عليها، ولكن الوضع ليس هكذا دائماً، وكل فريق بحاجة إلى أن يفهم سلفاً بعض القواعد المتعلقة بحل الخلافات المتصلبة، واحدة من الطرق لحل الخلاف هي التصويت، ولكن هذه الطريقة نادراً ما تكون فاعلة، فقد تكون نتيجة التصويت تعادل الأصوات، ولذا فإن أفضل طريقة لحل مثل هذه المأزق هي أن يكون للقائد الحق في اتخاذ أي قرار صعب حتى وإن كان هو الشخص الوحيد في فريق الاستعداد الذي يري ذلك الرأي حول النتيجة، إنه قرار جرى أن تخرج عن إجماع الفريق، ولذا على القائد أن يكون دائماً مرناً ومتواضعاً لكي يتوصل إلى المنهجية الأفضل، ولكن من المهم أن يكون للقائد الكلمة الفصل خصوصاً أن كثيراً من القرارات المهمة تتطلب السرعة في البت دون الحاجة إلى مناقشات مستفيضة.

مراقبة الساعة



المنقدم

الإعداد المستعجل أثناء المناظرة

هذا هو الموضوع الذي يتمنى معظم المناظرين أنه لم يوجد قط! أحياناً وأثناء حديث المتحدث الأول من الموالات يحدث أن يقرر فريق المعارضة أن يتخلى عن موقفه الذي أعد له مسبقاً ويبدأ من الصفر، وعادة ما يكون السبب الرئيسي لهذا هو أن فريق الموالات يعرض تعريفاً غير متوقعا، ولكنه تعريف معقول في ضوء القاعدة التي تقول بالحق الحصري للتعريف كما ذكرناه سابقاً.

لتوضيح هذه الفكرة سنضرب مثالا بالعودة قليلاً إلى القضية: «يعتقد المجلس أن الكبير جميل». ولنفترض أن استخدام قاعدة «الحق الحصري للتعريف» مكفول هنا، يمكن أن يكون فريق المعارضة قد أعد موقفاً حول موضوع التصورات غير الواقعية للجسد، ولكن ليجد (لسوء حظه) أن المتحدث الأول من فريق الموالات يُعرّف المناظرة على أنها تتعلق بميزات العوالة، لا يمكن لفريق المعارضة أن يقبل بتعريف فريق الموالات، ولا يمكن له في الوقت ذاته أن يجادل حول التصورات غير الواقعية للجسد - لن يقوم الفريق بتنفيذ موضوع المناظرة الذي تم قبوله على أساس الحق الحصري للتعريف، ولذلك فإن على فريق المعارضة أن يقرر ما إذا كان ينوي تحدي تعريف فريق الموالات، أم أنه ينوي إعداد موقف جديد، في هذه الحالة لأسباب شرحناها سابقاً (في ظل الحق الحصري للموالات في تعريف القضية)، يكون تعريف فريق الموالات مقبولاً تلقائياً ولذا لا يمكن تحديه، لذلك على فريق المعارضة أن يعد موقفاً جديداً فيما تبقى من وقت المتحدث الأول من الموالات، وهناك عدد من التوجيهات التي يمكن أن تساعد في مثل هذا الموقف العصيب.

اتخاذ القرار بالتخلي عن الموقف

قد يلجأ فريق المعارضة تحت ضغوط عدم وجود متسع من الوقت إلى اتخاذ قرار فجائي بعدم تخليه عن موقفه الأساسي الذي استعد له، ولذلك يشرع في تحدي تعريف الموالات، لكن إذا كان تعريف الموالات معقولاً فإن هذه المنهجية محكوم عليها بالفشل لأن على فريق المعارضة أن يبين أن تعريف فريق الموالات غير معقول، وهذا أمر في غاية الصعوبة، لأن التعريف لا يصبح غير معقول لمجرد أنه لم يعجب المعارضة وخصوصاً في حالات حق التعريف الحصري.

ولذلك من المهم أن تكون ذا عقل منفتح حال اتخاذ القرار بالتخلي عن موقفك من عدمه، فبدلاً من النظر إلى الوضع من وجهة نظرك (لا لا يمكن أن نبدأ من جديد.. لا لا وألف لا) حاول أن ترى الوضع من وجهة نظر حكم المناظرة (إن تعريف الموالات معقول وعلى فريق المعارضة أن يعارض موقف الموالات إذا كان يريد الفوز بالمناظرة)، من الأفضل أن تتخلى عن موقفك ويكون لك فرصة الفوز من أن تكابر على موقفك وتخسر في تحد ضعيف على جبهة التعريف.

يجب أن يتباحث كافة أفراد الفريق في موضوع التخلي عن الموقف، ولكن في نهاية المطاف ينبغي أن يكون قرار التخلي عن الموقف بيد قائد الفريق.

إبدأ بالصورة العامة

إذا اضطررت لإعداد موقف جديد في بضع دقائق، فاعلم أنه ليس لديك متسع من الوقت لتقضيه في التفاصيل الدقيقة، وينبغي عليكم كفريق أن تقرروا ثلاثة أمور:

• **منهجية الموقف**، وهذا يعني في الأساس إيجاد فكرة مركزية يقوم على أساسها موقفكم، وإذا سمح الوقت، تطوير تلك الفكرة لتصبح موقفاً متكاملًا.

• **التقسيم**، كل الأساليب المعتادة لتقسيم موقفك مازالت هي المستخدمة في هذه الحالة، غير أنه في وضع كهذا، فمن المحتمل أن تختار تقسيماً مبسطاً جداً (على سبيل المثال «المجتمع/الفرد»).

• **حجج المتحدث الأول من فريقك**، يجب أن يقف المتحدث الأول من فريقك ويتحدث في غضون دقائق، ولذا فإن أولويتكم كفريق هي التأكد من أن لديه شيئاً ما يقوله، وهذا يعني باختصار تحديد الحجج التي سيعرضها المتحدث الأول من الفريق والأمثلة، أو الإحصائيات التي سيتم استخدامها للتدليل على تلك الحجج، لأن الأمر يقع على عاتق هذا المتحدث في شرح تلك الحجج بالطريقة التي يفهمها، على عكس الاستعداد الطبيعي فإنه يصبح من الصعوبة بمكان أن تعد بشكل كامل البنية الداخلية لكل نقطة كفريق.

لا شك أن الحجج والأمثلة التي سيعرضها المتحدث الثاني تحتاج أيضاً إلى تطوير، ولكن هناك على الأقل خطابان يمكن خلالهما تطوير هذه الحجج، وبالمعايير النسبية فإن هذا وقت كثير. قد يكون مغرباً للمتحدث الثاني من المعارضة في وضع كهذا أن يبدأ بكتابة خطابه بمجرد بدأ المتحدث الأول من المعارضة خطابه، ولكن هذا يمكن أن يكون تكتيكاً خطيراً جداً، والسبب في ذلك أنه عندما يتم الإعداد لموقف يمثل هذه السرعة من المحتمل أن يفهم المتحدثون من الفريق ذاته الحجة بطرق مختلفة، ولذلك يتوجب على المتحدث الثاني أن يستمع بحرص لعرض المتحدث الأول، وفي الوقت ذاته يدون باختصار الملاحظات الخاصة بخطابه، إن الإعداد المستعجل أثناء المناظرة لا يحدث بشكل متكرر، لكن من المفيد أن ندرك الأساليب المهمة للتعامل مع وضع كهذا، وخصوصاً إذا كانت المناظرة تجري على قاعدة «الحق الحصري للتعريف».



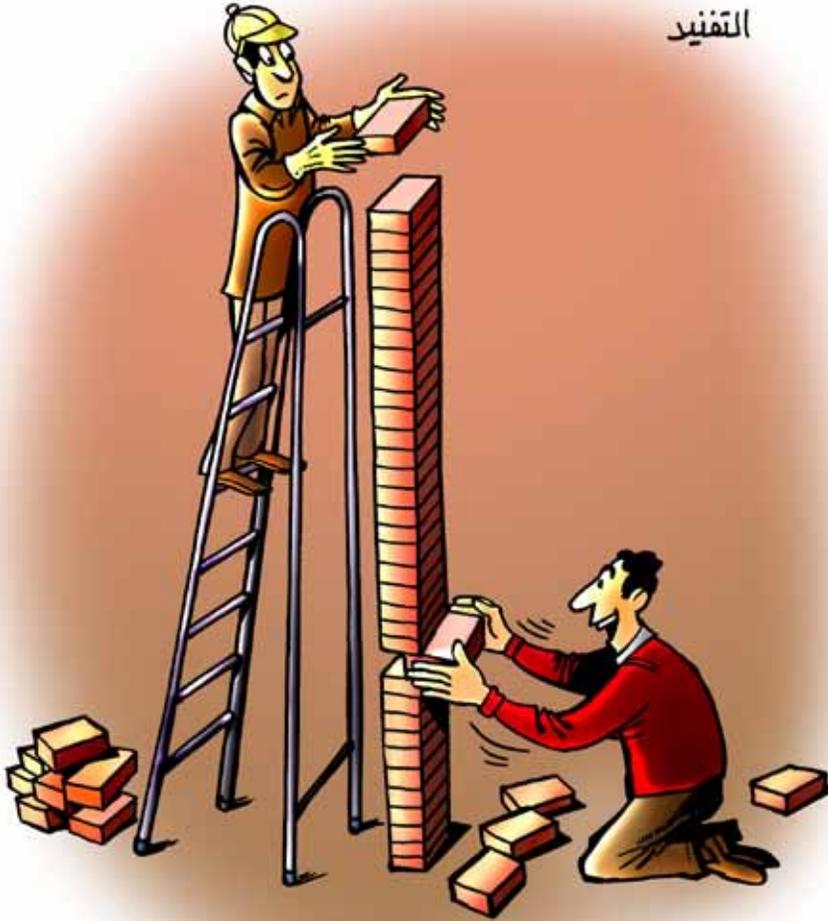
الفصل الثاني

التفنيذ

مناظرات قطر
qatardebate

Member of Qatar Foundation

التفنيذ



المبندى

أهمية التفنيد

تهانينا لكم باجتيازكم الفصل الأول من هذا الكتاب، ينبغي أن تكونوا قد استوعبتم الكثير من الأساليب الضرورية لتكوين الموقف، ومع الممارسة سيكون بمقدوركم أن تطوروا مواقف قوية لصالح وجهة نظركم من القضية المطروحة للمناظرة، وفي الوقت ذاته يمكنكم أن تتحسبوا لأقوى الحجج التي يمكن أن يطرحها الفريق المعارض للقضية وتستعدوا لها.

غير أن 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».

ليس بوسع أحد إنكار أهمية التفنيد في المناظرة، ولكن للأسف تجد كثيراً من المناظرين المبتدئين يتعاملون معه على أنه شيء زائد يضيفونه إلى حججهم، ومن السهل تفهم سبب هذه النظرة، حيث إن التفنيد يتضمن مهاجمة حجج الخصم التي لا يمكنك إلا توقعها، الأمر الذي يشكل صعوبة في إعداد الرد عليها مسبقاً أكثر من إعدادك لحججك المستقلة، إلا أنه ينبغي التأكيد هنا على أن التفنيد ليس أمراً صعباً بصورة خاصة، فعندما تفكر فيه ملياً ستجد أنه يبين الاختلافات بين حججك وحجج خصمك، ونظراً لأن كلا الفريقين يجادلان موقفين متناقضين لموضوع واحد، فإن الاختلافات بين الموقفين ينبغي أن يكون اكتشافها سهلاً، وبيانها ميسوراً.

وهذا لا يعني أنك لن تواجه صعوبة البتة في بعض الأحيان أثناء التفنيد، ولكن هذا لا يهم لأن التفنيد شرط أساسي لنجاح المناظرة، وخصوصاً في المراحل الدراسية الأولى، والقاعدة الذهبية هنا هي: **أن تتعلم 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 تتغلب حججك على حجة خصمك، ولذلك عليك دحض موقف المعارض بتفنيد أي مفهوم أو تأكيد أو حجة أو مثال أو إحصائية، أو أي شيء آخر يتقدم به الخصم بما يساهم في تقويض موقفهم.

ثمة فرق بين تفنيد موقف خصمك وتحكيمه، فدورك كمناظر ليس له دخل في تحكيم موقف المعارض، على سبيل المثال افترض أن خصمك يتجاوز الوقت في حديثه، وهذا لا شك مأخذ كبير

التفريد



على منهجية الخصم، ويمكن أن يؤدي إلى خسارة الخصم في المناظرة بشكل عام، ولكن ليس من حقل كمنظر 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 غير صحيحة، وذلك بالقول: «يزعم فريق المعارضة أن [س] ليست صحيحة، لكنه لم يقدم مثالا واحداً يثبت ذلك. لكننا في المقابل طرحنا الموقف [ص] وبيننا كيف أن هذا الموقف هو الصحيح باستخدام الأمثلة التالية...».

إن الأساس الذي يقوم عليه مفهوم التنفيذ يعتبر سهلاً إلى حد كبير، ولكن علينا أن نتناول بعض مضامينه بالشرح والتفصيل، وخصوصاً لأن كثيراً من الحكام والمدربين والمناظرين على حد سواء يخلطون في هذا الموضوع بالجوء إلى حجج واهية من مثل «لا تفند مثالا قط».

تنفيذ فكرة المعارضة

الموضوع الأول هو: **تنفيذ فكرة 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 «الفكرة»، غالباً ما يفند المناظرون المبتدئون بشكل مباشر فكرة معارضيتهم، 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 لفكرة المعارضة سرعان ما يصبح ترفاً عندما تصبح أكثر خبرة في تحديد العناصر الأساسية لفكرة المعارضة ومهاجمتها وتقويضها، ولذلك فالطريقة الأفضل هي أن تهاجم 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 معارضينا التي تقوم على أساس هذا الافتراض الخاطئ هي أيضاً خاطئة.</p>	<p>«إن المشكلة الأساسية في موقف معارضينا تكمن في فكرتهم التي تقول «س». هذه الفكرة خاطئة لأن...»</p>

تفنيد الأمثلة والإحصائيات

أما الموضوع الثاني فهو: **تفنيد الإثبات: الأمثلة والإحصائيات** - كما ذكرنا سابقاً، غالباً ما نسمع حكام المناظرات والمدربين والمناظرين يصرحون بشكل مباشر «لا يمكنك مطلقاً تفنيد الأمثلة». وهذه العبارة ليست صحيحة البتة للسبب المهم ذاته الذي ذكرناه سابقاً ونعيد ذكره هنا ثانية: **إن غايتك من التفنيد هي تقويض موقف المعارضة**، فلو كان موقف المعارضة مدعماً بشكل جيد بالأمثلة أو الإحصائيات فستحتاج إلى تفنيد هذه الأمثلة أو الإحصائيات، غير أن النسخة المعدلة من العبارة السابقة تعتبر صحيحة: **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 تفنيدك للأمثلة وإحصائيات المعارضة فعالاً ومؤثراً إذا ما أوضحت كيف أن موقف المعارضة ليس له ما يعضده إلا تلك الأمثلة والإحصائيات التي هي في الأساس مغلوبة. والمنهجية البديلة يمكن أن تتمثل ببساطة في الخوض في موقف المعارضة كجندي الكوماندوز الذي يحمل بندقيته ويطلق النار على كل شيء أمامه، هذه المنهجية تقود في النهاية إلى ما يسمى «المحاجة بالمثل» حيث تصبح المناظرة حول الأمثلة والإحصائيات بدلاً من المبادئ والحجج، وهذا الأسلوب من الحجج والتفنيد أسلوب مستهجن ومستنكر وذلك لأنه لا توجد قائمة من الأمثلة (سواء في الحجة المستقلة أو في الحجة التفنيدية) يمكنها أن تبين صحة مبدأ نظري مجرد، كما بينا في تكوين وبناء الحجج سابقاً، أنت دائماً بحاجة إلى التعليل المنطقي والشرح وتوضيح العلاقة بين الأمثلة أو الإحصائيات من جانب والحجج من جانب آخر.

تفنيد التفنيد

والموضوع الثالث هو: **تفنيد التفنيد..** كثيراً ما يتساءل المناظرون «ما الذي يحدث إذا ما فند



تفنيـد الأعتلة والإحصائيات



تفنيـد التفنيـد



المعارضون واحدة من حججنا؟ هل ينبغي علينا تفنيد 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 أن تفنيد التفنيد يختلف عن تفنيد 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 يبعده عن شبهة المدافع، ولذا بالرغم من أن تفنيد بعض تفنيد 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 تفنيد التفنيد 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 التفنيد الفعلي لموقف المعارضة - من المهم أن تتذكر أنه عندما تفند التفنيد لديك فرصة كبيرة لتعتمد على حجة جوهرية مستقلة سبق أن أعددتها فريقك (وهذه هي الحجة التي أنت بصدد الدفاع عنها)، ولذا ينبغي ألا يشكل هذا صعوبة تذكر في التعامل مع مثل هذا التفنيد.

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، ويحقق 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، وبيئت 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 الثالث أن يبذل جهداً في استهداف ما لم يتم تفنيده من قبل - سنتعرض لدور المتحدث الثالث بشيء من التفصيل لاحقاً - 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 بالتفنيذ المباشر، أو ببيان كيف أنه قد تم الرد عليه في نقطة أخرى من خطابه أو خطاب زملائه في الفريق.

من الأمور الهامة جداً أن تتبع استراتيجيات التفنيذ هذه كلما تبين لك أن حكم المناظرة التي أنت فيها يستخدم أسلوب «الجدول المتتابع». على سبيل المثال في التصفية النهائية لبطولة العالم لمناظرات المدارس لعام ١٩٩٨م فازت أستراليا بالمناظرة ٤-٣ ضد اسكتلنده، أحد الحكام منح المناظرة لآستراليا بهامش ضئيل، وكان على ما يبدو قد تأثر بإخفاق الفريق الاسكتلندي في التعامل مع جزء صغير، ولكنه حيوي من موقف الفريق الأآترالي، 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.

الاستعداد للتفنيذ

سبق أن رأينا أن التفنيذ الجيد أمر ضروري للفوز في المناظرات، ولذلك فمن الطبيعي أن تفكر في كيفية الاستعداد له بشكل فعال، إن أهم نقطة حول الاستعداد للتفنيذ الفعال هي أن نتعرف على ما ليس من الاستعداد للتفنيذ الفعال في شيء، وهذا يعني بالدرجة الأولى أن الاستعداد للتفنيذ الفعال ليس بالضرورة التفنيذ المعد له مسبقاً، لأن هذا النوع من التفنيذ يعتبر تفنيذاً أعد له فريقك على أعلى مستوى من الدقة والحرص أساساً بمعرفة ما ستقوله تحديداً لو أن المعارضة أثارت واحدة من الحجج المعنية، وبعض الفرق تذهب بعيداً لدرجة أنها تكتب التفنيذ المعد مسبقاً على بطاقات التدوين.

والإشكال في مثل هذه المنهجية واضح: فالتفنيذ الجيد مرتبط بالهجوم الفعال على حجج المعارضة كما ترد على لسان متحدثي الفريق المعارض أثناء المناظرة نفسها، وعليه فإن إعداد تفنيذ مفصل للهجوم على حجج محددة تفصيلاً لن يكون فعالاً، وذلك لأنه إذا قامت المعارضة بعرض حجج مختلفة نوعاً ما عن تلك التي توقعتموها في فريقكم، فكيف سيكون الرد الذي سبق أن أعدتموه لتلك الحجج فاعلاً في حجج مختلفة نوعاً ما؟، ثم حتى وإن كانت الحجج التي يعرضها فريق المعارضة هي نفسها التي أعدتم لها الرد والتفنيذ ولكن كان التركيز مختلفاً في عرض المعارضة لتلك الحجج، فإن التفنيذ لا شك سيكون عديم الجدوى.

المنوسط

تفنييد التعريف

في عالم مثالي، ليس ثمة حاجة لتفنييد التعريف نظراً لأن كلا الفريقين متفقان عادة على التعريف ذاته.. في الواقع سواء كنا نتحدث عن عالم مثالي أو غيره، من الأفضل تجنب الخلاف حول التعريف إذا كان الفريقان قد اتبعا التوجيهات الموضحة في الفصل الأول المتعلقة باختيار تعريف مناسب ومنصف.

لكن الخلافات حول التعريف تحدث، شئنا أم أبينا، والأكثر من ذلك أنه عندما تحدث مثل هذه الخلافات، فإن حكم المناظرة سيتوقع منك أن تتبع منهجية موحدة نسبياً في التعامل مع هذا الوضع، من بين كل جوانب التفنييد يعتبر تفنييد التعريف الأكثر جموداً، ولكنه أيضاً من أكثرها تقنية ودقة.

نظرة أخرى على قواعد التعريف

قبل أن نتعمق في أساليب تفنييد التعريف، يجب أن نكون على دراية بقواعد التعريف.. تذكر أن هناك قاعدتين للتعريف، وينبغي عليك أن تعرف أيهما ينطبق عليك وعلى مسابقتك؟ وهاتان القاعدتان هما:

١- عدم وجود حق حصري للتعريف

٢- وجود حق حصري للتعريف

ربما تتذكر أن هناك اختبارين يتعلقان بما إذا كان واحد من التعريفات أفضل من الآخر، وأن هذين الاختبارين يتغيران حسب قاعدة التعريف المستخدمة، عندما لا يكون هناك حق حصري للتعريف يكون الاختباران كما يلي:

١- أي التعريفات أكثر عقلانية؟

٢- أي التعريفات أقرب إلى الموضوع الحقيقي (والذي يعرف بالمعنى المباشر للقضية).

وحيثما يكون هناك حق حصري للتعريف، فإن لفريق الموالاتة الحق في تعريف القضية، ويمكن طرح سؤالين اثنين حول هذا التعريف:

١- هل تعريف الموالاتة منطقي؟

٢- هل تعريف الموالاتة قريب بشكل معقول من المعنى المباشر لمفردات القضية؟

(تم شرح هذا بالتفصيل سابقاً في هذا الكتاب، إذا كانت لديك رغبة في الاطلاع على المزيد من هذه التفاصيل يمكنك العودة وإعادة قراءة ذلك الجزء الآن، لكن ينبغي التنبيه هنا أن تفنييد التعريف دون معرفة قواعد التعريف أمر يسبب الإرباك دون شك).

اتخاذ القرار بتفنيده تعريف المعارضة

الموضوع الأول الذي يهمننا الآن هو، كيف نقرر ما إذا كنا بحاجة لتفنيده تعريف المعارضين أم لا؟، والمناظرة في الأساس هي الاختلاف مع ما يقوله المعارضون حول الموضوع الذي تطرحه القضية، فنحن لا نجمع المناظرين والحكام والجمهور في مكان واحد لأجل المماحكة حول معنى كلمة أو اثنتين، على أحسن تقدير ليس هذا هو الغرض من المناظرة كما نعرفها، ولذلك على الفريق المعارض ألا يلجأ إلى تفنيده التعريف، إلا إذا كان ذلك ضرورياً للغاية، ولكن السؤال هنا هو: متى يكون تفنيده التعريف ضرورياً للغاية؟

إن الطريقة السهلة للتعامل مع هذا الوضع تكمن في أن نطرح سؤالاً واحداً: «هل يمكننا الاستمرار بموقفنا في ظل هذا التعريف؟، في العادة يجب أن تكون الإجابة «نعم». ففي أغلب المناظرات قد يستخدم معارضوك مفردات مختلفة نوعاً ما لتعريف القضية، ولكن تعريفهم يظل مشابهاً بشكل أساسي لتعريفك لدرجة أنه بإمكانك المضي بموقفك في إطار تعريفهم، لكن لنعد إلى القضية: «يعتقد المجلس أن الكبير جميل». ولنفترض أنكم كمعارضة قد عرّقت القضية على أنها تتعلق بالعولة، بينما عرّفها فريق الموالاتة على أنها تتعلق بصور الجسد، لا يمكنكم الاستمرار في ظل تعريف الموالاتة: إذا وافق الحكم على أن القضية هي عن صور الجسد فإن حججكم عن العولة لن يكون لها أي صلة أو علاقة بالموضوع.

إذا كنت لا تستطيع أن تستمر في ظل تعريف الموالاتة للقضية فأنت بحاجة إلى فعل شيء ما، أما عن طبيعة هذا الشيء الذي ينبغي فعله فيعتمد على السبب الذي يجعلك غير قادر على الاستمرار، وأي قاعدة من قواعد التعريف تنطبق على هكذا وضع - لنتناول هذا بشيء من التفصيل في الجدول التالي :

التفنيـد



وجود حق حصري للتعريف	لا وجود لحق حصري للتعريف		
يمكنك أن تتحدى على أساس أن تعريف الموالة غير معقول	يمكنك أن تتحدى على أساس أن تعريف الموالة غير معقول، «بمعنى أن تعريفك معقول أكثر»	لا يمكنك أن تجادل في ظل موقف الموالة إذا حاولت	
لا يمكنك التحدي إلا إذا كان تعريف الموالة غريباً بشكل خاص «ليس قريباً بشكل معقول من المعنى المباشر لمفردات القضية».	يمكنك أن تتحدى على أساس أن تعريفك أقرب إلى المعنى المباشر لمفردات القضية، «بمعنى أن تعريفك قد استهدف الموضوع الحقيقي الذي طرحه القضية»	سبق لفريق الموالة أن عرّف القضية على أنها تتعلق بموضوع مختلف، ولكن التعريف نفسه ليس مرفوضاً	لم لا تستطيع أن تستمر؟
إذا كنت لا تستطيع أن تتحدى فيجب عليك أن تتخلى عن موقفك الذي أعددت له في مثل هذا الوضع، وهذا قد تمت مناقشته سابقاً.			

يوضح الجدول السابق التوليفات المختلفة لإشكالية التعريف وقاعدته، كما يشير إلى أفضل رد لفريق المعارضة، والجدول من حيث الأساس هو ملخص، وينبغي أن نعلم أن المبادئ الواردة في الجدول تنبثق مباشرة من قواعد التعريف التي أوردناها في هذا الكتاب.

ثمة نقطة تستحق التأكيد قبل أن ننتقل إلى موضوع آخر: إنها خطوة كبيرة أن تفند تعريفاً، فإذا فندت التعريف بطريقة خاطئة، أو بطريقة سيئة، فإنك في الأغلب ستخسر المناظرة، ولذلك عليك ألا تفند التعريف إلا إذا كنت متأكداً من أنك لا تستطيع البتة الاستمرار في ظل تعريف ومنهجية الموالة.

كيفية تفنيد التعريف

سنعرض بالشرح هنا لهيكلية عامة للنقطة التفنيديّة، وتفنيّد التعريف لا يعدو أن يكون صيغة خاصة من صيغ تلك الهيكلية العامة، ولكننا عرفنا للتو أن التفنيّد الخاطيء للتعريف يمكن أن يتسبب في خسارة فريقك للمناظرة، ولذلك فإنه يجدر بنا أن نتعرض لهذه الصيغة الخاصة بدقة.

إن أهم مطلب لتفنيده التعريف هو «الوضوح». يحتاج حكم مناظرتك إلى أن يفهم بالتحديد لماذا تفند تعريف المعارضين؟ وكيف تنوي أن تستبدل تعريفهم؟، ولذلك من الضروري أن تقوم برسم معالم هذه العملية بوضوح، وأن تتحدث بوضوح، وأن تتجنب أي نوع من أنواع التشتيت (مثل النقاط) أثناء هذا الجزء من حديثك.

هناك أربعة عناصر رئيسية لعملية تفنيده التعريف :

١- يجب أن يكون واضحاً أن ما تقوم به هو تحد لتعريف المعارضين، في أغلب الحالات تشكو الفرق وتندمر من تعريف معارضيه، ولكنهم لا يقومون بتقديم تحد رسمي وواضح لذلك التعريف، وهذا مضيعة للوقت، إما أن تتحدى تعريف معارضيك أو تقبل به، ومن المفيد أن تستخدم كلمة «نعارض» كما في المثال التالي: «أولا نحن نعارض تعريف معارضينا»

٢- يجب أن تشرح كيف أن تعريفهم ليس على حق، سبق أن شرحنا الأسباب التي تجعل التعريف خاطئاً، وكيف أن تلك الأسباب تعتمد على قاعدة التعريف المستخدمة.

٣- استبدل تعريفهم بتعريفك أنت، وهذا ضروري جداً لأن كل مناظرة تحتاج إلى تعريف، فإذا كان تعريف معارضيك ليس سليماً ينبغي عليك أن تقدم البديل، تذكر أنك تحتاج فقط إلى استبدال تعريف معارضيك بحسب ما لا ترتضيه في تعريفهم، بمعنى أنك إذا كنت لا توافق على تعريف معارضيك بسبب كلمة واحدة مثلاً في القضية، فأنت بحاجة إلى استبدال تعريف المعارضة لتلك الكلمة فقط، وليس ثمة حاجة لإعادة تعريف القضية برمتها.

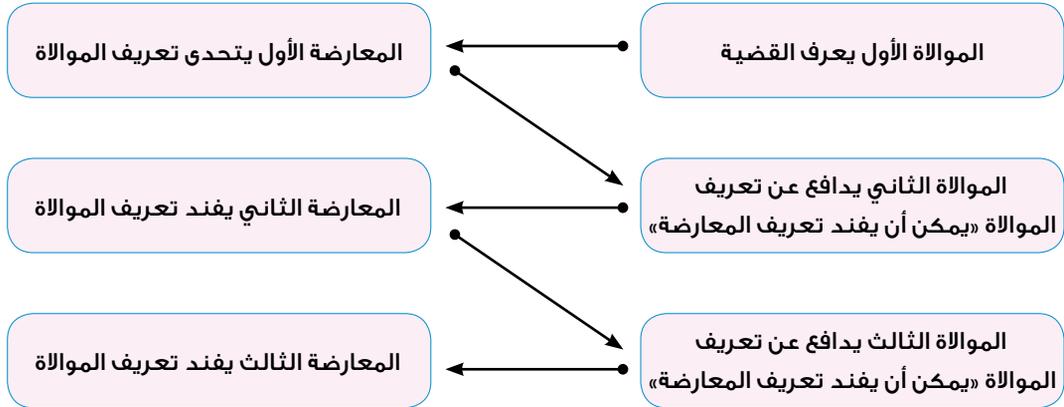
٤- اشرح كيف أن تعريفك يتجنب الإشكاليات الناجمة عن تعريف المعارضين، ولست بحاجة إلى أن تخصص وقتاً كثيراً لمثل هذا الشرح، ولكنه مهم لأنه يتضمن بيان كيف أن تعريفك يتجنب مزلق تعريف المعارضين؟ على سبيل المثال لو أنك انتقدت تعريف المعارضين على أنه غير معقول، فينبغي عليك أن تشرح بإيجاز كيف أن تعريفك يعتبر معقولاً (أو أنه معقول أكثر).

تحديات التعريف وأثرها على المناظرة بشكل عام

على كافة الأصعدة، يعتبر التعريف بالنسبة للمناظرة تماماً كالأساسات بالنسبة للبناء، ولهذا فإنه من غير المتصور أن الهجوم على تلك الأساسات (ما نسميه هنا تحدي التعريف) لن يسبب الاهتزازات في كافة جنبات البناء - إن لتحديات التعريف تداعيات، وآثاراً مهمة على المناظرة بشكل عام.

إذا كنت لا تتحدى تعريف معارضيك فإنه من المفيد أن تذكر ذلك صراحة، لأن قبول تعريف المعارضة رسمياً يعتبر طريقة مؤثرة في إضافة المزيد من الوضوح في موقفك، لكن البعض يقول بعدم الحاجة إلى ذكر ذلك صراحة لأنه من باب تحصيل الحاصل، ويبدو هذا في البداية كأنه أمر

إجرائي، ولكن تأثيراته أكبر بكثير من ذلك، بالتحديد هذه القاعدة تعني أن تحدي التعريف يجب أن يستمر على طول المناظرة كما يتضح من الجدول التالي :



يبين هذا الشكل كيف ينبغي التعامل مع التعريف في مناظرة تعريفية، يتم أولاً عرض التعريف بواسطة المتحدث الأول من الموالة، وإذا كان فريق المعارضة يريد أن يتحدى التعريف فيجب عليه القيام بذلك في الحديث الأول للمعارضة، في تلك الحالة سيحتاج فريق الموالة إلى أن يدافع عن تعريفه، وعليه فإنه يجب القيام بذلك بواسطة المتحدث الثاني من الموالة، وهذه العملية تستمر حتى نهاية المناظرة، كما يتبين من الشكل التوضيحي السابق أن المتحدثين الثاني والثالث من الموالة يمكن لهما أن يفندا تعريف المعارضة، وهذا يعتمد على القاعدة التعريفية المتبعة.

إذا لم يكن هناك حق حصري للتعريف، فإن الموضوع هو هل تعريف فريق الموالة أفضل من تعريف فريق المعارضة، وفي تلك الحالة يتولى المتحدثان الثاني والثالث من الموالة الدفاع عن تعريفهما، وينبغي عليهما كذلك تنفيذ تعريف فريق المعارضة، وهذه على كل حال هي أفضل طريقة للموالة لكي يبينوا أن تعريفهم هو الأفضل.

غير أن الوضع سيكون مختلفاً، لو أن الموالة تمتلك حق التعريف الحصري، ففي هذه الحالة يكون الموضوع هو ما إذا كان تعريف الموالة مقبولاً على أساس استحقاق منه أم لا - (على سبيل المثال سيكون الموضوع عادة، هل تعريف الموالة مقبول منطقياً أم لا؟)، ولذلك فإنه في ظل الحق الحصري للتعريف فإن فريق الموالة نادراً ما يحتاج إلى تنفيذ تعريف المعارضة مباشرة، وفي مثل هذه الحالة فإن الأمر الأكثر إستراتيجية لفريق الموالة، هو أن يبين كيف أن تعريفه معقول.

إن آثار عدم المضي في النزاع حول التعريف حتى نهاية المناظرة يمكن أن تكون كارثية - على سبيل المثال لنفترض أن الفريقين كان لديهما تعريفان مختلفان للقضية، إذا تحدى المتحدث الأول من المعارضة تعريف الموالاتة (كما ينبغي له في هذه الحالة)، ولم يقدّم المتحدث الثاني من الموالاتة بالدفاع عن تعريف الموالاتة، فإن هذا يعني أن الموالاتة قد قبلت بتحدى المعارضة لتعريفها، حتى وإن كان فريق الموالاتة يختلف بشكل واضح مع تعريف فريق المعارضة.

في مثل هذه الحالة فإن المناظرة تستمر في ظل تعريف المعارضة، وهذا يعني أن موقف الموالاتة سيكون من الأساس ليس له علاقة بالموضوع، لأن فريق الموالاتة سيعمل على تدعيم تفسير للقضية سبق لفريق المعارضة نفسه أن رفضه وتخلّى عنه.

وهذا يعني أن فريق المعارضة، إما أن يتحدى تعريف الموالاتة بواسطة المتحدث الأول من المعارضة، أو ألا يتحداه مطلقاً، ذلك أنه إذا لم يتحد المتحدث الأول من المعارضة تعريف الموالاتة، فإنه يفهم من هذا أن فريق المعارضة قد قبل تعريف الموالاتة، ولذا فسيعتبر نوعاً من التناقض إذا قام المتحدث الثاني من المعارضة بتحدى تعريف الموالاتة.

كثير من الفرق تدعي أنها تختلف مع تعريف معارضيتهم، بينما في الحقيقة تكون التعريفات هي نفسها أصلاً - على سبيل المثال يمكن أن يحاول فريق معارضة ما أن يفند تعريف الموالاتة، لأن الموالاتة قد عرّفوا مصطلحاً باستخدام مفردات مختلفة للوصول إلى المعنى نفسه، وفي هذه الحالة من المستحسن للموالاتة أن يدافعوا عن تعريفهم، حتى وإن كان ذلك الدفاع يتضمن أساساً بيان أن تعريف المعارضة هو التعريف ذاته الذي تقدمت به الموالاتة.

التعريف بـ «حتى وإن»

يمكن للمناظرات التعريفية أن تكون غير سهلة، وأحد الأسباب لهذا هو أن الخلافات حول التعريف يمكن أن تقلل من عدد الحجج في الموضوعات الأساسية التي تطرحها قضية المناظرة.. في مناظرة عادية يتركز الخلاف بين الفرق في الاختلاف الفعلي بين المواقف، بينما في مناظرة تعريفية فإن الاختلاف يكون محصوراً في الاختلاف بين التعريفات.

وهذا الاختلاف يخلق مشكلة.. لنفترض أن فريقك دخل في مناظرة تعريفية وأنت تواجه شبح الخسارة في هذه المناظرة لو أن الحكم يختلف مع حججك حول موضوع التعريف، ولذا تحتاج إلى طريقة لتفنيده موقف معارضيتك، وفي الوقت ذاته الإبقاء على مقترحك حول تعريف المعارضة، يمكنك فعل هذا باستخدام التعريف بـ «حتى وإن» أساساً بالقول: «نحن نختلف مع تعريف معارضينا، ولكن حتى وإن كان تعريف معارضينا صحيحاً، فسنظل نعارض موقفهم الذي لا يثبت حتى تفسيرهم للتعريف». ويتم هذا بعد تفنيده تعريف المعارضة.

في كتبهم الإرشادية يصف المناظران الاستراليان (جيمس هوك) و (جيريمي فيليبس) هذا النوع من التنفيذ بأنه خلق «مناظرة مُصغرة داخل المناظرة الأصلية»، وهذا توصيف جيد ودقيق أيضاً.

إن إستراتيجية «حتى وإن» تسمح لفريقك بأن:

(أ) يفند تعريف معارضيتكم.

(ب) يبين للحكم أن بإمكانكم تنفيذ موقف معارضيتكم.

وهذا التكتيك في الأساس يخلق نوعاً من التأكيد والضمان، فبإمكان حكم مناظرتكم أن يقول: «حسناً، لقد فضلت أنا تعريف معارضيتكم، ولكنكم قوضتم موقفهم بالكامل، ولذا تستحقون الفوز بالمناظرة» - لو كان بوسع الفريقين استخدام إستراتيجية «حتى وإن» فسيكون هناك أساساً ثلاث مناظرات مصغرة:

١- مناظرة حول أي الفرق يكون تعريفها هو التعريف الصحيح.

٢- مناظرة في ظل تعريف الموالة (على افتراض أنه صحيح).

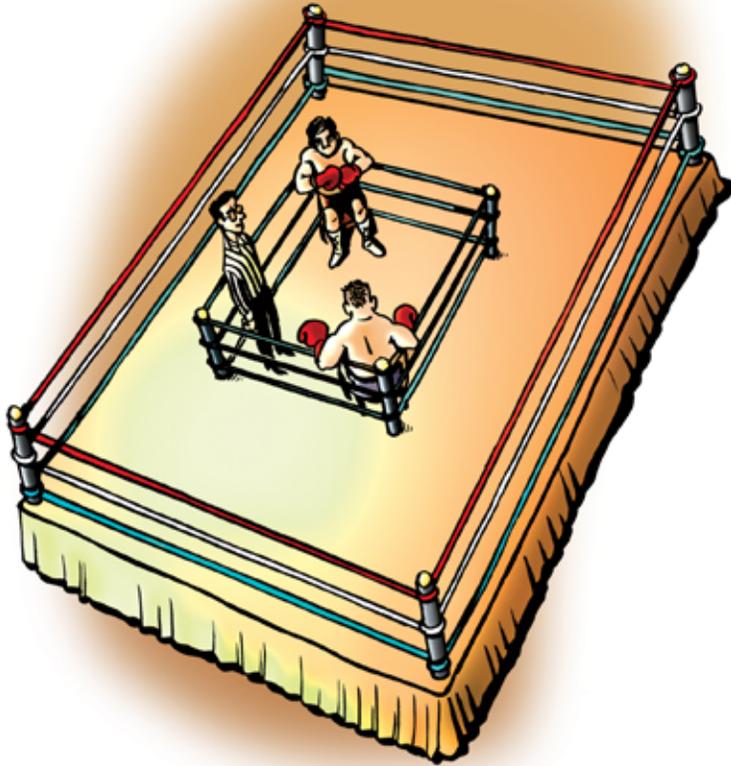
٣- مناظرة في ظل تعريف المعارضة (على افتراض أنه هو الصحيح).

وهذا بدون شك أسلوب يتسم بالتعقيد، ولهذا السبب فإن أجراس التنبيه يجب أن تدق، ويجب أن نتذكر القاعدة: «يجب أن نتجنب التعقيد». وكما أن فهم كيفية استخدام إستراتيجية «حتى وإن» مهم، فكذلك فهم «متى يمكن استخدامها؟» مهم أيضاً.

إن الموضوع الرئيسي هنا هو الأساس الذي يقوم عليه تحديك لتعريف معارضيتك، إذا كنت تتحدى على أساس أن تعريف معارضيتك غريب، بإمكانك استخدام إستراتيجية التعريف بـ «حتى وإن» - يمكنك القول: «حسناً، لا نعتقد أنكم تناظرون في الموضوع الصحيح، ولكننا سوف نهزمكم في ذلك المفهوم كذلك». أما إذا كنت تتحدى على أساس أن تعريف معارضيتك غير مقبول، فستواجه مشاكل أكبر بكثير، فلا يمكنك القول مثلاً: «إن تعريف معارضيتنا غير مقبول البتة، ولا يترك لنا الفرصة للمجادلة، لكننا إن قبلنا بالتعريف سنقدم الحجج التالية...» لأنه من الواضح أن هذا تناقض صارخ.

في الواقع في ظل الحق الحصري للتعريف نادراً ما يجادل فريق بأن التعريف ليس قريباً بشكل معقول من المعنى المباشر لمفردات القضية المطروحة للنقاش، ولذلك كقاعدة عامة ليس من الحكمة محاولة القيام باستخدام «حتى وإن» المتعلقة بتحدي التعريف في ظل قاعدة الحق الحصري للتعريف، وفي هذه الحالات يفضل أن تركز اهتمامك على كسب المناظرة التعريفية، وكذلك على إثبات موقفك جيداً.

٤- فيليبس ج.، هوك، ج. (١٩٩٤) كتاب المناظرة. مطابع جامعة نيو ساوث ويلز، سيدني. ص ٦٨ وأيضاً فيليبس، ج. ، هوك، ج. (١٩٩٨) رياضة المناظرة: استراتيجيات ومهارات الفوز، مطابع جامعة نيو ساوث ويلز، سيدني. ص ١٠١.



تفنيـد التعريف : مناظرة مصغرة
داخـل المناظرة الأصـليّة



التعامل مع التعريف غير المعقول

سبق أن تناولنا موضوع التعريفات غير المعقولة بشيء من التفصيل، إلا أن هذا الموضوع لا يزال بحاجة إلى توضيح أكثر لأنه قد يشكل مساحة إرباك كبيرة، ولذا يجدر بنا الآن أن نوحّد باختصار بين تلك المبادئ التي ذكرناها سابقاً.

من المهم جداً أن تكون واضحاً عند تفنيديك للتعريف وخصوصاً عندما تتهم معارضيك بأنهم قد أخرجوك بتعريفهم خارج إطار المناظرة، بمعنى تعريف القضية على نحو يترك لك خياراً واحداً فقط هو موقف غير معقول لمجادلته كما سيوضح من المثال التالي.

من السهل جداً اتهام معارضيك بأنهم بتعريفهم قد وضعوك خارج نطاق المناظرة وذلك بقولك ببساطة «إن تعريف معارضينا غير معقول». ولكن هذه المنهجية بالتحديد خطيرة وضعيفة في آن واحد، ودائماً ما يكون هناك صعوبة في تقبل أن موقفاً ما غير معقول بالنسبة لأولئك الذين ليسوا مجبرين على معارضته، فبينما تكون قد أمضيت وقتاً ممللاً في سماع موقف معارضيك مفكراً: «هذا كلام بديهي لا يحتاج إلى إثبات!». يمكن أن يقول الجمهور وحكم المناظرة: «حسناً، هذا كلام منطقي وصحيح تماماً». ولذلك فإذا كنت تتهم معارضيك بأنهم قد وضعوك بتعريفهم خارج نطاق المناظرة، فمن المهم أن تشرح بالتحديد كيف أن تعريفهم يترك لك خياراً غير معقول لتجادل فيه، بمعنى أنهم بتعريفهم أخرجوك خارج نطاق المناظرة.

ولتوضيح هذا الموضوع سنورد هذه القضية كمثال: «يعتقد المجلس أن القرن القادم يجب أن يكون أفضل من القرن الماضي». يمكنك المجادلة كما يلي:

عرّف معارضونا كلمة «يجب» على أنها «التزام أخلاقي وعملي» وهذا غير معقول، إذا تم قبول هذا التعريف، فنحن في فريق المعارضة يجب أن نجادل أن علينا التزاماً أخلاقياً وعملياً بالآل نجعل العالم مكاناً أفضل، بمعنى أننا ملزمون بجعل العالم أسوأ، من غير المعقول أن يتوقع منا أحد أن ندافع عن مثل هذا الموقف، لا أحد في المجتمع يجادل أنه يجب أن نجعل العالم أسوأ مكان، وينبغي ألا نجبر على القيام بعمل كهذا.

بعد هذا ينبغي عليك أن تتقدم لكي تستبدل تعريف معارضيك للكلمة، وتشرح كيف أن تعريفك كان تعريفاً معقولاً، وفي الأخير ترفض بشكل صريح أن تتعامل مع موقف معارضيك على أساس أنك لا يمكن أن تعارضه بشكل معقول، يمكنك هنا أن تتقدم لتدلل على ما تقدمه أنت من مادة في ظل تعريفك أنت.

هذه أفضل طريقة لأنها هي الأوضح - يقترح البعض أن الطريقة الأفضل هي أن «تجعل البديهية مشروطة» بمعنى أن تقول أساساً: «بالتأكيد لا يمكن أن يكون قصد معارضينا أن يجادلوا [س]، لأنه إن كان الأمر كذلك فسيكون الجدل بديهيًا لا طائل من ورائه، والموضوع الحقيقي إنما هو [ص]».

غير أن هذه الطريقة تبدو مُربكة إلى حد كبير وذلك لسببين هما:
أولاً : لأنها تترك الحكم غير متأكد إذا ما كنت بالفعل تتحدى تعريف معارضيك - فكما أوضحنا سابقاً يجب عليك إما أن تتحدى تعريف معارضيك أو أن تقبله، وليس فقط أن تتذمر منه وتستمر في مناظرتك.

ثانياً: إذا كان ثمة فريق يخطئ في المجادلة في موقف غير معقول، فقد لا يرى هذا الفريق السبب في كون ذلك الموقف غير معقول، وهناك مخاطرة كبيرة أن يرد عليك معارضوك بقولهم: «لا، نحن بالتأكيد نجادل [س]». وبالتالي فإن حكماً لا يرى نفس رؤيتك (أن الموقف كان غير معقول)، قد يعتقد ببساطة أنك قد أسأت فهم موقف معارضيك، وأخطأت موضوع المناظرة.

المواقف الموازية

تحدث المواقف الموازية عندما يجادل كلا الفريقين القضية نفسها من حيث الأساس معتقدين أن كلا منهما يقف موقفاً يعارض الآخر، سبق أن تناولنا مثلاً لموقف مواز عندما تحدثنا عن موضوع التعريف، في ذلك الموضوع كانت القضية: «يعتقد المجلس أن التعليم الجامعي حق مكتسب»، وستتناول هنا مثلاً آخر حول القضية: «يعتقد المجلس أننا في اندحار».

لنفترض أن كلا الفريقين يأخذ هذه القضية كإشارة إلى التوجهات العامة في عالمنا، أي ما إذا كانت الأمور عموماً تتجه نحو الأفضل أم نحو الأسوأ، ولنتخيل أن فريق الموالاتة يفهم عبارة «في اندحار» بمعنى «أنا نتجه نحو الأفضل» تماماً كما قد يفهمها سائق الدراجة الهوائية، ولكن لتخيل أيضاً أن فريق المعارضة يفهم عبارة «في اندحار» بمعنى «أنا نتجه نحو الأسوأ» كما في العبارة «إن العالم في اندحار»، بمعنى «إن العالم في ترويدي». في مثل هذه الحالة سيجادل كلا الفريقين أن العالم يتجه نحو الأفضل، والتعارض الحقيقي الوحيد هو جانب القضية الذي تدعمه منهجيتهم المشتركة.

ينبغي توضيح أمرين هنا :

أولاً : نظراً لأنه يفترض في المناظرة أن تكون حول تعارض في الموضوعات والأفكار، فلا ينبغي للمواقف الموازية أن تظهر، لأنها «خطأ» ارتكبه شخص ما.

ثانياً: لو أن كل فريق يعتقد بأن الموقف نفسه يبين جانبه من القضية، فمعنى ذلك أن هناك اختلافاً حول معنى القضية، بمعنى أن الموقف الموازي هو في الأساس موضوع تعريفي.

ولذلك فإن الطريقة الأفضل للتعامل مع الموقف الموازي تتضمن جانبين:

٥- فيليبس ج.، هووك، ج. (١٩٩٤) كتاب المناظرة. مطابع جامعة نيو ساوث ويلز، سيدني. ص ٧٤ وأيضاً فيليبس، ج. ، هووك، ج. (١٩٩٨) رياضة المناظرة: استراتيجيات ومهارات الفوز، مطابع جامعة نيو ساوث ويلز، سيدني. ص ١٠٧.

١- يجب أن تعترف بأن هناك موقفين متوازيين.

٢- يجب أن تدين باستخدام الطريقة المقبولة لتفنيد التعريف أن فهمك للقضية والتعريف صحيح وأن معارضيك على خطأ.

وهذا يعني أن على فريق الموالاة أن يحاول أن يقنع الحكم بأن الموقف الموازي هو غلطة فريق المعارضة، وعلى فريق المعارضة أن يلقي باللائمة على فريق الموالاة، فكل فريق سيحاول أن يثبت أنه يجادل حسب ما تتطلبه القضية، وأن معارضه هو الذي يجادل بالطريقة الخاطئة.

البنية الداخلية لنقطة التفنيد

في هذه المرحلة نحتاج أن نفترض أنك حددت بعض المشكلات في موقف معارضيك، أو أي حجة في إطار ذلك الموقف - سنناقش لاحقاً بعض المشكلات التي يمكن أن تكون قد حددتها، ولكن هذه المشكلات في الحقيقة هي ليست أكثر من تجسيد لرد فعل كل مناظر على حجة أي معارض: «هذا خطأ». أما الآن فما يهمنا هو الحديث عن أفضل طريقة لتكوين البنية الداخلية لنقطة التفنيد.

كما هو الحال في أغلب عناصر المناظرة، من المستحيل أن يكون الشخص صارماً تماماً فيما يتعلق بالبنية الداخلية لنقطة التفنيد، إلا أن نقطة التفنيد الجيدة تتميز دائماً بعدد من الخصائص الهامة وهي:

أولاً: تحديد الحجة أو الفكرة التي تهاجمها - غالباً ما يشن كثير من المناظرين هجومهم على حجة المعارضين دون الإشارة إلى تلك الحجة أو الفكرة، وأين وردت في موقف المعارضة.

ثانياً: توضيح وجه الخطأ في تلك الحجة أو الفكرة، وهذا هو جوهر التفنيد ونقطة القوة بالنسبة للمتحدث الموهوب بالفطرة، وهذا الموضوع سنناقشه بالتفصيل لاحقاً.

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، وهذا الأمر مهم بشكل خاص بسبب منهجية التحكيم المسماة «المناظرة بالمبادرة»، حيث يركز كثير من الحكام سواء عن قصد أو عن غير قصد كثيراً من اهتمامهم على الموضوع الذي حاز فيه الفريق المبادرة في المناظرة، وإن مصطلح «المبادرة» يمكن أن يفهمه حكام مختلفون بطرق مختلفة، ولكن إذا كان لموقف أحد الفريقين بروز وحضور أكثر في المناظرة بشكل عام، فإنه سيكون من قبيل الإنصاف أن ينظر كثير من الحكام إلى ذلك الفريق على أنه قد أخذ بزمام المبادرة في المناظرة، وسيكافئون ذلك الفريق، إذا أمضيت وقتاً في الهجوم على موقف المعارضين لك ولكنك لم تربط ذلك التفنيد بموقفك أنت، فستعرض نفسك لخطر خسارة المبادرة مهما كان تفنيديك جيداً، من المهم جداً استخدام تفنيديك ليس فقط للهجوم على حجج معارضيك، ولكن لمقارنة منهجيات كلا الفريقين.

التفنيد



يمكن اختصار هذه الخصائص الثلاث إلى أربع خطوات تلخص البنية الداخلية الفعالة لنقطة التنفيذ:

١- ما الذي قالته المعارضة؟

٢- لماذا يعتبر ما قالته المعارضة على خطأ؟

٣- ماذا قلنا؟

٤- لماذا يعتبر ما قلناه على حق؟

إن جوهر التنفيذ يتمحور بدون شك في النقطة الثانية، وعليك أن تقضي معظم وقتك فيها، أما النقاط الأولى والثالثة والرابعة فيمكن النظر إليها على أنها ثانوية، ولكنها نقاط مهمة، وتستحق أن تكون ضمن عناصر البنية الداخلية لنقاط التنفيذ.

وينبغي أن نؤكد مرة أخرى أن هذه ليست البنية الداخلية الوحيدة لنقطة التنفيذ، في الواقع هناك ما لا يحصى من البنى أو التراكيب الداخلية التي يمكن أن تكون فعالة، غير أنه وبصرف النظر عن كيفية تركيبك لنقطة التنفيذ، فإنها يجب أن تتضمن العناصر الأربعة الواردة في هذه المنهجية البسيطة.

البنية الكلية للتنفيذ

لقد تعرفنا الآن على العناصر المهمة في عملية البناء الداخلي لنقطة التنفيذ، ولكن ينبغي التذكير بأن التنفيذ الجيد لا يقتصر فقط على البنية الداخلية لكل حجة، لأنه يتطلب بنية كلية فعالة ومؤثرة، وسنبداً هنا بالتعرض للعناصر العامة لبنية التنفيذ الجيد، ومن ثم سنخرج على المتطلبات المحددة لبنية التنفيذ للمتحدثين الأول والثاني، وكذلك المتحدث الثالث.

الشروع بالتنفيذ

ما هي الطريقة الأكثر فاعلية للشروع بالتنفيذ؟ قد تنجرف أحياناً إلى التعمق في نقطة التنفيذ الأولى، لكن هذا قد يتسبب في بعض الإرباك لجمهورك ولحكم مناظرتك، فقد يفهمون تفنيديك في تلك النقطة بمفردها، ولكن قد لا يفهمون كيف أن نقطة التنفيذ تلك تنسجم مع بنية الموقف ككل، وكيف تنسجم تلك النقطة مع بقية نقاط التنفيذ الأخرى؟

إن أفضل طريقة للشروع في تفنيديك هي أن تركز على الصورة الكلية للقيام بهجوم مركز ودقيق على الفكرة الرئيسية (أو نقطة الضعف الرئيسية) التي يقوم عليها موقف معارضيك، والطريقة السهلة التي يمكن من خلالها تحديد هذه المقدمة هي أن تسأل نفسك: «لو كان عندي من الوقت ما يسمح لي بعرض نقطة موجزة واحدة فقط قبل أن أجلس، فماذا ستكون تلك النقطة؟»، من غير المحتمل أنك ستضيع هذا الوقت الثمين في انتقاد سطحي، أو في عرض بارع لنقطة خارج الموضوع، أو عرض



الشروع في التنفيذ



مقنع، ولكن لنقطة تفنيد سخيفة، وبكل تأكيد ستقوم باستخدام وقتك لاستهداف الخطأ الأساسي والجوهري في موقف معارضيك.

يمكن أن تكون المقدمة لتفنيدك وثيقة الصلة بنقطة تفنيد مستقلة سبق أن أعدت لها، والمهم مع ذلك هو أن تلخص مقدمتك منهجية المعارضة بالكامل، إن أسلوب تطوير مقدمة فعالة لتفنيدك شبيهه بأسلوب تطوير المقدمة الرسمية الفعالة التي شرحناها سابقاً، فكما ذكرنا أن المقدمة الرسمية يمكن أن تتخذ أشكالاً عدة، ولكنها يجب أن تكون توصيفاً موجزاً للموضوع كما تراه أنت، وبالمثل فإن مقدمة التفنيد يمكن أن تتخذ أشكالاً عدة، ولكنها يجب أن تكون توصيفاً موجزاً لموقف المعارضة والأساس الجوهري الذي يقوم عليه تفنيدك ومعارضتك.

التوزيع الاستراتيجي للوقت المخصص للتفنيد

في الخطوة الخامسة من الفصل الأول ناقشنا التوقيت الداخلي العام للخطاب والذي فصلنا فيه على أساس عدة عناصر مختلفة (التفنيد والحجة المستقلة والخاتمة،... الخ)، وخصصنا لكل منها وقتاً مثالياً محدداً، ومن المهم هنا أن نتناول التوقيت الداخلي للتفنيد نفسه، فليس ثمة توقيت داخلي مطلوب أو محدد لتفنيدك، ولكن هناك مبدآن عامان رئيسان:

١- يجب أن يتقدم التفنيد الأكثر أهمية على التفنيد الأقل أهمية.

٢- يجب أن يكون الوقت المخصص للتفنيد الأكثر أهمية أكبر من الوقت المخصص للتفنيد الأقل أهمية.

وسواء كان التفنيد «أكثر أهمية» أم لا، فإن هذا لا يعتمد على بساطة أو درجة إقناع نقطة التفنيد بقدر ما يعتمد على أهمية نقطة التفنيد بالنسبة للمناظرة بشكل عام- على سبيل المثال يمكن لمناظر مبتدئ أن يعتقد: «يجب أن تكون النقطة [س] هي النقطة الأولى، يمكنني أن أجعل المعارضة تبدو سخيفة جداً، وأحصل بذلك على بعض الضحكات من الجمهور على تلك النقطة». إلا أن مناظراً ذا خبرة سيميل إلى أن يفكر هكذا: «حسناً، بالتأكيد لقد حازت النقطة [س] الإعجاب وسأعرج عليها في الوقت المناسب، ولكن بيت القصيد في هذا الموضوع هو في الحقيقة النقطة [ص]، وهي أيضاً محل اهتمام الحكم ربما، ولذلك سأبدأ بتفنيدها بشكل مفصل ودقيق، ثم بعدها سأفند النقطة [س] بإيجاز لاحقاً».

إن الاستثناء الواضح لهذه القاعدة يتعلق بالتعريف الذي يمثل الأساس للمناظرة بشكل عام، ولذا فإن أي تفنيد للتعريف فإنه يعتبر النقطة الأهم بشكل تلقائي، (وهذا لا يعني أنه سيكون بالضرورة الأكثر أهمية في تحديد نتيجة المناظرة)، ولذلك إن كنت تتناول أي نقطة تتعلق بتعريف معارضيك، فيجب عليك أن تبدأ بتلك النقطة (لا تنطبق هذه القاعدة على المتحدث الأول من المعارضة الذي يقبل تعريف الموالاتة).

بنية خطاب المتحدثين الأول والثاني

هنالك بنيتان عامتان للتفنيد، أي طريقتان لتنظيم نقاط التفنيد في خطابك، إحدى هاتين البنيتين مخصصة للمتحدثين الأول والثاني، أما الأخرى فهي مخصصة للمتحدث الثالث، سنبدأ الحديث عن بنية المتحدثين الأول والثاني.

تعد الفاعلية مفتاح تنظيم التفنيد للمتحدث الأول أو الثاني، كمتحدث أول أو ثان لديك حجج مستقلة يجب أن تعرضها، ولذلك فليس لديك نفس الوقت المتاح للمتحدث الثالث الذي ليس لديه حجج مستقلة يعرضها وعلى هذا فلا يمكنك الغوص في النقطة أو استكشافها بعمق لأنك بحاجة إلى أن تفند بشكل فعال وأن تواصل الحديث لكي تعرض حججك مباشرة بعد التفنيد ولذا يحسن بك أن تبدأ ما استطعت ببعض الهجوم على المبادئ الأساسية للمعارضين، بمعنى الهجوم العام على المنهجية الكلية لمعارضيك في المناظرة.

أما إذا تعمقت في نقطة التفنيد الأولى، فإن هذا لن يفيد كثيراً، ولن يعطي سياق الصورة العامة لتفنيدك، وينبغي أن نتذكر هنا أن مهاجمة المبادئ الأساسية التي يقوم بها المتحدث الأول أو الثاني لا تحتاج إلا إلى جملة أو جملتين، ويفضل استخدام جملة واحدة كلما أمكن.

بعد هجومك على المبادئ الأساسية يمكنك التعرض لنقاط التفنيد المختلفة، وليس ثمة حاجة لعرض التفنيد كنقاط خاصة بالمتحدث الأول وأخرى بالمتحدث الثاني، وإنما يكفي أن تعطي كل نقطة مختلفة عنواناً واضحاً بحيث يتسنى للحكم والجمهور متابعة أفكارك، يجب أن يكون لديك نقطتان تفنيد أو ثلاث أو أربع، أما أكثر من ذلك فسيصعب عليك التحكم فيها وخصوصاً في الزمن المحدود المخصص لك، إذا وجدت أن لديك أكثر من أربع نقاط تفنيد فعليك أن تحاول أن تجمع بعضها في بعض للتقليل من العدد، أو تعطي بعضاً من أفكارك للمتحدث التالي، وبالمقابل كقاعدة عامة إذا وجدت أن لديك نقطة تفنيد واحدة فقط فأنت بحاجة لأن تبحث أكثر لإضافة المزيد.

أخيراً، بعد انتهائك من التفنيد يمكنك الانتقال إلى حججك المستقلة، كمتحدث أول في المعارضة هذا يعني عرض موقف فريقك قبل الانتقال إلى حججك المستقلة، وكمتحدث ثان في المعارضة عليك تذكير الجمهور والحكم بإيجاز بمنهجية الموقف والتقسيم قبل عرض وإلقاء حججك، حيث يعتبر هذا التذكير مهماً كرابط ومؤشر للوحدة العضوية في منهجية موقف فريقك - على سبيل المثال يمكنك القول «طرح فريقنا الفكرة التي تقول [س]، وقد ناقش المتحدث الأول المظاهر الاجتماعية لهذا الموضوع وسأناقش هنا المظاهر الفردية للموضوع، وبالتحديد سأقدم حجتين: [ص] و [ع]، والآن لنبدأ بالحجة الأولى [ص]...» (سبق لنا أن تحدثنا عن هذه النقطة تحديداً في الخطوة الخامسة في الفصل الأول).

بنية خطاب المتحدث الثالث

يكمُن الفرق الأساسي بين المتحدثين الأول والثاني من جانب، والمتحدث الثالث من جانب آخر في أن المتحدث الثالث لا يقدم أي حجة مستقلة، بل يتوجب عليه التركيز في خطابه على التنفيذ والتلخيص، في الأساس يكون الجزء الأول من الخطاب مخصصاً للتنفيذ، وأما الجزء الثاني فيخصص للتلخيص والخاتمة.

يحدث الانتقال بين هذين الجزعين عندما يدق جرس التنبيه (على سبيل المثال في خطاب مدته ٨ دقائق يكون الانتقال بين الجزعين في دقة الجرس التي تشير إلى الدقيقة السابعة)، ويمكن الخروج عن هذا التوقيت، مثلاً يمكن أن تقضي وقتاً أكبر في التلخيص، فيكون الانتقال حينها في الدقيقة السادسة، ولكن يجب التنبيه إلى أنه لا ينبغي الخروج عن هذا التوقيت بشكل كبير، والكثير من المتحدثين الثالث وخصوصاً في المستويات الدراسية الأولى يقضون دقيقتين في التنفيذ ثم بعدها يغوصون في تقديم تلخيص معقد للغاية يقضون فيه وقتاً كبيراً دونما فائدة تذكر. هذا التصرف يعتبر ضعيفاً من الناحية الإستراتيجية وتبيداً للوقت دون جدوى، ورغم أن التلخيص مهم جداً في خطاب المتحدث الثالث إلا أنه ينبغي أن نفهم أن التلخيص الذي يستغرق خمس دقائق ليس أفضل من التلخيص الذي يستغرق دقيقة أو دقيقتين، فكمتحدث ثالث يحسن بك أن تمضي أكثر وقتك في التنفيذ.

هذا يكفي بالنسبة لهذا التوجيه العام، ولكن كيف يمكن بالتحديد تركيب بنية التنفيذ؟، سبق أن عرفنا أن التحدي الأكبر الذي يواجه المتحدثين الأول والثاني هو خلق نوع من الفاعلية والتأثير في بنية التنفيذ الذي يتقدمون به، والسبب في ذلك هو ضيق الوقت المعطى للتنفيذ، أما بالنسبة للمتحدث الثالث فالوضع مختلف نوعاً ما، لأن لديه وقتاً أكبر للتنفيذ.

ما من شك في أن الفاعلية والتأثير هما من الأهمية بمكان بالنسبة للمتحدث الثالث أيضاً، فليس من الحكمة تضييع الوقت عندما تعرض أي نقطة تنفيذ، غير أن التحدي الأكبر بالنسبة للتنفيذ الفعال الذي يتقدم به المتحدث الثالث هو الوضوح، بمعنى أنه بسبب أنك تفقد الحجج لوقت أطول فإنه ينبغي عليك أن تعطي الجمهور والحكم بعض المعالم للبنية العامة لخطابك وهذا ما نقصده بالوضوح.

قد تكون أسهل طريقة لتنظيم تنفيذك كمتحدث ثالث هي ببساطة أن تنتقل بين نقطة تنفيذ وأخرى وتقفز بشكل عشوائي من فكرة إلى أخرى، ولكن هذه المنهجية (والتي تسمى غالباً «قائمة التسوق» لنقاط التنفيذ) تفتقر إلى الوضوح الكلي، فبالرغم من أن الجمهور والحكم يمكن أن يفهموا بوضوح النقطة التي أنت بصدد تقديمها في وقت ما، إلا أنهم سيجهدون أنفسهم في محاولة رؤية الصورة الكلية لخطابك، وهذا خصوصاً غير مُجد، لأنه في الوقت الذي تصل فيه المناظرة إلى المتحدث الثالث تكون هناك حاجة ماسة جداً لعرض الصورة العامة والكلية حيث يكون الجمهور والحكم متلهفين

لسماع ذلك المتحدث الذي يوحد وينظم الأفكار والحجج والأمثلة المختلفة التي طرحت، من أجل إظهار أي الموقفين قد كسب المناظرة، ولماذا؟

ولذلك فإن أسهل وأفضل طريقة هي تجميع نقاط التنفيذ في أفكار ومفاهيم عامة، ومن ثم يمكنك تناولها فكرة بعد أخرى، مستخدماً نقاط التنفيذ المفردة لكي تبين كيف أن فريقك قد انتصر في الموضوعات الرئيسية في المناظرة، وبشكل عام، من الاستراتيجيات الأكثر فاعلية تحديد موضوعين أو ثلاثة أو أربعة موضوعات لكي تكون بمثابة مجموعات التنفيذ لديك، ولكي تقدم انطباعاً عاماً من الانسجام والاتساق والترابط، فإنه يجدر بك أن تعطي عرضاً عاماً وموجزاً للتنفيذ الذي تقدمه في خطابك، ليس فقط لنقاط التنفيذ المفردة، بل أيضاً لمجالات التنفيذ الكلية، وكما هو الحال دائماً فإن تنفيذك ينبغي أن يسبقه هجوم فعال على المبادئ المؤسسة لموقف معارضيك.

يبدو هذا وكأنه منهجية سليمة، ولكنه يثير التساؤل التالي: كيف يمكننا أن نحدد عملية تجميع نقاط التنفيذ في مجموعات؟، ليس ثمة طريقة واحدة لعمل هذا بشكل فعال ومؤثر، والطريقة الأسهل هي أن تكتب نقاط التنفيذ بشكل منفصل حال سماعك لحجج معارضيك، ومن ثم تضع بطاقات الملاحظات التي دونتها على الطاولة وبعد ذلك تقوم بتجميعها في مجموعات متشابهة - على سبيل المثال يمكن أن تجد أن لديك نقطتين تتعلقان بالأفكار الاجتماعية، وثلاثاً بالأفكار السياسية، وواحدة بالأفكار الاقتصادية، هذه الجوانب الثلاثة يمكن أن تكون هي العناوين التي تفيدك في تجميع نقاط التنفيذ، بعد أن جمعت بطاقات الملاحظات تحت عناوين معينة لا تحتاج إلا إلى كتابة بطاقة ملاحظة واحدة عن كل مجموعة، أو كل عنوان، ومن ثم تعبئة بطاقة ملاحظات واحدة لكل نقطة من نقاط العرض العام والموجز، وحينها ستكون جاهزاً للتحدث.

ليست هذه هي الطريقة الوحيدة لتجميع نقاط التنفيذ، فأحياناً يمكنك أن تجد مجموعات التنفيذ عن طريق النظر في البنية الكلية لموقف معارضيك، فربما تجد أن معارضيك قد حددوا مجموعة من الأسس يمكن من خلالها تقييم الموضوع، وفي هذه الحالة يمكنك استخدام تلك الأسس كقاعدة لتجميع نقاط التنفيذ في مجموعات متجانسة، حيث يمكنك ذلك بالقول: «لقد حدد معارضونا ثلاثة أسس للحكم على الموضوع، وأنا أود هنا أن أذكر بهذه الأسس لأوضح كيف أننا قد تغلبنا على حجج معارضينا في كل واحد منها».

كما هو الحال في ترتيب الحجج المستقلة، فإن الحجج التنفيذية يمكن ترتيبها على أساسين اثنين، وأسهل طريقة هي أن ترتب مجموعاتك (ونقاط التنفيذ الفردية في داخل هذه المجموعات) على أساس الأهمية بحيث تأتي المجموعات ذات الأهمية الأكبر أولاً، وتتبعها المجموعات ذات الأهمية الأقل.. وهكذا، وهناك طريقة أخرى وهي إيجاد ترتيب منطقي يضاهي مجموعاتك وهذه طريقة إستراتيجية لترتيب مجموعات التنفيذ ونقاط التنفيذ المفردة في إطار هذه المجموعات، وفي النهاية يجب أن ترتب نقاطك من أجل أن تأخذ بيد جمهورك وحكم مناظرتك وتقودهم بين ثنايا موضوعات المناظرة بأسلوب واضح ومنطقي.

الأسس المهمة للتفنيد

كما هو الحال في المناظرة نفسها، فإن التفنيد يعتبر جزءاً من الحياة اليومية، وسواء كنا ندرك ذلك أم لا، كلنا لدينا خبرة في إيجاد الأسباب لمعارضة حجج الآخرين ووجهات نظرهم، وفي هذا الجزء سنتعرض بشيء من التفصيل للأسس العامة التي يقوم عليها تفنيد الحجج، بطبيعة الحال لن تكون هذه الأسس قائمة شاملة ومستوفية للأسباب التي قد تجعل الحجة خاطئة، أو لكافة أسس تفنيد الحجة، غير أن تفنيدك سيتحسن بشكل كبير إذا ما راعيت هذه الأسس أثناء الاستماع بعناية لخطب معارضيك، وأثناء إعدادك للتفنيد.

اللاعلامية

تعد اللاعلامية واحدة من أبسط المشاكل التي يمكن أن يواجهها موقف ما، حتى وإن كان موقف المعارضة مقنعاً جداً فقد لا يكون هذا الموقف مؤيداً للجانب الذي يدعمونه من القضية المطروحة للمناظرة- على سبيل المثال لنفترض أن القضية: «يعتقد المجلس أنه يجب حظر بيع المأكولات غير الصحية في المدارس». يمكن لفريق الموالات أن يجادل بكل ما أوتي من قوة وحماس أن المأكولات التي تباع في آلات بيع الأطعمة في المدارس غير صحية، ولكن هذا في حد ذاته لا يبين السبب في وجوب حظر هذه المأكولات في المدارس، ولعمل مثل هذا الربط فإن الموالات بحاجة إلى أن يناقشوا السبب الذي يجعل المدارس تحديداً (وليس أولياء الأمور أو الطلاب أنفسهم) هي المسؤولة عن التأكد من أن الطلاب يتناولون أطعمة صحية.

وبالمثل، لننظر مرة أخرى إلى القضية: «يعتقد المجلس أن هناك إفراطاً في الإنفاق على الرياضة». كما سبق أن ناقشنا فإنه ليس مهماً عدد الحجج، أو الأمثلة التي يتقدم بها معارضوك ليبيّنوا أن هناك الكثير من المال ينفق على الرياضة، ولكنهم أيضاً بحاجة إلى أن يثبتوا كيف أن ذلك الكم من المال يسبب ضرراً كبيراً، وهذا هو الربط الذي نقصده.

بالرغم من أن هذا يُعد نادراً نوعاً ما، إلا أن اللاعلامية كأساس للتفنيد تعتبر من أسباب كسب المناظرات، حيث إنه إذا كان بإمكانك أن تقنع الحكم بأن موقف معارضيك يفتقر إلى المتطلبات المنطقية للقضية، فستكون لك فرصة سانحة للفوز بالمناظرة (بالافتراض طبعاً أن موقفك لا يعاني من مشاكل مشابهة!)، وفي بعض حالات اللاعلامية يمكن أن يصبح التنازل نفسه أسلوب تفنيد فعال - على سبيل المثال في المناظرة حول المأكولات غير الصحية في المدارس يمكن لفريق المعارضة أن يجادل «نوافق تماماً أن المأكولات المعلبة غير صحية، وهذا مفهوم من تسميتها على الأقل، ولكن

هذا ليس موضوع المناظرة، لأن موضوع هذه المناظرة هو ما إذا كان يصح للمدرسة أن تختار أنماط الأكل الصحي نيابة عن الطلاب....».

ينبغي التنبيه إلى أنه من السهل جداً إغفال اللاعلاقية، فغالباً ما يركز المناظرون كثيراً جداً على تنفيذ ما يقوله معارضوهم لدرجة أنهم يغفلون عن التفكير في ما لا يقوله معارضوهم - في المثال الأول الذي ذكرناه سابقاً يمكن لفريق معارضة ما أن يمضي في تفنيده مجادلاً: «إن الطعام المعبأ ليس سيئاً بهذه الدرجة». على اعتبار أن هذا هو النقيض المباشر لما يجادل به الموالية.

والقضية هنا واضحة وهي أن التنفيذ ليس مجرد تكرار حجج المعارضين بإضافة كلمة «لا». بل يجب أن تخصص وقتاً، قبل وأثناء المناظرة للنظر في ما هو مطلوب من المعارضة إثباته، وما إذا كانوا يقومون بإثباته فعلاً، وهذه هي أفضل طريقة لاكتشاف اللاعلاقية في حجج وتنفيذ المعارضين.

اللاهمية

عندما تناولنا موضوع اختبار حججك ناقشنا موضوع اللاهمية باعتباره نقطة ضعف محتملة للحجة، وبالرغم من أن الحجة أو المثال قد يكونا صحيحين إلا أنهما قد لا يمثلان القضية العامة التي تجادل حولها، وهذا سبب وجيه للتنفيذ، وأفضل أسلوب للتنفيذ في مثل هذه الحالة هو التهميش الذي يعتبر أسلوباً شائعاً من أساليب التنفيذ، غير أن التهميش بالاستبعاد يعتبر أقل شيوعاً، في الغالب الأعم يرفض المناظرون الأمثلة، أو حتى الحجج المعارضة بالقول: «إن المثل الذي ساقه معارضونا هو حالة وحيدة وفردية، أما نحن فقد عرضنا عدة أمثلة تدعم موقفنا من القضية المطروحة للمناظرة». وقد يكون الرد الأسوأ هو: «إن ذلك المثال الذي أورده معارضونا لا يعدو أن يكون الاستثناء الذي يثبت القاعدة». والسبب في كون هذه الطرق ضعيفة هو أنها تفتقر إلى شرح السبب في وجوب طرح مثال مقبول أو حجة جيدة جانباً.

لكي نهمش مثلاً على أساس أنه غير مهم، ينبغي علينا أن نوضح الفرق بين المثال والقضية المطروحة للمناظرة، ولكن ما نوع هذا التفريق الذي ينبغي أن نبينه؟، وعلى أي أساس يجب أن نحيد حجج وأمثلة معارضينا؟، والتوجيه الوحيد الذي يمكننا تقديمه هنا هو توجيه عام جداً وهو: **يجب أن يكون التحييد أو التهميش على أساس وجود هذه العلاقة السياقية من عدمه**، فمن السهل جداً أن نستبعد الأمثلة على أساس أنها ليس لها صلة بالموضوع، لننظر مثلاً إلى مناظرة حول فوائد الطاقة النووية حيث يستخدم متحدث ما مثال (تشرنوبل) للمجادلة بأن الطاقة النووية خطيرة، وأنها ليست آمنة مطلقاً، ويمكن لمحدث معارض أن يحاول أن يستبعد مثال (تشرنوبل) بالمجادلة أن (حادثة تشرنوبل) حدثت في الاتحاد السوفييتي ونحن الآن بصدد الحديث عن استخدام الطاقة النووية في الولايات المتحدة». وبالرغم من أن هذا يعتبر محاولة لاستبعاد هذا المثال أو تهميشه، إلا أن هذا لا يعتبر استراتيجية ناجحة، إذ أن الفرق بين (تشرنوبل) والمفاعلات النووية الأمريكية في العصر الحديث ليس فرقاً ذا

أهمية في سياق مناظرة حول السلامة العامة للطاقة النووية، وكان الأجدر أن يكون الرد بتوضيح الفرق على أساس الكوارث في هذا المجال: أي في مجال التكنولوجيا وإجراءات السلامة نفسها. ولهذا، فإن التهميش بالتفريق يمكن أن نلخصه في ثلاث نقاط مهمة :

- ١- التهميش طريقة فعالة من طرق تفنيد الحجج أو أمثلتها.
- ٢- لتهميش حجة أو مثال تحتاج أن تقدم أساساً يقوم عليه التفريق بين تلك الحجة أو المثال وبين الموضوع المباشر المطروح للمناظرة.
- ٣- يمكنك التفريق بين الحجج والأمثلة على أي أساس شئت، ولكن من المهم أن تختار الفرق الأكثر اتصالاً بالموضوع لكي تجعل تهميشك فعالاً.

عدم دقة الحقائق

أصبح من الحتمي في خضم الكم الهائل من الأخبار الصحفية والمعلومات المتوفرة على الشبكة العالمية «الإنترنت» والإشكاليات التي قد تصيب ذاكرة المناظرين في بعض الأحيان، أن يحدث أن يقوم معارضوك بارتكاب أخطاء معلوماتية واضحة، إن قدرتك على تصحيح هذه الأخطاء المعلوماتية لمعارضيك لا تعني أنك قد وجدت الأساس المشروع للتفنيد - على سبيل المثال لنفترض أنك تناظر في موضوع الإرهاب عموماً حيث يشير معارضوك إلى « تفجير المدمرة الأمريكية (يو إس إس كول) في الثاني عشر من شهر أكتوبر من العام ٢٠٠١م». فإن الإشارة إلى أن المدمرة تم تفجيرها في الثاني عشر من شهر أكتوبر من العام ٢٠٠٠م وليس ٢٠٠١م قد تجعلك تبدو ذكياً، ولكن هذا التصحيح في حد ذاته لا يعتبر نقطة تفنيد جيدة، فمن حق الحكم أن يقول في نفسه: «صحيح أن الفريق قد أخطأ في إعطاء التاريخ الصحيح، ولكن الحجة نفسها كانت قوية، والمعارضة لم يعترضوا عليها».

وفي المقابل لنفترض أن المناظرة كانت حول إدارة (بوش) ورد فعلها على الإرهاب، ولنفترض كذلك أن معارضيك قد جادلوا بهذه الطريقة: «إن إدارة بوش لم تفعل شيئاً إزاء تفجير المدمرة الأمريكية (يو إس إس كول) في الثاني عشر من شهر أكتوبر من العام ٢٠٠١م» فهذا نفس الخطأ المعلوماتي، ولكن في هذه الحالة للخطأ المرتكب عواقب مختلفة تماماً، يمكنك أن تجادل في هذه الحالة كما يلي: «إن المدمرة الأمريكية (يو إس إس كول) لم يتم تدميرها في الثاني عشر من أكتوبر ٢٠٠١م بل في الثاني عشر من أكتوبر ٢٠٠٠م أثناء إدارة كلينتون، ولذا فإن انتقاد معارضينا لإدارة بوش في الواقع لا ينطبق على إدارة بوش بأي حال من الأحوال». وهذا سيكون تفنيدياً قوياً - في الواقع يمكن لهذا التفنيد بحق أن يقوض تماماً القيمة الفعلية لهذا المثال.

والنقطة التي نود أن نركز عليها، والتي يجب أن تكون قد اتضحت هنا هي: **أن الأخطاء المعلوماتية أو الحقائقية لا تعد في حد ذاتها أسساً تلقائية يمكن استخدامها كأسس للتفنيد، ولكن يمكن أن تكون كذلك إذا ما كان لها تأثير كبير على الحجة التي يتقدم بها الفريق.**

وثمة نقطة أخيرة تستحق الذكر هنا، وهي أنه حتى وإن كان الخطأ المعلوماتي لا يؤثر على الحجة (وبذا لا يكون أساساً للتفنيد)، إلا أنه يمكن استخدامه كأداة فاعلة للهجوم من جانب واحد على مصداقية موقف المعارضين وروحهم المعنوية. على سبيل المثال في إحدى المناظرات ادعى متحدث أنه قبيل حرب الخليج في عام ١٩٩١م «هاتف الرئيس العراقي (صدام حسين) نظيره الأمريكي (بل كلينتون) طالبا السلام» وسواء كان هذا صحيحاً أم لا فإن المتحدث قصد بوضوح أن يقول: «الرئيس جورج بوش الأب» وليس «بل كلينتون». هذا الخطأ المعلوماتي لم يغير جوهر الحجة، ولذا لا يمكن أن يكون هذا الخطأ أساساً لتفنيد الحجة نفسها، ولكن كان لهذا الخطأ دور محوري في الهجوم على معنويات الفريق حيث رد متحدث معارض بما يلي: «أيها السيدات والسادة وكأن المتحدث يريدنا أن نصدق أن صدام حسين قد تحدث بالهاتف مع بل كلينتون حاكم أركانساس ليطلب السلام!!». إن هذا المتحدث قد أدرك أن الخطأ في إيراد المعلومات أو الحقائق مهما كان صغيراً يمكن أن يقوض مصداقية المتحدث تماماً.

التأكيدات غير المسنودة بالأدلة

سبق أن تعلمنا في الفصل الأول، أنه من الضروري أن تدعم حجتك بالأدلة، إما بالأمثلة أو بالإحصائيات، أو بأي شكل آخر من أشكال التبرير، إذا أخفقت في التبرير على حجتك أو أي مقترح آخر، فإن ما تقوله يصبح مجرد تأكيد، أو بمعنى آخر تصريح جرى بدون أي إثبات فعال، وهذا أساس جيد للتفنيد وهدف سهل للهجوم.

أن تبين أن معارضك لم يقدّم سوى بالتأكيد على شيء ما دون تقديم أي إثبات لذلك، يعتبر بداية جيدة، لكن التفنيد هو في الأساس معارضة موقف معارضيك، وليس فقط انتقاد ذلك الموقف أو تقييمه، ولذلك يجب أن تبين لماذا يعتبر تأكيد معارضيك على خطأ، وليس فقط لماذا يعتبر تأكيداً غير مدعّم بالأدلة؟ - على سبيل المثال، افترض أنك تجادل حول مزايا الرقابة على وسائل الإعلام، ولنفترض أيضاً أن معارضيك (بدون أي إثبات آخر) يقولون إن «على الحكومة أن تمنع العنف في وسائل الإعلام، لأنه يسبب أضراراً كبيرة على الناس وخصوصاً الأطفال» - يمكنك البدء بالتوضيح التالي: «كل ما فعله المعارض هو فقط التأكيد على أن العنف في وسائل الإعلام يسبب ضرراً على الناس وخصوصاً الأطفال، ولكنه لم يقدم أي دليل يدعم هذا». هذا نقد سليم ولكنه ليس ذاك النقد المؤثر الذي يدعم الموضوع.

للقيام بالتفنيد بشكل فعال، أنت بحاجة إلى أن تعارض التأكيد نفسه - على سبيل المثال يمكن أن تواصل كما يلي:

٦- سبق وأن ناقشنا الهجوم المعنوي كطريقة للشروع في التفنيد، وهذا النوع من الهجوم الذي نحن بصدد الآن هو شكل من أشكال الهجوم المعنوي. وبالرغم من أنه لا يستخدم بالضرورة في الشروع في التفنيد إلا أنه يمكن إضافته إلى أي نقطة من نقاط التفنيد.

إن صحيفة الغارديان تقول: «على مدى الـ ٧٠ عاماً الماضية تم إجراء أكثر من ١٠٠٠٠٠ دراسة حول هذا الموضوع في الولايات المتحدة الأمريكية فقط، ورغم ذلك لم يتسن لواحدة منها الوصول إلى سبب مقنع يربط بين العنف في وسائل الإعلام والسلوك العدواني»، أما فيما يتعلق بالأطفال ففي عام ١٩٨٢م قام كل من ميلافسكي وستيب وكيسيلر وروبنز بدراسة نمط الحياة وأشكال السلوك لما يقرب من ٢٤٠٠ طالب من طلاب المرحلة الابتدائية و٨٠٠ من المراهقين، وكانت النتيجة أنه ليس ثمة ارتباط كبير بين العنف في التلفزيون وأنماط السلوك.

وسواء كانت الحجة صحيحة بالفعل أم لا، فإن هذا سيكون رداً تفنيدياً فعلاً، حيث ستكون قد انتقدت معارضيك بحق على عدم التدليل على حجتهم، ولكنك أيضاً تجنبت بمهارة عالية الوقوع في نفس الفخ عن طريق تقديم الدليل المقنع على العكس.

الافتراضات الأساسية

سواء كنا ندرك ذلك أم لا، فإن كل رأي لدينا، وكل موقف وحجة نقدمها كمناظرين تقوم على العديد من الافتراضات المؤسسة لها والتي تكون غالباً غير معلنة، لماذا تصدمنا أحداث كتلك المذبحة التي وقعت في ميدان تيانمن في العاصمة الصينية بكين أو الإبادة في كوسوفو؟ السبب بصفة عامة هو أننا نؤمن أن قتل إخواننا من البشر خطأ، لماذا كانت الاتهامات بالتلاعب بأصوات الناخبين في الانتخابات الرئاسية الأمريكية عام ٢٠٠٠م مؤثرة علينا؟ السبب عموماً أننا نؤمن أن الديمقراطية شيء جيد، وأنه من الضروري أن نحترم مبادئ الانتخابات الحرة والنزيهة.

بالطبع ليس ثمة شيء خطأ في أن تعتمد الآراء والحجج والمواقف على افتراضات أساسية، وبالمثل فليس ثمة حاجة تلقائية للكشف عن هذه الافتراضات أو تبريرها، سبق أن ناقشنا الضعف الاستراتيجي الناتج عن قضاء وقت كبير في تبرير قضايا قد لا تكون محل نزاع في مناظرتك مثل قضية أن حقوق الإنسان شيء جيد، غير أنه بالرغم من أن هذه الافتراضات قد لا تكون خاطئة أساساً، إلا أنها يمكن أن تكون أساساً للتفنيد والرد لو أراد المتحدث ذلك.

هذه نقطة مهمة لأن كثيراً من المناظرين يتفخرون بالكشف عن الافتراضات المؤسسة لحجج معارضيتهم، ولكنهم لا يتبنون موقفاً واضحاً حيال هذه الافتراضات، على سبيل المثال كثيراً ما نسمع متحدثاً بالتفنيد يصرح بالتالي: «لقد افترضت المعارضة أن الديمقراطية شيء جيد، ولكنها ليست بالضرورة جيدة» هذه منهجية ضعيفة جداً، ما لم تثبت أن الديمقراطية فعلاً ليست دائماً جيدة، فإنه لا يمكنك أن تدعي أن المعارضة قد افترضوا أنها جيدة.

ولذلك فإن أهمية هذا الأساس للتفنيد أنه خيار استراتيجي بغض النظر عن رغبة فريقك في تحدي الافتراضات المؤسسة لموقف معارضيك، في بعض الحالات يكون من الضروري أن تتحدى

تلك الافتراضات، على سبيل المثال سبق أن ناقشنا مثال فريق المعارضة الذي تحدى بنجاح افتراض فريق الموالاتة القائل بأن العقاقير المنشطة للأداء في الرياضة هي بالضرورة شيء سيئ - في حالات أخرى يمكن أن يكون تحدي هذه الافتراضات منهجية ضعيفة جداً، على سبيل المثال - المناظرة حول تدخل حلف الناتو في كوسوفو يمكن أن تكون مناظرة مباشرة حول موضوع بسيط (لكنه ليس سهلاً)، ليس ثمة حاجة ماسة لتحدي الافتراض بأن حقوق الإنسان شيء جيد، حتى وإن كان التحدي قد تم بطريقة جيدة، لأن هذا يمكن أن يتسبب في جعل المناظرة نظرية ومجردة وفلسفية ومعقدة للغاية، كما أن الفريق الذي يحاول القيام بمثل هذا التحدي يعرض نفسه للعناء جراء هذا الاختيار.

هناك تذكير نهائي حول تحدي الافتراضات الأساسية وهو: عندما ناقشنا فكرة «لعب المواقف الصعبة». تحدثنا عن حكمة بسيطة وهي: **إما أن تكون مثيراً للجدل بشكل حقيقي وجوهري، وإما ألا تكون على الإطلاق.** إذا كنت ستقدم تحدياً مثيراً للجدل بشكل جوهري لافتراض أساسي لموقف معارضيك، فأنت بحاجة إلى إدراج ذلك التحدي كجزء أساسي من منهجية موقفك بشكل عام وموقف الفريق بشكل عام.

ماذا لو وجدت نفسك على الطرف المتلقي لمثل هذا التحدي؟، ما هي أفضل طريقة للتعامل مع هجوم على الافتراضات الأساسية لموقفك ككل؟، والإجابة بسيطة وهي: ينبغي أن تعود إلى مجموعة القيم والافتراضات الأساسية التي تم تحديها، وتشرح بدقة سبب دعمك لمثل هذه القيم - على سبيل المثال يمكن لمعارضيك أن يجادلوا بأن: «وسائل الإعلام العنيفة تجعل المشاهد عنيفاً، نعلم هذا بسبب الأعداد الكبيرة لجرائم العنف التي تحدث كل يوم على أيدي أولئك الذين يشاهدون أفلام العنف في التلفاز ويلعبون ألعاب العنف على الفيديو». يمكنك الرد على هذا بالمجادلة بقولك «صحيح أن كثيراً من الناس العنيفين يشاهدون برامج العنف، ولكن الكثير من الناس غير العنيفين أيضاً يشاهدون برامج العنف في وسائل الإعلام كنوع من الترفيه، ولكنهم لا يتأثرون بما يشاهدون، وعلى هذا فإن الاستنتاج المنطقي هو أن ثمة أسباباً أخرى كثيرة للعنف، وأن المنطق يقول إن الناس العنيفين يشاهدون برامج العنف لأنهم عنيفون».

السببية

الكثير من المناظرات والحجج تتضمن عنصراً يتعلق بما إذا كان شيء ما مسبباً لشيء آخر، بمعنى إمكانية وجود علاقة سببية بين شيئين، وقد سبق أن أوردنا مثالاً يتعلق بإمكانية وجود علاقة سببية بين العنف الذي يعرض في وسائل الإعلام، وبين تفشي العنف في المجتمع.

تميل الحجج المتعلقة بالسببية إلى أن تكون ذات نمط واحد، فعادة ما يكون هناك دليل بأن اتجاهين يترافقان مع بعضهما (على سبيل المثال، يمكن أن ندعي أن الناس العنيفين هم في الغالب

أناس يشاهدون العنف في وسائل الإعلام)، وهذا ما يطلق عليه مصطلح «الارتباط». يدعي فريق ما (ولنقل إنه فريق معارضيك) أن اتجاهها واحداً (مثلاً: الاتجاه الذي يشاهد وسائل الإعلام العنيفة) يسبب الاتجاه الآخر (مثلاً: الاتجاه الذي يصبح شخصاً عنيفاً)، هذا يسمى «السببية». والموضوع أساساً هو ما إذا كانت هناك علاقة سببية، أو علاقة ارتباط بين الاتجاهين أم لا.

من السهل أن نغفل عن موضوع مهم يتعلق بالسببية، وهو أساساً الاستماع إلى حجة الخصم والتفكير فيها، فعندما يقول الخصم: «حسناً، إن هذين الأمرين يترافقان عادة، ولهذا فإنه من المنطقي أن واحداً منهما يسبب الآخر». يكون ردك: «لكن ليس هذا بالضرورة صحيحاً دائماً». إن تحدي السببية المزعومة هنا يمكن أن يكون إستراتيجية تنفيذ فعالة.

إن تحديد موضوع السببية فقط ليس بالضرورة أمراً ذا جدوى، والطريقة الأكثر فاعلية للتعبير عن هذا على شكل نقطة تنفيذ هي أن تقدم تفسيراً آخر حول سبب ترافق الاتجاهين معاً، وأن تدعم ذلك التفسير - على سبيل المثال يمكن لمعارضيك أن يجادلوا «إن وسائل الإعلام العنيفة تتسبب في أن يصبح الناس عنيفين، نعرف هذا بسبب العدد الهائل من جرائم العنف التي يرتكبها أشخاص اعتادوا على مشاهدة أفلام عنيفة، ولعب ألعاب فيديو عنيفة». ويمكنك الرد على هذا كما يلي: «صحيح أن كثيراً من الناس العنيفين هم ممن يشاهدون وسائل الإعلام العنيفة، ولكن كثيراً من الناس غير العنيفين هم أيضاً ممن يشاهدون مثل هذه الأفلام كنوع من التسلية والترفيه، ولكنهم لا يعانون من أي آثار ضارة، والاستنتاج الأكثر منطقية والذي نخلص إليه هنا هو أن هناك مسببات أخرى كثيرة للعنف، وأن الأشخاص العنيفين يشاهدون العنف لأنهم عنيفون أصلاً».

التناقضات

تمثل التناقضات بدون شك أرضية خصبة للتفنيد، وقد رأينا ذلك سابقاً عندما تناولنا أهمية اختبار حججك، ولنتعرض الآن لثلاث نقاط مهمة حول التنفيذ الفعال للتناقضات.

أولاً: تكون الكثير من التناقضات واضحة وصريحة - على سبيل المثال سبق أن ناقشنا الحالة التي يتراجع فيها متحدث عن نقطة معينة، ولكن متحدثاً آخر من الفريق نفسه يحاول أن يعارض النقطة نفسها، هذا تناقض واضح، وينبغي عليك أن تشير إليه تحديداً على أنه تناقض.

ثانياً: تكون الكثير من التناقضات غير مباشرة وضمنية - على سبيل المثال سبق أن شرحنا موقف المناظرة حول أدوية الإيدز، حيث جادل متحدث أن أدوية الإيدز ذات العلامة التجارية أسوأ من الأدوية الشاملة، من الواضح أن هذا النوع من التناقض ليس ضاراً كما هو الحال في التناقض المباشر والصريح، في هذه الحالة وعلى عكس المثال السابق فإن حجة معينة لا تقوض تماماً حجة أخرى، إلا أنه مع ذلك يعتبر اضطراباً وجدير أن يشار إليه، لأن مثل هذا التناقض سيلحق الضرر على الأقل بمصادقية موقف معارضيك - (على سبيل المثال «لم يتمكن معارضونا حتى من أن يتفقوا على رأي حول ضرر هذه الأدوية»).

ثالثاً: في الغالب ليس كافياً أن تقتصر على توضيح التناقض، بل يتوجب عليك كذلك أن تعلن بوضوح موقف فريقك حيال ذلك التناقض، ولنضرب مثلاً على ذلك، في المثال المتعلق بأدوية الإيدز، كان بإمكانك أن تقول: «إن فريقنا لا يتفق مع كلا التأكيدين المتناقضين، سبق أن بينا لكم أن أدوية الإيدز يمكن أن تكون فعالة في الحد من أعراض المرض». أحياناً أنت بحاجة إلى أن تتفق مع أحد المتحدثين من الفريق المعارض - مثلاً في حالة التناقض الواضح السابق ذكره، كان بالإمكان الرد هكذا: «قال المتحدث الأول من المعارضة إن هذه الحجة ليس لها صلة بالموضوع، ولكن المتحدث الثاني من المعارضة فند هذه الحجة باستفاضة واعتبرها موضوعاً مهماً من موضوعات المناظرة، بالرغم من أننا لا نتفق مع تنفيذ المتحدث الثاني، إلا أننا نتفق معه فيما يخص تسليمه بأهمية الحجة بالنسبة لموضوع المناظرة».

التحريف

يعد التحريف طريقة سهلة للتنفيذ، وذلك ببساطة لأنه يختزل حجج معارضيك ويلوي أعناقها حتى تصبح صعبة الإدراك وواهية، ومن ثم التعامل معها وكأنها على خطأ بداهة، هناك فقط مشكلة واحدة في هذه المنهجية وهي أنها منهجية ضعيفة للغاية.

إن الغاية من التنفيذ هي الهجوم على حجج معارضيك بمعنى الحجج الفعلية لمعارضيك، أما إذا قمت بليّ أعناق الحجج وتحريفها فستجد نفسك تدحض حجة لا وجود لها، حجة أنت صنعتها جراء تحريفك، والنتيجة هي أن يصبح تنفيذك لا معنى له مطلقاً، وخصوصاً إذا ما أدرك الحكم ذلك، أو استطاع معارضوك اكتشاف مثل هذا التحريف والإشارة إليه.

أغلب المناظرين يدركون التحريفات الواضحة ويتجنبونها، إلا أنه من المهم كذلك تجنب التحريفات الخفية، مثلاً - إذا أشرت إلى أن معارضيك كانوا يقصدون شيئاً هم لم يقصدوه، وكقاعدة عامة ينبغي على معارضيك ألا يستمعوا لتنفيذك، ويجب عليهم أن يقولوا «نحن بالتأكيد لم نقل ذلك». وهذا بطبيعة الحال يكشف بوضوح التحريف الحاصل من جانبك، إلا أنه يجب عليك ألا تعطي معارضيك حتى الفرصة لكي يقولوا «ليس هذا ما قصدناه عندما قلنا ذلك». إذ أن هذا يشير إلى أن هناك تحريفاً خفياً ولكنه على كل حال خطأ، المفترض بك أن تجعل معارضيك يقولون: «نعم تلك هي بالفعل حجتنا التي أوردناها، ولكننا لم نكتشف كل تلك المشاكل فيها».

في المستويات الدنيا للمناظرة، غالباً ما يعتبر التحريف نوعاً من أنواع الغش، وغالباً ما تشعر الفرق بالانزعاج الشديد عند سماع حججهم تُحرّف على أيدي الفريق المعارض، كما أن المتحدثين في المناظرات عادة ما يطلب منهم تجنب التحريف، لأنه ليس من المناظرة في شيء، أما في المستويات المتقدمة من المناظرة فيعتبر التحريف عادةً خلافاً استراتيجياً، وعبيراً فنياً ترحب به الفرق في العادة، لأنها على يقين أن التنفيذ القائم على التحريف كالكذب ليس له رجлан، بل إنه يكون أرضية خصبة لفقدان المصداقية بالنسبة للفريق الذي يقوم به وهدفاً سهلاً للهجوم.

التعريف



والكلمة الفصل في موضوع التحريف بسيطة وسهلة، وهي: **لا تفعل! والمعنى: عليك أن تتجنب التحريف المتعمد لحجج معارضيك، ولكنها تعني كذلك أنه يجب عليك أن تكون حذراً من أن تفعل ذلك دون قصد،** غالباً ما يكون التحريف نتيجة لعدم الإنصات أكثر من كونه نتيجة لخطة مدبرة، وخالصة الكلام هنا هو أنه في كلا الحالين لن يكون التحريف في صالح الفريق الذي يقوم به.

التفنيد التراكمي

حتى الآن تناولنا أسس التفنيد منفردة، كما أنه تكوّن لدينا مفهوم أن بعض هذه الأسس تناسب الجزء «ما هو الخطأ في الحجة أو المثال؟» من البنية البسيطة للتفنيد التي ذكرناها سابقاً، إلا أننا لم نتعرض بعد لاستخدام أكثر من أساس واحد للتفنيد، بمعنى ماذا لو أن حجج معارضيك خاطئة لعدة أسباب؟ ليس ثمة مشكلة في هذا، وفي الحقيقة ينبغي أن يكون هذا أمراً إيجابياً جداً من وجهة نظرك، إن المنهجية الأبسط هي أن تتناول الأسباب المختلفة واحداً واحداً، ويكفي أن تتناول بالشرح أن حجج معارضيك تعتمد على خطأ معلوماتي، وأنها متناقضة، وأنها قائمة على أساس افتراض خاطئ.

هذه المنهجية تكون ذات فاعلية إذا كان لديك عدد من الأسس المنفصلة والمستقلة التي على أساسها يمكن أن تفند موقف معارضيك، غير أنه في الغالب تكون أسس التفنيد غير مستقلة – كل واحدة تقف خلف الأخرى في خط واحد من التكتيك الدفاعي – ناقشنا سابقاً التعريف بـ «حتى وإن» – والمنهجية التي نحن بصددنا الآن هي في الأساس جدل عام من نوع «حتى وإن». يمكنك تقديم عدد من الردود على حجج معارض ما، كل واحدة منها لا تكون ذات فائدة إلا إذا فشلت الأولى، وإذا ما عدنا إلى الاستعارة العسكرية فأنت تعرض الخط الثاني من التفنيد في حالة فشل خط الجبهة الأول، وربما يكون هناك خط ثالث أيضاً في حالة إخفاق الخط الثاني وهكذا.

لنأخذ مثلاً ملموساً على هذا – افترض أن مناظرة ما تدور حول ما إذا كانت الحرب على العراق على حق، وأن الموالاتة يجادلون أنه من وجهة نظر الولايات المتحدة وحلفائها كان العراق يشكل خطراً على السلام والاستقرار العالمي بسبب وجود خطورة حقيقية من أن العراق كان يمتلك أسلحة الدمار الشامل، وسواء كانت الحجة صحيحة أم لا، يمكنك تفنيدها بشكل فعال باستخدام الخط التكتيكي الدفاعي الموضح بالشكل التالي الذي يبين فقط خلاصة كل رد، ومن الطبيعي فإن كل تأكيد سيحتاج إلى إثبات عن طريق التفسير والتدليل.

التفريد التراكمي

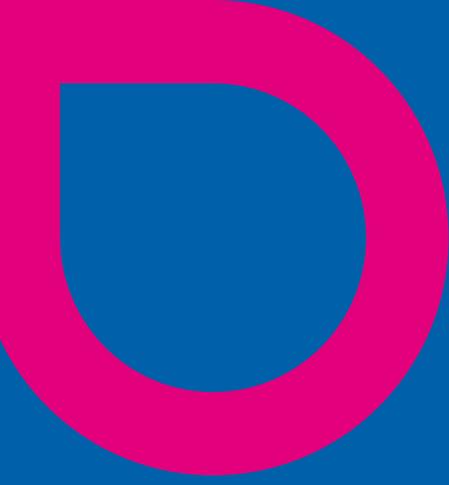


العراق لم يمتلك أسلحة الدمار الشامل، ولم يشكل مطلقاً خطراً محدقاً على أي دولة، والأكثر من ذلك أن الدليل على كل هذا كان قد اكتشف في الوقت ذاته الذي تم فيه اتخاذ قرار الغزو	
غير أنه حتى وإن سلمنا بأنه اتضح أن العراق كان لديه مثل هذه الأسلحة، أو أنه كان يحاول الحصول عليها...	فإن مهاجمة العراق لم يكن عملاً أخلاقياً، ولا ينسجم مع ردود الفعل الدولية تجاه برامج أسلحة الدمار الشامل في كل من إسرائيل وكوريا الشمالية والهند وباكستان..
إلا أنه حتى وإن نظرنا للموضوع نظرة براغماتية وعملية..	فإن الحرب لم تنجح إلا في إشاعة عدم الاستقرار في العراق، وإعطاء المزيد من الفرص للقاعدة والمشاعر الراديكالية المتأججة حول العالم، وكان ينبغي التنبه لكل هذا من قبل.

الخاتمة

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 للخوف 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 معارضيه، وكمناظر عليك أن تستغل هذه الفرصة أفضل استغلال وأن تعض عليها بالنواجذ، والنتيجة لن تقتصر على التحسن الذي ستلاحظه على أداك في المناظرة، بل إنه سيجعل مناظراتك أكثر متعة وأكثر تسلية وتشويقاً وإثارة.



الفصل الثالث

الأسلوب

مناظرات قطر
qatardebate

Member of Qatar Foundation

حتى الآن ناقشنا كلاً من الإعداد والتفنيد، وتعد الأساليب التي شرحناها ضرورية لتكوين مفاهيم سهلة وقوية، سواء كانت هذه المفاهيم منهجية موقفك أو حججك المنفردة، أو رددك على الفريق المعارض، غير أن المناظرة لا تقتصر على المفاهيم فحسب فهي أكثر من ذلك بكثير، إن المناظرة تتعلق بالعرض الفعال والمؤثر لتلك المفاهيم، في هذا الجزء من الكتاب سنتعرض بالتفصيل للأساليب والمبادئ الهامة التي تساعدك على عرض أفكارك على جمهورك بأسلوب مؤثر وفعال.

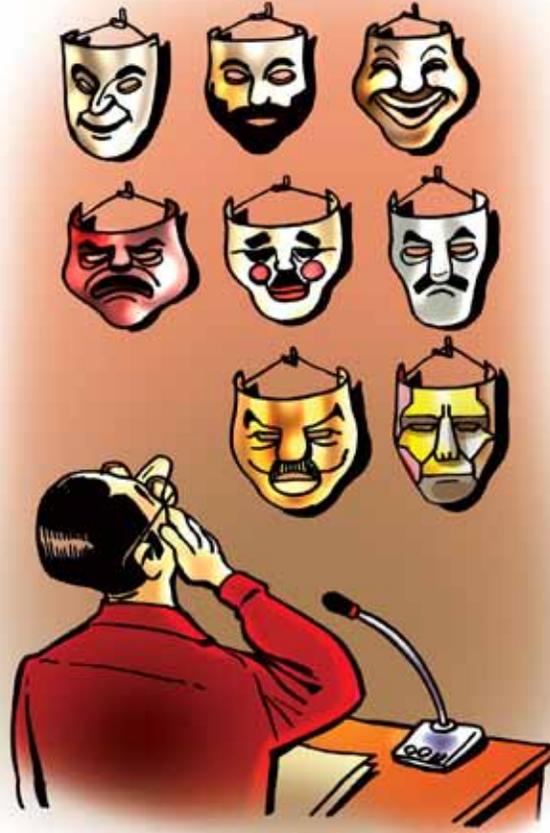
كيف تكون أنت نفسك؟

ثمة فرق أساسي بين الأسلوب (من جانب)، والمحتوى والإستراتيجية (من جانب آخر)، وبدون فهم هذا الفرق ستعرض منهجيتك وأسلوبك للكثير من المصاعب.

عندما ناقشنا المحتوى والإستراتيجية في إطار الحديث عن مبادئ الاستعداد والتفنيد ركزنا كثيراً على مفهوم «العملية». هناك أشياء يتوجب عليك العمل بها، وهناك أشياء يتوجب عليك اجتنابها، غير أن الأسلوب شيء مختلف، وأهم نقطة متعلقة بالأسلوب ليست ما ينبغي عليك فعله، وإنما من ينبغي عليك أن تكون؟ وباختصار شديد يجب أن تكون أنت نفسك وتسعى دائماً للتعبير عن نفسك فيما تقول!

كلنا له أسلوب معين في الحديث، سواء كنا ندرك ذلك أم لا، فكل واحد منا له أسلوبه المستقل الذي رافقه منذ الصغر منذ السنوات الأولى من العمر حين نطق أولى الكلمات في حياته، هذا هو أسلوبنا الطبيعي في الحديث، وهو في الوقت ذاته الأسلوب الذي نشعر بالارتياح له كثيراً عندما نتواصل مع الآخرين، ولكن مع هذا هناك عدد لا بأس به من المناظرين لا يثقون بأسلوبهم الطبيعي، وبدلاً من ذلك يتقمصون شخصية (مناظرانية) إن جاز التعبير، بمعنى أسلوب حديث مختلف تماماً يظهر فقط لأغراض المناظرة، في العادة هذا الأسلوب يتضمن إيماءات وإشارات متكلفة، ومواقف جامدة وغير مريحة، وأسلوباً مصطنعاً لنطق الكلمات يصل إلى حد التقرع والوعورة في الكلام، والمحصلة هي منهجية ضعيفة، فبدل أن تكون مقنعة تبدو وكأنها مضللة وغير حقيقية.

ولتجنب كل هذا ينبغي عليك أن تكون أنت نفسك، ولا تنسى أنه يمكنك دائماً أن تحاول أن تجعل من أسلوبك أكثر إقناعاً وجاذبية، والأفكار والتوجيهات الواردة في هذا الفصل تهدف إلى مساعدتك للوصول إلى المستوى الذي يمكنك من الاستفادة من إمكانياتك في هذا الجانب، إلا أن الهدف من التدريب في مجال الأسلوب لا يمكن أن يهدف إلى تغيير أسلوبك بالكامل، بل تكييف أسلوبك الطبيعي الذي تشعر معه بالارتياح بصورة ما ليصبح أكثر تأثيراً وإقناعاً، وهذا لا يعني



هناك عدد من المناظرين
لا يتقون بأسلوبهم الطبيعي



أنك كمتحدث يمكنك أن تقول: «أنا أتلثم بسرعة ولا أوزع نظراتي بالتساوي على الجمهور، وهذا هو أسلوبي الطبيعي»، بل ما نقصده هنا هو أنك يجب أن تستخدم هذه الأساليب بطريقة تشعر أنها طبيعية ومنسجمة مع فطرتك أنت.

العرض البصري

في البداية، قد يبدو غريباً أن نهتم بقضية العرض البصري في كتاب يتحدث عن المناظرة والجدل، ففي المحصلة النهائية يعتبر التناظر هو تصارع الحجج والبراهين والأدلة، أما الأمور المتعلقة بالعرض البصري والأمور المرئية فهي قضايا لا تتعلق مباشرة بالحجج على الإطلاق، (أو قل على الأقل ليس بنفس طريقة العرض الشفهي والكلامي)، غير أنه ينبغي التنبيه إلى أن العرض البصري يعتبر جزءاً مهماً من العرض الكلي للمتحدث، وبذلك فهو جزء لا يتجزأ من المناظرة بشكل عام، والسبب في ذلك يعود إلى أن العرض البصري للمتحدث هو جانب مهم من مصداقية المتحدث، والمتحدث الذي يبدو أنه ذو مصداقية سيكون دون شك أكثر إقناعاً.

إبدأ من البدايات الأولى

الموضوع الأول المتعلق بالعرض البصري، هو الموضوع الذي يغفل عنه كثير من المناظرين، ألا وهو السؤال: «أين ومتى أبدأ باستعمال الأسلوب؟». والإجابة على مثل هذا التساؤل هي أن أسلوبك يبدأ من اللحظة التي تصل فيها إلى منبر التحدث لإلقاء حديثك، بمعنى من بداية حديثك، أو فور الانتهاء من تقديمك، حيث يحق للحكام أن يعاقبوا المتحدث الذي يتأخر في تسلّم القاعة بعد أن يتم تقديمه للجمهور، والأمر الأكثر أهمية هو أنك بمجرد أن يتم تقديمك سيركز الجمهور أعينهم عليك، فإذا أمضيت الثلاثين ثانية التي تعقب التقديم في كتابة الملاحظات، أو ترتيب بعض بطاقات المذكرات، فمن المحتمل أنك لن تستطيع كسب ثقة الجمهور، ولذا - بتعبير أدق - إن أسلوبك يبدأ تحديداً من اللحظة التي ينادي عليك بها رئيس المناظرة^٧.

ولكن بالنظر إلى أهمية العرض البصري، فإن أفضل إجابة على هذا التساؤل هي أن أسلوبك يبدأ منذ لحظة دخولك مع فريقك إلى غرفة المناظرة - على سبيل المثال، من الشائع عند كثير من المناظرين أن يقوموا بعمل إشارات وحركات غير منضبطة، ويهزوا رؤوسهم بطريقة منفردة، ويتحدثوا بصوت مرتفع مع زملائهم في الفريق أثناء تحدث معارضيتهم للجمهور، وهذا في حد ذاته لا يعتبر تصرفاً غير مقبول فحسب، ولكنه أيضاً تصرف يقلل من مصداقية الفريق ككل.

٧- بمعنى عندما يقول رئيس المناظرة على سبيل المثال "والآن أدعو «عماد» المتحدث الثاني من فريق الموالات ليوصل عرض موقف فريقه"



أسلوبك يبدأ منذ لحظة دخولك
مع فريقك إلى غرفة المناظرة



التواصل البصري

يعد التواصل البصري (أو عدمه لتكون أكثر دقة) مشكلة كبيرة يعاني منها كثير من المناظرين وخصوصاً المناظرين المبتدئين، ونحن كبشر متعودون على النظر في وجوه من نتحدث إليهم، يستحيل أن نكون مناظرين مؤثرين دون أن نتواصل بصرياً وبطريقة فعالة مع من نناظر ومع الجمهور، وهذا يعني القيام بتواصل بصري مع أفراد معينين من الجمهور، والبقاء على ذلك التواصل البصري لفترة زمنية معينة (كتوجيه عام ما بين خمس إلى ثلاثين ثانية)، هناك العديد من الأسباب التي تجعل متحدثاً ما يفشل في القيام بالتواصل البصري الفعال:

• **قراءة الملاحظات** - سنناقش موضوع قراءة الملاحظات لاحقاً، ولكن الآن ما يهمنا هو التنبيه إلى أن القراءة وخصوصاً بين المناظرين المبتدئين، هي السبب الرئيسي لعدم القيام بالتواصل البصري المطلوب مع الجمهور.

• **التنقل بالبصر بين بطاقات الملاحظات والجمهور** - يعتقد الكثير من المناظرين أنهم يقومون بعمل تواصل بصري جيد عندما يكونون في الحقيقة ينتقلون بشكل مستمر بين النظر إلى الملاحظات في البطاقات وبين الجمهور، وهذا بدوره يترك الانطباع بأن المتحدث كان ينظر إلى الجمهور، ولكنه لم يكن يتحدث إليهم، والفرق كبير وخلصته أن هناك نظراً ولكن ليس ثمة تواصل.

• **مخاطبة المعارضة** وفي الحالات المتطرفة مخاطبتهم بضمير المخاطب المفرد أو الجمع «أنت قلت...» أو «أنتم قلتم...». وهنا يجب أن نتنبه إلى أمر مهم، وهو أنك ربما تستطيع أن تقنع الجمهور بهذا النوع من التخاطب، ولكنك نادراً ما ستتمكن من إقناع الفريق المعارض لك.

• **النظر بعيداً في أنحاء مختلفة من الغرفة** - هناك بعض المتحدثين تصل بهم الثقة بأنفسهم إلى درجة أنهم لا ينظرون إلى بطاقات المذكرات، وهذا أمر محمود ولكن ما يؤخذ على بعض هؤلاء المناظرين أنهم لا يملكون الثقة الكافية التي تمكنهم من النظر في أعين الجمهور، ولذا يشرعون في مخاطبة الجمادات داخل الغرفة مثل الأبواب والنوافذ والكراسي، وهناك نوع آخر من التواصل الوهمي يعتبر أكثر تعقيداً وتخفياً، ألا وهو قيام المتحدثين بالنظر والتحديد فوق رؤوس الجمهور في محاولة لإعطاء الانطباع بأنهم يتواصلون بصرياً مع جمهورهم دون فعل ذلك في الحقيقة، وهنا ينبغي التنبيه إلى أنه لا يمكنك خداع جمهورك.

الإيماءات

تعتبر الإيماءات جزءاً طبيعياً من تركيبية الأحاديث اليومية التي يقوم بها الناس، للتأكد من ذلك يمكنك مراقبة الناس وهم يتحدثون وخصوصاً عندما يكونون واقفين، وستجد أنهم يقومون بعمل كثير من الإيماءات والحركات حتى وإن كانوا يتحدثون في الهاتف، وهذا يعني أننا كمناظرين يجب أن نسعى لأن نبدو صادقين في كلامنا، وبمعنى آخر يجب أن نبدو طبيعيين، والإيماءات في الحديث شيء طبيعي ولذا يجب أن يكون أمراً طبيعياً أن نومي ونقوم ببعض الحركات أثناء التحدث في المناظرة.

التواصل البصري



الإيماءات





بعض المناظرين لا يمكنون الثقة الكافية
التي تمكنهم من النظر في أعين الجمهور



إن الإيماء الجيد هو القيام بالحركات الطبيعية أثناء الحديث، ولكن من الممكن أن ينحرف بعض المتحدثين إلى القيام ببعض الحركات غير الطبيعية وخصوصاً عندما يكونون متوترين، مثل الإمساك ببطاقات المذكرات بكلتا يديهم، لأن الإمساك بشيء ما قد يحد من نزعتك الطبيعية للإيماء، ولذا ينبغي عليك أن تحرر يديك كلما أمكن، ودع الحركات الطبيعية تأخذ مجراها الطبيعي.

يهتم بعض المناظرين والمدرسين والحكام بالتفاصيل الدقيقة حول كيف ينبغي عليك أن تستخدم الإيماءات والحركات؟، على سبيل المثال - الحركة المتجهة للأسفل - ينظر إليها عادة على أنها تعطي معنى السلطة، إلا أن إعطاء الإيماءات والحركات اهتماماً أكثر من اللازم عادة ما يجعل حركاتك تبدو متكلفة ومصطنعة، في الأحاديث اليومية لا ننسق حركاتنا لكي تصاهي كلماتنا، ولذا فإنه يبدو متكلفاً وغير صادق أن تولي اهتماماً كبيراً بحركات معينة أثناء حديثك، ويحسن بك أن تركز على حججك وتعطيها جل اهتمامك، وفي الوقت نفسه لا تنس موضوع الإيماءات والحركات الطبيعية.

الوقفة

كما هو الحال في الإيماء، فإن أهم مظهر من المظاهر الفعالة للوقفة هو أن تكون طبيعياً، الكثير من المتحدثين يهتمون أكثر بالتفاصيل الدقيقة لوقفاتهم، مثل موقع أقدامهم، وتوزيع قاماتهم وكذلك استقامة ظهورهم، إلا أن أكثر طريقة فعالة للوقفة الطبيعية هي ألا تهتم بوقفك على الإطلاق.

والاستثناء الوحيد من هذا هو الحركة، حيث لا توجد قاعدة تتطلب منك أن تتسمر في المكان نفسه أثناء حديثك، بإمكانك أن تتحرك حول القاعة، وفي الواقع ما دامت الحركة ليست مصطنعة، فعادة ما يكون مفيداً أن تقوم بعدة خطوات بين الحجج، غير أنه يتوجب عليك أن تتجنب الحركة المتكررة أو المشتتة للانتباه - على سبيل المثال، الكثير من المتحدثين يهتز في موضع واحد بعمل خطوات قصيرة للأمام وبعدها للخلف أو لليسار أو اليمين. وبالمثل كثير من المناظرين يدورون حول القاعة بدون هدف وغالباً بشكل متكرر، الخطوات للأمام وللخلف لن تجعلك محبوباً عند الجمهور الذي يشاهدك لمدة ثمان دقائق، إن مبدأ الحركة بسيط للغاية ومفاده: **إعمل ما بوسعك لتتحرك، ولكن انتبه لما تفعله وتحرك لهدف.**

أنماط السلوك

يقصد بأنماط السلوك في المناظرة تلك السمات المميزة، والخصائص الفردية للعرض البصري، - على سبيل المثال، يمكن أن يكون المتحدث ما إيماءة فريدة أو حركة معينة، وأنماط السلوك في حد ذاتها لا تشكل معضلة، فكل مناظر ستكون له بطبيعة الحال طريفته الخاصة في الكلام، غير أن أنماط السلوك تصبح مشكلة عندما تظهر بشكل متكرر، وفي بعض الحالات عندما يتنبه أفراد الجمهور إلى أنماط معينة من سلوك وتصرفات المتحدث فإنهم قلما يلتفتون إلى أي شيء آخر - على سبيل المثال يمكن أن يكون لديك ميل إلى النظر إلى جزء معين من الغرفة بصورة منتظمة، أو التلهي بتحريك الشعر، أو (كما ذكرنا سابقاً) عمل الحركة ذاتها بشكل متكرر.

الوقتة



يستحيل الوصول إلى قائمة متكاملة وشاملة لكل أنماط السلوك والتصرفات، والسبب في ذلك تحديداً هو أنها أمور ذات طابع خاص وشخصي جداً، ولكن يجب عليك أن تكون مدركاً لمخاطر مثل هذه الأنماط من التصرفات، وتكون متنبهاً لكل عنصر من عناصر العرض البصري التي من الممكن أن تتكرر بشكل لافت للنظر، أو أن تصبح مشتتة للانتباه.

العرض الصوتي

يتعلق العرض الصوتي بطريقة تواصلك مع الجمهور، وطريقة إلقاءك للكلمات على الجمهور.

السرعة في الكلام

ما من شك في أن أحد الموضوعات الأساسية المرتبطة بالجانب الصوتي هو موضوع «السرعة في الكلام». وأن أكبر مشكلة تواجه المتحدث هي أن يكون سريع الكلام بصورة يصعب معها الفهم، يمكن أن يخلق المتحدث أمام الجمهور إشكالية في الزمن لا تزال نظرية النسبية تحاول فهمه! بمعنى أن ما يمكن اعتباره سرعة مثالية بالنسبة لك كمتحدث، قد يكون في الواقع سريعاً بصورة لا تحتمل بالنسبة للجمهور والحكام، في البداية قد يكون من الصعوبة بمكان أن تتعرف على هذا كمتحدث، ولذا فإنه من المهم أن تعير أهمية خاصة لما يقوله الحكام أو أي فرد من أفراد الجمهور عن سرعة إلقاءك، إذا كنت بحاجة إلى أن تتمهل في كلامك، هناك على الأقل طريقتان جيدتان لعمل ذلك: أولاً: تذكر أن تبدأ ببطء، وأن تعزز الشعور بالتحدث بسرعة موزونة حسب الجمهور.

ثانياً: يحلو لكثير من المناظرين كتابة كلمة «تمهل» على بطاقات الملاحظات، وهذا في حد ذاته عامل مساعد لكي تتذكر أنك بحاجة إلى أن توازن عملية السرعة في الإلقاء، ما دمت لا تقرأ هذه الكلمة بصوت عال طبعاً!

وفي المقابل يمكن أن تكون هناك مشكلة في البطء الشديد في الكلام، ورغم أن هذا مستبعد فإنه جدير بالتنبيه، في العادة يكون هذا ناتجاً عن أن المتحدث ليس لديه ما يكفي من الكلام، أو أنه لا يفهم بشكل جيد ما ينبغي أن يقوله. من وجهة نظر المناظر (وليس الحكم) هذا موضوع محتوى، وعليه ينبغي أن تتأكد من أن لديك ما يكفي لتعرضه على الجمهور من نقاش وجدل، وأنك تفهمه بشكل جيد جملة وتفصيلاً.

حجم الصوت

يعتبر حجم الصوت عنصراً أساسياً من عناصر العرض الصوتي، وربما تكون أهم وصية متعلقة بجانب الصوت هي أنه: **يجب أن يكون حجم صوتك مناسباً لسياق الحديث نفسه** – ولنضرب مثلاً على ذلك،

إذا كنت تتحدث إلى حشد كبير في قاعة كبيرة، فمن الضروري أن تتحدث بصوت مرتفع، أما إذا كنت تخاطب مجموعة صغيرة في فصل دراسي صغير فمن الضروري أن تتقمص أسلوب الحوار الهادئ والمحادثة.

يشعر بعض المتحدثين بأنهم يحتاجون دائماً إلى أن يتحدثوا بصوت عال وبصورة هجومية لكي يظهروا أنهم واثقون بأنفسهم، وأنهم ضليعون في الموضوع، لا شك أن هذا الأسلوب يمكن أن يكون مجدياً، ولكن إذا ما استخدم بشكل متكرر وباستمرار يمكن أن تكون له آثار عكسية، بحيث يبدو المتحدث وكأنه مرتبك وفاقد السيطرة، يحسن بك تجنب إعطاء الانطباع بأنك تقحم حججك في عقول الجمهور إقحاماً، وسيكون أسلوبك أكثر تأثيراً إذا ما تحدثت بصوت هادئ تقريباً كأنك تفضي إليهم بسر مهم، ويتميز هذا الأسلوب بأنه يفرض على جمهورك التركيز أكثر فيما تقوله، ويمكن أن يفضي إلى إعطاء الانطباع بالثقة والقوة، والسبب في ذلك يعود إلى أنك في وضع مريح بصورة كافية تمكّنك من إلقاء رسالتك بنبرة هادئة ولطيفة.

وإن الغاية النهائية من حجم الصوت هي أن تعرض حديثاً جريئاً على نحو يناسب السياق، وأن تغير من حجم الصوت حسب الحاجة.

التنوع

سواء اقتنعنا بالحكمة التي تقول إن التنوع هو بهارات الحياة أم لا، فما من شك في أن التنوع يساعد بكل تأكيد على تحسين الأسلوب، يمكنك دائماً إضفاء عنصر التنوع على العرض البصري باستخدام أنواع مختلفة من الحركات والإيماءات على سبيل المثال، ولكن التنوع في الأسلوب هو أساس موضوع العرض الصوتي، ذلك لأن الرتابة هي السبب الرئيسي وراء الملل.

إن أفضل طريقة لتجنب الرتابة هي استخدام بطاقات الملاحظات بشكل فعال، أما الاكتفاء بقراءة هذه الملاحظات على الجمهور فهو أسهل طريقة للوقوع في فخ الرتابة المملة.

ولذا من المهم أن تنوع أسلوبك في العرض طوال الحديث - على سبيل المثال، يمكنك تنويع طبقة صوتك بالحديث بأسلوب حيوي ومعبر بدلاً من الحديث بشكل رتيب ومضجر، كما يمكنك كذلك تنويع الإيقاع الموسيقي لصوتك عن طريق التوقف اللحظي والتأني في الكلام. ومن المفارقة أن أفضل طريقة لاستعادة انتباه الجمهور لما تقوله هي بالتوقف اللحظي عن الكلام بين الجمل أو الحجج أو الأفكار، أخيراً تذكر دائماً **التنوع في حجم الصوت**، ليس ثمة قاعدة شافية حول كيف ومتى يمكن فعل هذا؟ غير أنه ينبغي عليك أن تهدف عموماً إلى إحداث تغييرات ملحوظة وواضحة، بدلاً من التغييرات البطيئة والمتدرجة التي قد لا يشعر بها أحد - مثلاً يمكنك أن تنهي حجة واحدة بصوت مرتفع وحاد وبعدها تتوقف للحظة، ومن ثم تشرع في عرض حججك الثانية بصوت هادئ وعقلاني.

تجم الصوت



وهذا المثال الأخير هو مثال لتغيير في الأسلوب وهذا بدوره صيغة محددة للتنوع في الطريقة يتضمن تغييراً واضحاً وملحوظاً في نقطة مهمة أثناء حديثك، إضافة إلى ذلك فإن هذا التنوع ينبغي أن يصنع أسلوبك بشكل عام، مثلاً يمكنك التغيير من التحدث بحدة وبسرعة وبعدد كبير من الإيماءات إلى الحديث ببطء وهدوء وإيماءات منضبطة أكثر، وتكون تغيرات الأسلوب أكثر شيوعاً عند الانتقال من الحجج المستقلة إلى الملخص، أو من حجة إلى أخرى، يولي بعض الحكام والمدرسين أهمية قصوى لتغيير الأسلوب، بيد أن البعض الآخر لا يهتم بهذا الموضوع كثيراً، وفي النهاية فإن تغيير الأسلوب هو شكل من أشكال التنوع المؤثر، وما ينبغي أن ننبه عليه هنا هو أن التنوع هو العنصر المهم في المناظرة لتجنب الملل والرتابة.

العرض اللغوي

غالباً ما يوصف كل من المحتوى والإستراتيجية بأنهما يكوّنان «ما تقوله». إلا أن هذا ليس صحيحاً بدرجة كبيرة لأن المحتوى والإستراتيجية في الواقع يكوّنان الأفكار التي تقف خلف ما تقول، والطريقة التي تقوم بها فعلياً باستخدام الكلمات للتعبير عن تلك الأفكار والمفاهيم ينبغي أن تفهم على أنها عنصر من عناصر الأسلوب، وهو ما نسميه هنا بالعرض اللغوي.

يستحيل أن تعلم الناس كيف يعبرون عن أفكارهم باستخدام الكلمات، لأن ذلك مهارة طبيعية يتم تعلمها واكتسابها من الصغر، ولكن هذه المهارة يمكن أن تُطوّر وتُحسّن لأغراض المناظرة.

أهمية الوضوح

يعتبر الوضوح أهم عناصر العرض اللغوي على الإطلاق، بالنسبة لكثير من المتحدثين يشير الوضوح إلى طريقة لفظ الكلمات، وهذا ليس موضوعنا هنا حيث ينبغي أن نهتم أكثر بالكلمات نفسها التي نستخدمها للتعبير عن أفكارنا، الكثير من المناظرين يستخدمون كلمات طويلة، وجملاً ملتوية لكي يبدوا مثييين للإعجاب ومؤثرين، وبذلك يجعلون خطبهم صعبة الفهم، ووعرة الاستيعاب. والعكس هو ما ينبغي فعله، فيجب عليك أن تهدف إلى أن تعبر عن أفكارك ببساطة وبوضوح كلما أمكن باستخدام لغة سهلة وسلسة وجملة قصيرة، سبق أن رأينا مثلاً لهذا عندما كنا نناقش الأسلوب الشيق والسهل لأدم سبنسر وشرحه المؤثر لحجة حول قوة السوق التي تتمتع بها شركة مايكروسوفت، والمبدأ الأساسي هنا واضح : **يجب أن يكون هدفك هو عرض موقف مؤثر، وليس استخدام كلمات وعبارات مثيرة للإعجاب**، هذا ليس له علاقة البتة بمحتوى الحجة نفسها، بالرغم من أن الحجج ينبغي أن تكون بسيطة إلا أنه ليس ثمة حاجة إلى أن تختزل أفكارك لكي تصبح مفاهيم دارجة ومبتذلة، ما يهنا هنا هو اللغة المستخدمة في التعبير عن تلك المفاهيم مهما كانت تلك المفاهيم معقدة أو غير معقدة، هناك عدد من المبادئ المهمة التي ينبغي الإشارة إليها في هذا الصدد:

• **تجنب المفردات الوعرة والمعقدة كلما كان ذلك ممكناً** - مثلاً ليس ثمة داع أن تتهم معارضيك بـ «الاستقرائية الساذجة». وبدلاً من ذلك يمكنك التعبير بأسلوب أكثر تأثيراً بقولك: «يفترض معارضونا أنه بسبب حدوث [س] في الماضي، فإنها ستستمر في الحدوث في المستقبل».

• **اشرح ما تعنيه الاختصارات**، يمكن أن تسبب الاختصارات إشكاليات كبيرة للذين لا يفهمونها من الحكام والجمهور على حد سواء، ولذلك يجب عليك أن تشرح ما يعنيه أي اختصار تستخدمه في حديثك لأول مرة، على سبيل المثال، لا يكفي أن تشير في أول مرة تستخدم مصطلح «الفاو» بذكر هذا المختصر دون شرح ما يعنيه - منظمة الأمم المتحدة للأغذية والزراعة.

• **اشرح المصطلحات الفنية المتخصصة**، يمكن أن تكون المصطلحات الفنية المتخصصة ذات قيمة مهمة وكبيرة، ولكنها في العادة تحتاج إلى شرح - على سبيل المثال، لا يكفي أبداً أن تشير إلى «الاقتصادات ذات النطاق الواسع» بل عليك أن تشرح المصطلح كذلك (انخفاض معدل التكلفة كلما اتسع نطاق الإنتاج).

• **أجب على كل الأسئلة ذات التأثير البلاغي**، يمكن أن تشكل الأسئلة البلاغية أسلوباً مهماً لتوجيه انتباه الجمهور نحو جوهر الحجة، ولكن ليس هناك أسوأ من أن تترك سؤالاً بلاغياً دون إجابة - على سبيل المثال، «كيف يمكننا بأي حال من الأحوال تبرير قتل الأبرياء العراقيين؟». إذا تركت هذا السؤال البلاغي دون إجابة كأن تقول مثلاً: «بالطبع لا يمكننا تبرير قتل الأبرياء العراقيين تحت أي ظرف من الظروف، أو عذر من الأعذار الواهية». إذا لم تجب بهذه الطريقة سيجيب معارضوك عن هذا السؤال نيابة عنك، أو بالأصح نيابة عن أنفسهم بقولهم: «يبين موقفنا تحديداً لماذا كان مبرراً قتل الأبرياء العراقيين، وذلك لتجنب ما هو أكبر بكثير من الصراع في المستقبل».

الأساليب البلاغية

في الصيغ الأخرى من التحدث أمام العامة، ينصح المتحدثون باستخدام محسنات بديعية وصور بيانية مختلفة عندما يكتبون خطبهم، على سبيل المثال - الاستخدام المتكرر للاستعارات والجناس والسجع، وليس ثمة عيب أصيل في هذه الأساليب، لكنها تجعل الأسلوب مصطنعاً ومتكلفاً، ولذلك في المناظرة يجب أن يقتصر استخدام هذه الأساليب على تلك الأجزاء من الخطاب التي يتوقع فيها الجمهور أن يسمع البيان والبلاغة وعلى وجه التحديد في المقدمة الرسمية وفي الخاتمة.

إن المناظر الذي يعرض الحجج المستقلة (أو حتى التنفيذ) بلغة متكلفة ومصطنعة سوف يجني المتاعب جزاءً مثل هذا التصرف، والسبب في ذلك يعود إلى أن هذه الحجج ستفتقر إلى الصدق والتأثير اللذين يحظى بهما التعبير الطبيعي.

إن النكتة في المناظرة سلاح ذو حدين، وإذا ما تم استخدامها بفاعلية يمكن أن تقوي تواصلك مع الجمهور، أما إذا ما استخدمت بشكل سيئ فيمكن أن تتسبب في إشاعة جو من التشويش والإرباك، وتكون المحصلة النهائية فقدان المصداقية، تُعد روح الفكاهة من الأشياء التي يصعب تعليمها ولكنها سهلة الممارسة، وفيما يلي بعض المؤشرات العامة ذات الصلة بهذا الموضوع:

- **لست بحاجة إلى نكتة**، من السهل غالباً وخصوصاً بصحبة مناظرين ظريفيين أن ترى أن النكتة جزء أساسي من المناظرة، إلا أنها في الحقيقة ليست كذلك، فبعض أعظم الخطب السياسية في التاريخ كانت خالية من أي نكتة (لك أن تتخيل الخطاب الشهير للخطيب المفوه مارتن لوثر كنج «أنا عندي حلم... في الواقع أنا عندي أحلام كثيرة... يا ترى ماذا عن الأحلام على كل حال؟». كان خالياً من كافة أشكال الفكاهة)، في العادة تتطور روح النكتة عند المناظر ويتطور معها أيضاً الإحساس بمتى يمكن استخدامها تدريجياً وعلى مر السنين، وليس ثمة حاجة للاستعجال في هذا الأمر.
- **إذا كنت تستخدم النكتة فتأكد من أنها مناسبة للسياق**، ويجب أن يكون الأسلوب موائماً للسياق كما سيأتي، وهذا أمر مهم بشكل خاص في حالة النكتة، فلو أنك مثلاً تناظر حول الرياضة أو التلفزيون فإن النكتة قد تكون مفيدة، أما إذا كنت تناظر حول الإرهاب أو العنف الأسري أو الإجهاض فإن النكتة ستكون لا محالة ممقوتة، حتى وإن استقبلها الجمهور بروح طيبة، فنادراً ما يكون لها دور إيجابي في تحسين مصداقيتك في موضوع المناظرة.
- **ليس ثمة داع لاستخدام نكات لا علاقة لها بموضوع المناظرة** - إذا لم تكن النكتة متعلقة تعلقاً مباشراً بموضوع المناظرة فنادراً ما تكون مسلية أو طريفة، قد تثير الطرافة بشكل عام نوعاً من الضحك، ولكنها لن تحسن من مصداقيتك في الموضوع والمناظرة (على سبيل المثال «إن موقف معارضينا تماماً مثل ناطحة السحاب، فيه الكثير من الثغرات!»).
- **لا تكن متهكماً** - تعلمنا في الخطوة الأولى من الفصل الأول أنه من الضروري أن تبقي على علاقات مؤدبة ومحترمة مع المعارضة، وإطلاق النكات حول الأشخاص من المعارضة قد يكون أسهل طريق لخرق هذا المبدأ.
- **أبق على جو المناظرة نظيفاً** - يفترض في النكتة أن تخفف جو المناظرة، وأن تضفي عليك وعلى حججك نوعاً من التقبل لدى الجمهور، ولكن النكات التي يصعب حتى على أفراد الجمهور تقبلها على اعتبار أنها بذئية أو وقحة لن يكون لها إلا الأثر السيئ على مصداقيتك كمتحدث.
- **تذكر أن الضحك ليس من التفنيد في شيء** - لا يهم كم عدد النكات التي أطلقتها أثناء المناظرة على موقف المعارضة ولا يهم أيضاً كم من الضحكات أطلقها الجمهور فهذا في حد ذاته ليس مؤشراً على أن حجج معارضيك خاطئة، تذكر أنه يمكنك استخدام النكتة لمساعدتك في تفنيدك ولكن لن تكون مطلقاً بديلاً للتحليل والمحااجة.

• **لا تشتت انتباهك** - من السهل جداً أن تنجرف وراء ضحكات الجمهور الذي يتلقى نكاتك بالترحيب، ولكن تذكر أنك في هذه المرحلة بالذات أمام خيارين، إما أن تتقدم بحججك (واثقاً من أن الجمهور يتجاوب بشكل إيجابي مع خطابك وأنه يستمع بعناية لما تقول)، أو أن تشرع في إطلاق المزيد من النكات، الكثير من المناظرين في مثل هذه الحالة يختارون الحل الآخر، يقول الموسيقيون: **«إذا كنت تعزف من أجل التصفيق، فذلك كل الذي ستحصل عليه»**. والشيء نفسه يمكن أن يقال عن المناظرين الذين ينجرفون وراء هذا الحماس الزائف، ويقايضون حججهم بالمزيد من النكات والضحكات.

قد يبدو هذا الطرح مثبطاً، خصوصاً أنه يذكر في جزء حول الدعابة والنكتة حيث كانت القائمة التي أوردناها للتو حول المؤشرات المهمة هي قائمة «لا تفعل». لكن هذا ينبغي ألا يُوحي بأن الدعابة أمر غير مرغوب، وأنه يجب ألا تستخدم في المناظرة، وفي الواقع كما ذكرنا سابقاً فإنه ما دامت النكتة تستخدم استخداماً فعالاً فهي بالفعل تكون إسهاماً فعالاً في الأسلوب المؤثر، والقاعدة هي: **استخدم النكتة بعناية وحرص بحيث لا تصبح أنت الضحية لتلك النكتة.**

توجيهات عامة

هناك بعض المفاهيم العامة التي لا تنطبق بشكل حصري على العرض البصري أو اللغوي أو الصوتي، ولكن هذه الموضوعات مهمة لأنها تنطبق على الأسلوب بشكل عام.

الاستخدام الفعال لبطاقات الملاحظات

يعود السبب في الغالبية العظمى من مشاكل الأسلوب بين المناظرين المبتدئين، إما بشكل مباشر أو غير مباشر، للاستخدام غير الفعال لبطاقات الملاحظة، في الأساس ستعرض نفسك للمتاعب إذا ما قرأت خطابك من بطاقات الملاحظات التي دونتها مسبقاً بدل أن تستخدم هذه البطاقات بصورة مؤثرة وفعالة للتذكير فقط بالنقاط العريضة، ومن ثم تتولى الشرح دون الالتفات إلى البطاقات، وكما رأينا فيما سبق أن القراءة من البطاقات تعوق أول ما تعوق التواصل البصري مع الجمهور، غير أن هناك مشكلة لا تقل في الأهمية وهي أن عرضك الصوتي ككل يتأثر سلباً بالاعتماد الكلي على القراءة من البطاقات، وببساطة شديدة سيعرف الجمهور والحكم من نبرة صوتك أنك تقرأ من نص معد مسبقاً، وهذه ليست مشكلة لقراء نشرة الأخبار أو السياسيين الذين يلقون مجموعة من الخطب، لأن الجمهور في كل من هذه الحالات يتوقعون هؤلاء الخطباء أن يقرؤوا، أما الجمهور والحكام في المناظرات يتفاعلون بشكل أفضل مع أولئك المناظرين الذين يجادلون بشكل فعلي وحقيقي، ولا يتفاعلون مع الذين يقرؤون الحجة من بطاقة الملاحظات، تذكر دائماً: **أن تتلعثم أثناء التعبير عن أفكارك حين تضعها في كلمات في خطابك، أفضل من أن تعرض خطاباً مثالياً وطلايقاً تقرأه بالحرف من مذكراتك.**

وهذا يكفي من الناحية النظرية - والآن كيف يمكنك تطبيق هذا في واقع الممارسة؟، إن الإجابة سهلة وهي: لا تكتب كثيراً على بطاقات الملاحظات، قد تكون الملاحظة الشائعة الأكثر إحباطاً، والتي يمكن سماعها من المناظرين هي: **«بالتأكيد أنا لن أقرأ خطابي من البطاقات كلمة كلمة ولكني سأكتبه على بطاقتي كلمة كلمة فقط للتأكد»**. وهذا لا يعني شيئاً في الواقع لأنه إذا كان خطابك مدوناً بالكامل على بطاقات فأنت حتماً ستقروه حرفاً حرفاً من البطاقات، حتى وإن تمكنت من تجنب مثل هذا فسيؤثر عرضك سلباً بسبب صعوبة استخلاص النقاط المهمة من الخطاب الذي كتب كلمة كلمة.

إذا.. ماذا ينبغي عليك أن تكتب على بطاقات الملاحظات؟، ليس ثمة إجابة سهلة على مثل هذا التساؤل، فكل مناظر له أسلوبه في تدوين الملاحظات المهمة، وله طريقته في اختصار الأفكار، غير أن المبدأ العام هو أن عليك أن تقلل من الكتابة كلما أمكن، وفي ذات الوقت الإبقاء على الأفكار المهمة في خطابك، أما ما هي تلك الأفكار؟ فمن الواضح أنها ستختلف من مناظر إلى آخر، وأغلب المناظرين الجيدين يجدون من المفيد تدوين العناوين الرئيسية والفرعية في خطبهم - على سبيل المثال في عرض حجة مستقلة يكتب معظم المناظرين الجيدين نوع الحجة، ومن ثم يدونون بعض الملاحظات المتعلقة بالبنية الداخلية للحجة على بطاقات الملاحظات، مثل بنية العنوان والأسباب والإثبات والربط الكلي، وهذا لا يعني كتابة تلك الكلمات، ولكنه يعني استخدام العناوين الفرعية للحفاظ على البنية الداخلية للحجة التي تقدمها في خطابك.

يوضح نموذج بطاقة الملاحظات التالي مثلاً بسيطاً جداً لما يمكن أن تتضمنه بطاقة تدوين الملاحظات مع العناوين الفرعية (العنوان والشرح [السبب] والأمثلة والربط الكلي) لتذكير المتحدث بالبنية الداخلية للحجة.

لست مضطراً لاستخدام هذه الصيغة من صيغ بطاقات تدوين الملاحظات وذلك لأن تنسيق بطاقة تدوين الملاحظات ينبغي أن يتناسب مع البنية الداخلية لحجتك، ولذا من الضروري أن تفكر ملياً بهذا على أساس كل حجة بمفردها وحسب مقتضى السياق.

«العنوان»

لماذا؟

«الشرح»

مثال

«الأمثلة»

وماذا يعني هذا؟

«الربط الكلي»

هناك عبارة نسمعها كثيراً من المناظرين، وهي: «بالطبع سأدون المذكرات على بطاقات الملاحظات، ولكنني أحب أن أكتب كذلك الخطاب كاملاً كلمة كلمة على ورق آخر أولاً ومن ثم أختصره على هيئة ملاحظات ونقاط». وهذا غير صحيح لأن الملاحظات على بطاقة التدوين مصممة لاختصار الأفكار وليس لكتابة جمل بعينها، عليك أن تهتم بأن تكون حجتك واضحة ومقنعة، وليس بطرق التعبير بجمل بعينها، وعلى مستوى عملي أكثر فإن هذه المنهجية ليست سوى مضيعة للوقت، لأنه لا فائدة البتة من كتابة خطابك كلمة كلمة لتلقيه قراءة من تلك البطاقات.

وفر وقتك! إن أفضل طريقة هي أن تكتب خطابك مباشرة على بطاقات الملاحظات على هيئة نقاط عريضة، والوقت الذي توفره بعدم كتابته كاملاً كلمة كلمة يمكن أن تستفيد منه بالتدرب على إلقاء الخطاب باستخدام النقاط العامة المدونة على تلك البطاقات، الكثير من المناظرين يجدون أن أفضل طريقة للتدريب بهذه الطريقة هي التحدث أمام المرأة، وهذا يفيد أيضاً في تحسين الأساليب البصرية، واستخدام هذه الطريقة له ميزتان: لن تقتصر الفائدة في أنك ستلقي خطابك المباشر بطريقة طبيعية أكثر ومصدقية أكثر، بل ستتعدى الفائدة هذا لتطال تحسين أسلوبك في إلقاء الخطاب من مذكرات مدونة على بطاقة ملاحظات، وهاتان الميزتان لن تحظى بهما مطلقاً لو أنك كتبت خطابك كاملاً في بطاقة تدوين الملاحظات.

أهمية السياق

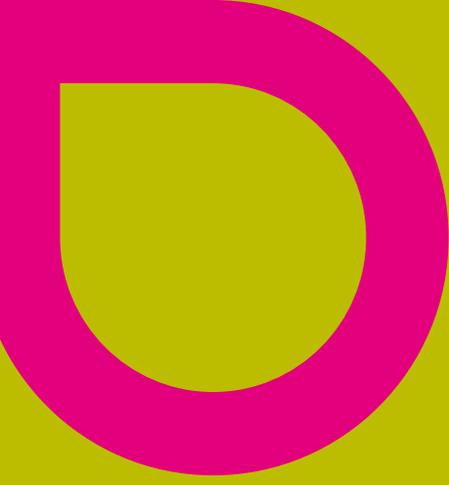
إن السياق أمر في غاية الأهمية في الأحاديث اليومية، حيث يندر أن نتحدث بالأسلوب نفسه مع صديق أو فرد من أفراد الأسرة كما نتحدث مع معلمك أو صاحب العمل الذي تعمل عنده،

وسيكون من السخف أن نسأل أي أسلوب يعتبر أحسن؟، كما أن هذا التغيير في الأسلوب يحدث في أحاديثنا اليومية العادية فإنه من باب أولى أمر أساسي في المناظرة، بالرغم من أن الخصائص الأساسية للأسلوب الجيد لا تتغير، إلا أن أسلوبك بشكل عام يجب أن يعكس سياق المناظرة، يستحيل أن يكون لشخص ما أسلوب موحد ومثالي، ذلك أن متطلبات الأسلوب الجيد ستختلف باختلاف الجمهور وباختلاف المعارضين، وباختلاف المكان والزمان والموضوع.

سبق أن تحدثنا عن مخاطر استخدام النكتة في مناظرة حول قضية جليلة أو مهيبة، والأمر هنا هو أن موضوع المناظرة يعتبر جزءاً مهماً من السياق، وعليه فإن أسلوبك يجب أن يعكس السياق إذا كنت تريد أن تكون متحدثاً ذا مصداقية.

كما سبق أن ذكرنا أيضاً أهمية السياق بالنسبة لحجم الصوت، إذا كنت تناظر أمام حشد كبير من الناس في قاعة كبيرة فسوف تستخدم طبيعة الحال صوتاً مرتفعاً وإيماءات أكثر، غير أنه إذا كنت تناظر أمام عدد محدود من الناس وفي قاعة دراسية صغيرة فإن أسلوب الصوت المرتفع لن يجعلك محبوباً عند السامعين الذين قد يشعرون بأنك تصيح فيهم بدل أن تخاطبهم، بدلاً من ذلك يحسن بك في سياق مثل هذه الحالة الثانية أن تستخدم نبرة حوارية هادئة، وحركات منضبطة أكثر. كما ينبغي ألا ننسى أن المعارضة لا شك تمثل جزءاً مهماً من سياق المناظرة، على سبيل المثال، قد تجد نفسك تناظر معارضين فكاهيين قد استحوذوا على قلوب الجمهور، وقد يغريك وضع كهذا بأن تحاول مجاراة مثل هذا الأسلوب، وهذا لن يجدي، والبديل الأفضل ربما هو أن تأخذ الاتجاه المعاكس، بمعنى التركيز على أن القضية مهمة ولا تحتمل الفكاهة، وبذا تتقدم في خطابك دون أن تعطي أي ملاحظة فكاهية.

كما هو الحال في الكثير من جوانب المناظرة يستحيل أن نجزم بالظروف التي تتطلب أشكالاً مختلفة من الأسلوب، إلا أن الفكرة الأساسية مهمة للغاية وهي: **عندما يتعلق الأمر بالأسلوب الفعال والمؤثر، فليس ثمة قالب واحد يناسب كل المقاييس، بالتأكيد ليس ثمة أسلوب يناسب كل المتحدثين ولا كل السياقات.**



الفصل الرابع

المدخلات والخطة الختامية

مناظرات قطر
qatardebate

Member of Qatar Foundation

المدخلات والخطب الختامية

المقدمة

تناولنا في الفصول الثلاثة السابقة من هذا الكتاب جوهر أسلوب التناظر الجيد حسب النموذج المتبع في الكثير من المناظرات حول العالم، ولكننا بحاجة أيضاً إلى أن نتعرض لجانبين آخرين من هذا النموذج هما المدخلات والخطب الختامية، وهذان الجانبان يغلب استخدامهما في المستويات المتقدمة من المناظرات - على سبيل المثال، أغلب مناظرات المدارس تتبع بنية بسيطة تتكون من ست خطب بدون مدخلات، إلا أن بطولة العالم لمناظرات المدارس تستخدم المدخلات والخطب الختامية. إن هذين الجانبين لا يغيّران كثيراً في خصائص أسلوب التناظر الجيد، فهما يضيفان لما سبق أن ذكرناه وليساً بديلاً عنه، ولكنهما يشكلان تحدياً معيناً بسبب أن لهما تصميمًا خاصاً بهما.

المدخلات

لابد أنه قد سبق لكل مناظر أن جلس يستمع لمعارضه يتحدث وهو يقول في قرارة نفسه «إن في ما يقوله المتحدث خطأً واضحاً وجسيماً». فتصيبه حالة من عدم التحمل وعدم الصبر حتى ينهي المتحدث خطابه، وأحياناً يصاب بالإحباط بسبب عدم قدرته على التدخل في حينه لتصحيح ما يعتقد بأنه خطأ واضح، وهنا يأتي دور المدخلات في التخفيف من هذا الإحباط بإعطاء معارضي المتحدث حقاً محدوداً في المقاطعة أو المداخلة، وإذا ما استخدمت بشكل جيد فإن المدخلات يمكن أن تحسن بشكل كبير من مستوى ومنظر المناظرة بإضفاء الروح الديناميكية والإثارة على المناظرة وجعلها شيقة لمن يشاهدها، كما أنها تكافئ المناظرين القادرين على التفكير والرد في اللحظة نفسها، بالإضافة إلى أنها تجعل المتحدثين يشعرون بأنهم دائماً تحت عين الرقيب، وأنهم تحت طائلة المساءلة على ما يقولون، كثير من المناظرين يتخوفون من القيام بعمل مدخلات لأول مرة، ولكن الغالبية العظمى منهم يتعلمون إتقان هذه المهارة باتباع عدد من الأساليب البسيطة.

ما هي المدخلات؟

المدخلات عبارة عن مقاطعات يقوم بها معارض المتحدث ويسمح بها في الجزء الأوسط من الخطاب - على سبيل المثال، في حديث من ثمان دقائق تتخللها مدخلات، يتم دق الجرس في نهاية الدقيقة الأولى وفي نهاية الدقيقة السابعة، وبين هاتين الدقيقتين للجرس يمكن القيام بعمل المدخلات، (هناك أيضاً دقتان بالجرس في تمام الدقائق الثمان تنبهان إلى نهاية الوقت المخصص للمتحدث). يقدم المناظرون المدخلات بالوقوف في أماكنهم والقول: «مداخلة». وبعدها يمكن للمتحدث أن يقبل أو يرفض المداخلة، وفي حال قبل المتحدث المداخلة فإن الذي يقوم بتقديم المداخلة يسأل سؤالاً أو يقدم تصريحاً متعلقاً بحجة المتحدث، أما إذا رفض المتحدث المداخلة فإن المقدم يجلس.

تقديم المداخلات

كم عدد المداخلات التي ينبغي تقديمها؟

كقاعدة عامة ينبغي على كل متحدث أن يقدم مداخلتين أو ثلاثاً أو أربعاً لكل متحدث من الفريق المعارض، كما ينبغي عليك أن تسجل عدد المداخلات التي قدمتها أثناء كل خطاب.

والحد الأدنى المطلوب هو مداخلتين لكل فرد من أفراد الفريق لكل متحدث من الفريق المعارض، وهذا أمر ينبغي الالتزام به، لأنه في حال قُدمت مداخلة واحدة، أو لم تُقدم أي مداخلة على الإطلاق فإنه يحق للحكم أن يستقطع من العلامات، ولذا عليك أن تقدم ما لا يقل عن مداخلتين كحد أدنى، وهذا هو أحد الأسباب التي تجعل الكثير من المناظرين يركزون على قضية الوقت في المناظرة لأنه بتوقيت خطب معارضيهم يتسنى لهم معرفة كم يتبقى من الوقت لتقديم المداخلات، والسبب في عدم تقديم المداخلات إنما يرجع أساساً إلى انعدام الثقة التي تمكن المناظر من الوقوف والمشاركة في المناظرة، وهذا التردد يمكن التغلب عليه بقليل من الممارسة والخبرة والإصرار على الكشف عن أوجه الخلل في حجج معارضيك.

أما الحد الأعلى المطلوب بشكل عام فهو عبارة عن أربع مداخلات لكل متحدث من المعارضة، ولكن يمكنك تقديم أكثر من أربع مداخلات دون أن يستدعي ذلك قيام الحكم باستقطاع أي علامة، وفي هذه الحالة يعتبر السياق الإجمالي هو الأساس المعتمد عليه في تحديد عدد المداخلات، لأنه من الضروري ألا تستخدم المداخلات بغرض مضايقة معارضيك - على سبيل المثال، إذا كان كل واحد من زملائك في الفريق قد قدم مداخلتين فليس هناك ما يمنعك أنت مثلاً من تقديم ست مداخلات، أما إذا قدم كل واحد من أعضاء الفريق ست مداخلات فهذا يمكن أن يفسر على أنه نوع من المضايقة للفريق المعارض.

ليس ثمة حد أعلى لعدد المداخلات التي يمكن أن يدلي بها الفريق ككل، وأما موضوع المضايقة فيتحدد أساساً في ضوء السياق لمعرفة ما إذا كنت تسبب المضايقة أم لا، مثلاً إذا قدمت الكثير من المداخلات بأسلوب مؤدب لمتحدث واثق بنفسه، فهناك احتمال ضئيل أن يعاقبك الحكم على أساس المضايقة، ولكن إذا قدم فريقك العدد نفسه من المداخلات ولكن بصوت مرتفع وهجومي حاد لمتحدث غير واثق بنفسه ومتردد فهناك احتمال كبير أن يعاقب الحكم الفريق على ذلك، وهذا لا يعني أن عليك أن تتهاون مع المتحدثين الضعفاء، فكل متحدث في فريقك له الحق في تقديم أربع مداخلات تحت أي ظرف، إلا أن هذا يعني أن السياق هو مقياس أساسي لتحديد ما إذا كنت ستقدم أكثر من أربع نقاط.

متى يجب تقديم المداخلات؟

الإجابة العامة على هذا السؤال بسيطة وهي: عندما يكون لديك ما تقوله!، وينبغي التنبيه هنا إلى أنك بوقوفك وتقديمك لمداخلة فإنك تبين أنك غير موافق على ما يقوله المتحدث، وهذا مهم حيث لا يوجد ما يسعد المتحدث أكثر من أن يظل معارضه صامتاً لفترة طويلة أثناء خطابه، ولذا فإنه من الضروري تقديم مداخلات أثناء طرح المتحدث لحججه المستقلة والتفنيديّة.

وعليك ألا تقدم مداخلات بغرض أن ترفض، فبعض المناظرين يفعلون هذا عندما يقدمون مداخلات في أوقات لا يتوقع أن يتقبلها المتحدث مثلاً مباشرة بعد الدقيقة الأولى أو قبيل الدقيقة الثامنة، وهذه أوقات يحتمل أن يرفض فيها المتحدث قبول المداخلات، أو عندما يقدمون مداخلات بأسلوب متعال وهجومي، صحيح أن هذه الأساليب قد تقلل من فرص قبول المتحدث للمداخلة التي تريد أن تدلي بها، ولكنها لا تلغيها نهائياً، ولذا فإن تقديم مداخلات أثناء إلقاء معارضيك بحججهم المستقلة والتفنيديّة يعني بالدرجة الأولى السعي الحثيث للكشف عن المغالطات أو أوجه الخلل في تلك الحجج، ومن ثم تقديم المداخلات بتلك المغالطات.

هناك عدد محدود من الأوقات التي يتوجب عليك حينها ألا تقدم مداخلات، مثلاً حينما يكون الفريق لا يزال في طور التمهيد للمناظرة، أي عندما يكون المتحدث الأول في الفريق في طور عرض التعريف والفكرة والتقسيم، أو عندما يكون أي متحدث في طور عرض الخطة العامة لحديثه، والسبب في هذا يعود إلى أنه ليس ما في التمهيد ما يستحق المعارضة أصلاً، وإذا كنت لا تتفق مثلاً مع التعريف الذي يقدمه المتحدث على اعتبار أنه غير معقول، فإن هذا الموضوع أكبر من أن تعبر عنه بمداخلة واحدة، كما يجب عليك ألا تقدم مداخلة إذا كنت أو أي فرد في فريقك قد قدم مداخلة للتو وتم رفضها، حيث إنه من غير المحتمل أن يتقبل المتحدث مداخلتك، كما إن هذه هي أيسر طريقة لتعطي انطباعاً بأنك تريد المضايقة ليس إلا.

كيف تقدم المداخلات؟

إن أفضل طريقة لتقديم المداخلات هي أن تقف في مكانك وتقول بتأدب: «مداخلة». وليس ثمة حاجة لأن تكون هجومياً، فلن تجعل مداخلتك مقبولة، أو تحقق شيئاً ملموساً بالوقوف باهتياج وجلبة وأن ترمي بقلمك على الطاولة، وبالمثل يقدم بعض المناظرين (وخصوصاً في المستوى الجامعي) المداخلات بوضع أيديهم على رؤوسهم ومد اليد الأخرى باتجاه المتحدث، ليس هناك حاجة لعمل هذا أيضاً، لأن هذا قد يسبب نوعاً من الارتباك والتشتيت عند الجمهور، وخصوصاً أولئك الذين لم يتعودوا على مثل هذه الأمور.

يقدم بعض المناظرين المداخلات بقول شيء آخر غير «مداخلة». على سبيل المثال بعض المتحدثين يقولون: «نقطة خلاف». أو «نقطة تحريف». أو «نقطة خطأ معلوماتي». إلا أن هذه المنهجية غير

مقبولة وخاطئة لأنك بقول مثل هذه العبارات تفرض المداخلة فرضاً، ومن حق المتحدث أن يقبل أو يرفض المداخلة، وليس من حق مقدم المداخلة أن يفرض فكرة معينة على المناظرة، والأكثر من ذلك أن مثل هذا القول لن يزيد من شعبيتك في أعين الجمهور والحكم لأنهم سيرون فيك شخصاً يُجبر قواعد المناظر حسب هواه.

قد يقدم أكثر من فرد من أفراد فريقك أحياناً مداخلة في الوقت ذاته، في مثل هذه الحالة يجب أن يتم بأسلوب هادئ وسريع تحديد من الذي يمكنه تقديم المداخلة والسماح لذلك الشخص بالوقوف لتقديم المداخلة - على سبيل المثال، قد يكون أحد الذين قدموا مداخلات لم يتمكن من تقديم العدد الكافي من المداخلات، أو أن لديه مداخلة قوية، في هذه الحالة يجب اتخاذ قرار سريع وعاجل لتجنب الارتباك والحرص الذي قد يحصل عندما يجيب المتحدث بالقبول لطرح المداخلة بقوله «نعم تفضل». بينما يجد الفريق نفسه يتخبط في قراره حول من الذي يجب أن يطرح المداخلة.

كيف يمكن تقديم مداخلة حالما يتم قبولها من المتحدث؟

هناك عدد من الأساليب المهمة لطرح المداخلات، وهي:

- بالرغم من اسمها الاصطلاحي «نقاط المعلومات» إلا أنه ليس من الضروري أن تتضمن المداخلة أي معلومة، حيث بإمكانك أن تستهدف في مداخلتك حقائق أو إحصائيات ذكرها المعارض أو تهاجم منطق موقف المعارضين، أو أي شيء آخر له علاقة.
- يجب أن يكون للمداخلة صلة بما يقوله المتحدث في وقت طرح المداخلة أو قبيل ذلك مباشرة، يعتبر بعض المناظرين والمدربين أنه من حسن التصرف أن تسأل المداخلة عن شيء ورد سابقاً في وقت مبكر من كلام المتحدث بهدف التشويش على توقيت المتحدث وإستراتيجيته، غير أن هذه المنهجية تنطوي على المخاطرة بإرباك المناظرة من غير ضرورة، وإلحاق الضرر بمصداقيتك لأنها قد تعطي انطباعاً بأنك لم تكن متابعاً لمجريات الحديث.
- عليك أن تصوغ مداخلتك على هيئة سؤال، لأن السؤال يتطلب إجابة من المتحدث، كما أنه يساعد في توضيح المداخلة بشكل أفضل، على سبيل المثال افترض أن متحدثاً ما يناقش الفوائد العظيمة التي يوفرها الإنترنت للعالم النامي، واحدة من المداخلات يمكن أن تكون كما يلي: «إن ما يقرب من ٨٠ في المائة من سكان العالم لم يتمكنوا حتى الآن من استخدام الهاتف فضلاً عن الإنترنت». ولكن النقطة الأكثر تأثيراً يمكن أن تكون كما يلي: «أنت تقول إن الإنترنت سيجلب فوائد عظيمة للناس في دول العالم النامي، فكيف ينسجم هذا مع حقيقة أن ما يقرب من ٨٠ في المائة من سكان العالم لم يستخدموا الهاتف مطلقاً حتى الآن فضلاً عن الإنترنت».
- حاول ألا تطرح أسئلة تسمح للمتحدث بأن يستفيض في ذكر مزايا موقف معارضيك، لأن هذا الخطأ عادة ما يحدث إذا كانت مداخلتك عامة جداً، على سبيل المثال أن تسأل السؤال التالي:

«كيف يمكنك إثبات ذلك التأكيد». مثل هذه الأسئلة تدعو معارضيك لشرح ما خططوا له لإثبات تلك التأكيدات.

• حاول أن تكون مداخلك قصيرة كلما أمكن، يمكن أن يصل طول المداخلة إلى ١٥ ثانية، حينها سيضطر الحكم أو رئيس المناظرة إلى أن يطلب من مقدم المداخلة مراعاة النظام، لكن تقديم مداخلة بسيطة ومركزة لا تتعدى خمس ثوان أكثر تأثيراً من مداخلة معقدة ومهزوزة تمتد لـ ١٥ ثانية، إذا كانت مداخلك معقدة ودقيقة بشكل خاص فينبغي عليك أن تحتفظ بها للتفنيدي.

• إن طرح مداخلة ليس معناه الشروع في حوار مع المتحدث، ولذا عليك أن تجلس فور انتهائك من طرح المداخلة، ولا تستمر في الوقوف أثناء إجابة المتحدث على مداخلك، ولا تدخل في الأخذ والرد معه.

• يجب أن تهاجم في مداخلك موقف المعارضة لا أن تدافع بها عن موقفك أنت، في بعض الأحيان (على سبيل المثال في حالة التحريف الشديد) قد تجد من الضرورة أن تدافع عن موقفك بالتوضيح والتأكيد على حجتك، غير أن هذه حالة نادرة، لأنه في الغالب الأعم تستخدم المداخلات للهجوم على موقف الخصم، وليس للدفاع عن موقفك أنت.

• لا تقدم مداخلات توضيحية، لأن مثل هذا العمل يمثل تضييعاً لفرصة الهجوم على اعتبار أن أي توضيح لن يصب إلا في مصلحة معارضيك.

• يجد الكثير من المناظرين أنه من المفيد أن يستحضروا الكلمات الافتتاحية للمداخلة في أذهانهم في الوقت الفاصل بين طرحهم للمداخلة وقبولها، وهذا بدوره أسلوب جيد يمكن أن يساعد في تقديم المداخلة بصورة دقيقة وقوية.

• بعض الأفكار تتسم بالتعقيد والجدلية لدرجة أنها لا تصلح أن تطرح في مداخلة، سبق أن تعرضنا للمزية الإستراتيجية (في بعض الأحيان) للمجادلة في قضايا مثيرة للجدل، كما ذكرنا أن هذه المواقف تحتاج إلى شرح واضح ودقيق، وعلى هذا فإن المداخلات التي من خصائصها أنها قصيرة وتتطلب نوعاً من الرد المباشر والسريع ليست هي الموضع المناسب، أو الأسلوب الأمثل لطرح تلك القضايا المعقدة والمثيرة للجدل.

• كن مستعداً لأن تشير مجدداً إلى مداخلة في وقت لاحق - على سبيل المثال يمكن أن تقول في تفنيديك شيئاً من هذا القبيل: «لقد سألت المتحدث الأول عن هذا في المداخلة وحينها كان رده [س]، غير أن هذا الرد لم يكن كافياً ولم يقدم شرحاً وافياً...».

• استخدم المداخلات للكشف عن المشاكل في موقف معارضيك، وليس كسبب إفسار إمكانية فشل معارضيك - على سبيل المثال لو أن معارضيك قد نسوا أن يفندوا الحجة الرئيسة لموقفك فاترك الموقف كما هو، يمكنك دائماً أن تذكر الجمهور والحكم بهذه الحقيقة في الخطاب الختامي أو في

خطاب المتحدث الثالث من المعارضة (إذا كنت من المعارضة طبعاً) - على سبيل المثال سيكون خطأً استراتيجياً جسيماً أن تقدم مداخلة تقول: «لم تفندوا حجتنا الرئيسية وهي [س]». لأنك إن فعلت ذلك فأنت تسلم اللعبة للخصم، حيث إن متحدثاً عاقلاً من المعارضة سيتناول الموضوع مباشرة، وبذا يتجنب معارضوك تلك المشكلة.

الاستجابة للمداخلات

كم مداخلة ينبغي عليك أن تقبل؟

مداخلتان! وليس بعد هذا من تبسيط - سيتوقع الحكام منك أن تقبل مداخلتين على الأقل ويحق لهم أن يستقطعوا العلامات إن لم تلتزم بهذا الحد الأدنى، ولكن من الناحية الإستراتيجية ليس هناك ما يدعوك إلى أن تقبل بأكثر من مداخلتين، لأن في ذلك إعطاء فرصة إضافية لمعارضيك للتحدث أكثر.

متى يجب عليك أن تقبل المداخلات؟

إن أهم مبدأ في قبول المداخلات والتعامل معها هو أن يكون زمام الأمور والسيطرة بيدك أنت كمتحدث، سيجاول معارضوك دائماً المقاطعة والمداخلة أثناء حديثك، ولن يتمكنوا من فعل ذلك عملياً إلا برضاً منك، ولذا أن يقوم معارضوك بهذه المحاولات بطريقة حادة وهجومية لا يعني بأي حال من الأحوال أن عليك التزاماً من أي نوع بالرضوخ لمثل هذه الضغوط لكي تقبل محاولاتهم، وعليك أن لا تقبل أية مداخلة إلا إذا كانت مناسبة.

كقاعدة عامة عليك أن تقبل بالمداخلات حينما تكون أنت مسيطراً على مجريات الأمور ومدركاً تماماً لما تقوله، على سبيل المثال يعتبر منتصف الحجة أو نهايتها توقيتاً ممتازاً لقبول المداخلات، وذلك لأنك تكون قد شرحت الحجة وما يتعلق بها، إن التمهيد للحجة أو التمهيد لحديثك بالكامل هو أكثر الأوقات حرجاً لقبول المداخلات، عليك أن توضح أساس موقفك أو حجتك قبل أن تسمح للمعارضة ببلبله الأمور، وبالمثل يجب ألا تقبل المداخلات أثناء التنفيذ لأن التنفيذ أساساً هو الهجوم على موقف المعارضة، وبالتالي فإن قبول مداخلات من قبلهم يمكن أن يسبب الاضطراب في تنفيذك ويجعله يبدو دفاعياً بدل أن يكون هجومياً، أخيراً في الحالات النادرة التي يمكن أن تجادل فيها بحجة ركيكة فاحذر أن تقبل أية مداخلة في ذلك الموقف، أرجو ألا تجد نفسك في مثل هذا الموقف، ولكن إن حدث مثل هذا فستكون كمن يسلم رقبتك للجزار.

كيف يمكنك رفض المداخلة؟

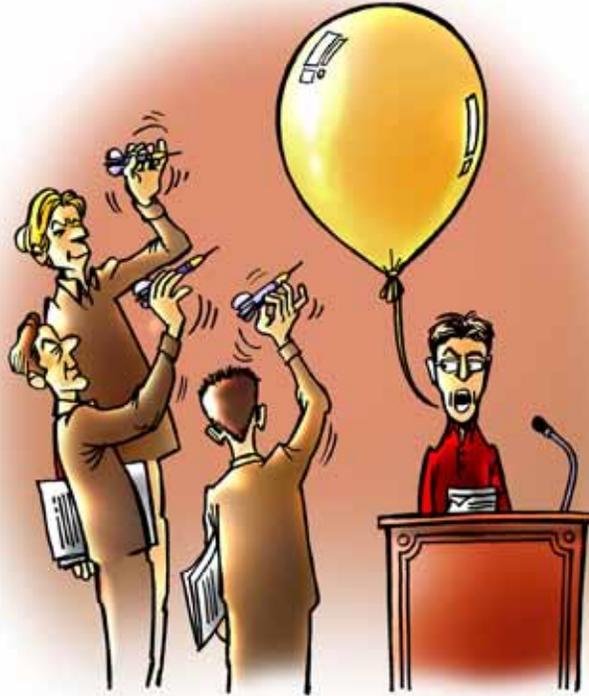
كما هو الحال في تقديم المداخلات فإن أسهل طريقة هي دائماً الأفضل، كن دائماً مؤدباً في رفض أي مداخلة، وذلك بأن تقول: «لا، شكراً». وليس هناك داع لأن تكون فظاً بأن تكتفي بالقول

المداخلات



عليك أن توضح جيتك قبل أن
تسمح للمعارضة ببلبلة الأعداء





في الحالات الفادرة التي يمكن أن تجادل فيها
بمحة ركيكة، إذر أن تقبل أية مداخلة



«لا» أو وقحاً بقولك «لا - هذه مشكلتك أنت». بشكل عام لا يحسن بك أن ترفض مداخلة بالإيماء نحو مقدم تلك المداخلة، لأن هذا قد يبدو غير مهذب وقد يسيء مقدم المداخلة تفسير هذه الحركة. لا تضيع الوقت في رفض المداخلات، على سبيل المثال إن قلت: «لا - شكراً من فضلك إجلس» أو «لا - أشكرك سبق أن أخذت دورك» في كل مرة ترفض فيها مداخلة، فإن هذا يعني أنك ستفقد الزخم والوقت المطلوبين لإلقاء حديثك، وأخيراً أكرر أن أفضل طريقة هي الطريقة الأسهل.

كيف تتقبل المداخلة وكيف تجيب عليها؟

لنفترض أنك قبلت بالمداخلة التي تقدم بها أحد أفراد المعارضة، ما الذي ينبغي عليك عمله بعد ذلك؟ يجب عليك أولاً أن تنتهي جملتك، وهذا دون شك من أهم الأساليب التي عادة ما يغفل عنها المناظرون لأنه يبدو أساسياً وبسيطاً ولكنه في غاية الأهمية، المناظرون الذين يتوقفون مباشرة للإجابة على المداخلة يعطون الانطباع بأنهم مضطربون وغير واثقين، وأنهم يسمحون لخصومهم بالإملاء عليهم ما يريدونه منهم، إن إنهاء الجملة التي كنت بصدد إنهاؤها عندما طرحت عليك المداخلة يعني أنك المسيطر على الأمور، وتعطي الانطباع بأنك ممسك بزمام الأمور.

يمكنك قبول المداخلة بالالتفات نحو المقدم والقول: «نعم». أو بأي عبارة لها نفس المعنى، وبشكل عام يعتبر من الفضاضة أن تضع ضغوطاً على مقدم المداخلة بالقول مثلاً: «وماذا ترى في [أدق التفاصيل التي يناقشها المثال المطروح]؟». وبالمثل فإنه ليس مقبولاً أن تسأل مقدم المداخلة عما تتعلق به المداخلة قبل أن تجيب بقبول المداخلة أو رفضها.

لو قدم أكثر من فرد من أفراد فريق المعارضة بالتزامن مداخلة، فاحذر أن تختار أياً منهم، ودعهم يقررون من سيقوم بتقديم المداخلة، والسبب في هذا أنك باختيارك أحدهم ستعطي انطباعاً بأنك اخترت من ترى من وجهة نظرك أنه صاحب المداخلة الأضعف، والأفضل ما دمت قد قبلت بالمداخلة بقولك «نعم». أو أي شيء مشابه لكل المتحدثين الراغبين في تقديم المداخلة في الوقت نفسه، فعليك أن تترك للمتحدثي المعارضة أن يقرروا فيما بينهم من سيتولى تقديم المداخلة.

من المهم أن تستمع بدقة لما يريد أن يقوله مقدم المداخلة، حيث ينظر كثير من المناظرين إلى المداخلات على أنها نوع من الوقت الإضافي الذي يمكن استغلاله في التأكد من الوقت الذي يحتاجونه لكي ينهوا حججهم، والتأكد من تطابق ما قالوه مع ما هو مدون في بطاقات الملاحظات، وبهذا ينشغلون عن سماع ما يمكن أن يقوله مقدم المداخلة، هناك مناظرون آخرون يقاطعون مقدم المداخلة قبل أن ينهي مداخلته بقولهم شيئاً كهذا: «نعم، نعم، أنا أفهم ذلك ولكن النقطة هي...» إذا حدث شيء كهذا فإن مقدم المداخلة ملزم بالجلوس، فبالرغم من أن للمتحدث في القاعة حق التحكم في مجريات الحديث، إلا أن مقاطعة مقدم المداخلات أسلوب ركيك وغير مجد، وبدل أن تظهر وكأنك تعرف ما سيقوله معارضك، فإنك تعطي الانطباع بأنك لا تريد أن تعرف ما سيقوله.

أحياناً قد لا تفهم فكرة مقدم المداخلة - على سبيل المثال قد يشرح مقدم المداخلة الأمور بطريقة غير واضحة، أو إذا كنت في منافسة دولية وواجهتك مشكلة في فهم لكنته مقدم المداخلة أو لهجته، ففي مثل هذه الحالة يكون من الطبيعي أن تسأل مقدم المداخلة بأن يكررها، أما إذا كانت إعادة المداخلة لن تنفع فيمكنك أن ترد هكذا: «أنا أعتقد أنك تقصد [س]، وفي هذه الحالة فإن ردي على ذلك هو [ص]».

في العادة هذا لا يحدث، لأن مقدم المداخلة عادة ما يقدم مداخلة واضحة ومفهومة وتتطلب رداً جيداً، وعلى العموم فإنه من الضروري الرد على أي مداخلة تم طرحها، كثير من المناظرين يردون على المداخلات بالإجابة على نقطة شبيهة تماماً بتلك التي طرحت كمداخلة، أو ببساطة بإعادة ذكر حجتهم الأولية، وبالرغم من أن هذا أفضل من تجاهل المداخلة تماماً، إلا أنه أقل شأناً من الاستماع المتأنّي والرد على المداخلة التي طرحت، وفي الوقت ذاته وبالرغم من ضرورة إعطاء رد جيد، فليس من الضروري أن تقدم رداً مطولاً، بل على العكس من ذلك يجب ألا تتجرف عندما ترد على مداخلة، حيث ينبغي أن تضع نصب عينيك إعطاء إجابة مؤثرة ومقنعة، ولكنها في ذات الوقت موجزة تسمح لك بأن تعود بسهولة إلى ما أعدته سابقاً.

عندما تعود إلى المسار الطبيعي للخطاب، يجب أن تنتهي ما كنت بصدده - على سبيل المثال قد تكون ذكرت شيئاً كهذا: «هذا صحيح لسببين». وذكرت سبباً واحداً فقط عندما قبلت المداخلة، من المهم بعد أن ترد على المداخلة أن تعود إلى حيث كنت وأن تبين ذلك بوضوح - على سبيل المثال يمكنك الاستمرار بهذه الطريقة: «قلت سابقاً إن هناك سببين، وقد ذكرت السبب الأول سابقاً، أما السبب الثاني فهو...».

في بعض الأحيان سيقدم معارضك مداخلة تتعلق بحجة سبق أن أوردتها، أو حجة ستوردها أنت أو متحدث آخر لاحقاً، فبدلاً من تضييع الوقت في المجادلة في مداخلة واحدة مرتين، فإن المنهجية الإستراتيجية هي أن تشير إلى الحجة الأخرى، ومن ثم تجيب بإيجاز على المداخلة - على سبيل المثال، يمكنك قول ما يلي: «سيتعرض المتحدث الثاني من فريقنا بشيء من التفصيل لهذه المداخلة، وفي الأساس سيبين لكم أن [س]...»، وهذه الاستجابة هي أفضل بكثير من أن تقتصر في قولك على: «أه آمم سيتناول المتحدث الثاني من فريقنا هذا الموضوع». لأن هذا يعطي الانطباع بأنك تتهرب من الإجابة على المداخلة.

أخيراً، ستلقى أحياناً مداخلة لا تستطيع الرد عليها، والسبب في هذا هو أن المداخلة تتعلق بمثال محدد خارج إطار معلوماتك العامة - على سبيل المثال يمكن لمعارض أن يسأل: «ما علاقة هذا بشركة دابهل للطاقة وأنشطتها في ولاية مهارشترا الهندية؟». من الواضح أن أفضل رد على مثل هذا التساؤل هو أن تشرح علاقة مداخلتك (أو عدم علاقتها) بذلك المثال، غير أنه إذا كنت لا تستطيع الإجابة على المداخلة، فإن أفضل رد هو أن ترمي الكرة مرة أخرى في ملعب المعارضة

بقولك: «لا أرى أن لشركة دابهل للطاقة علاقة مباشرة بالموضوع، ولو كان بإمكان الفريق المعارض أن يشرح لنا ما هي الأمور الهامة التي ينبغي علينا التنبيه لها فسنكون سعداء بالإجابة عليها لاحقاً». (في هذه الحالة إذا حدث وأن أوضح فريق المعارضة المداخلة في وقت لاحق، فعليك كفريق حينها أن تردوا على الحجة ومثالها في خطاب التقني التالي).

الخطب الختامية

ما هي الخطب الختامية؟

الخطب الختامية هي عبارة عن خطب تتبع الخطاب الثالث، وتتسم بأنها أقصر إلى حد كبير من الخطب الأساسية - في العادة تكون مدة الخطب الأساسية ثمان دقائق، أما الخطب الختامية فمدتها أربع دقائق، ويكون جرس التنبيه مباشرة بعد انتهاء الدقيقة الثالثة، يقوم بالخطب الختامية إما المتحدث الأول، أو المتحدث الثاني من كل فريق، كما ذكرنا سابقاً فإن الخطب الختامية تستخدم في كثير من منافسات المناظرات التي تتبع نموذج بطولة العالم لمناظرات المدارس، ولكن ليس كلها. تأخذ الخطب الختامية اتجاهاً معاكساً بحيث تبدأ المعارضة قبل الموالية، ولذا فإن فريق المعارضة تكون له خطبتان متتاليتان، خطبة المتحدث الثالث من المعارضة، وتتبعها الخطبة الختامية للمعارضة.

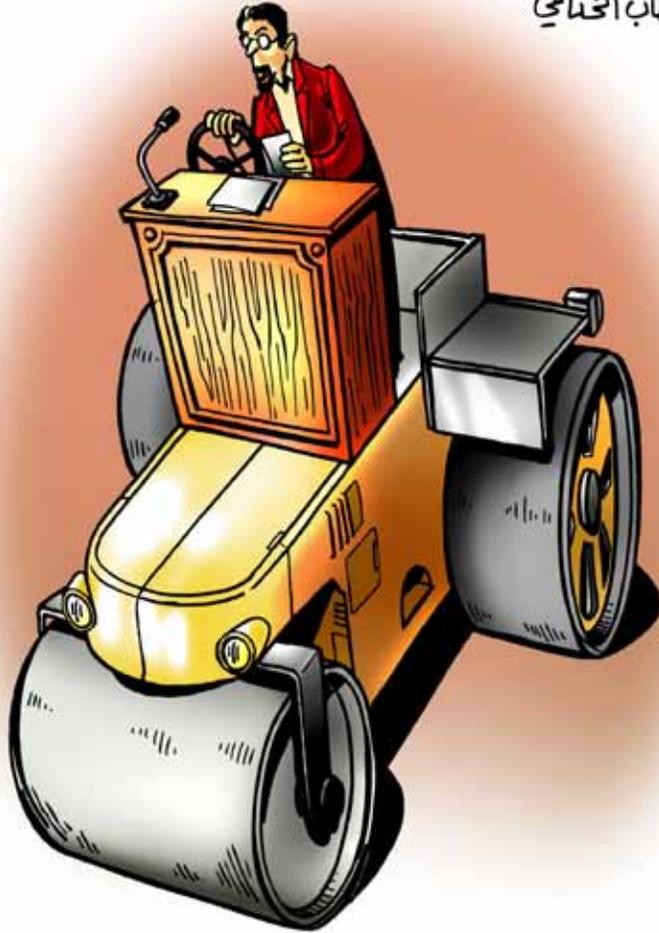
الهدف من الخطاب الختامي الجيد

قد أدركت الآن أن بعض أجزاء المناظرة يمكن أن تكون جامدة وربما تقنية بدرجة كبيرة، ولكن الخطب الختامية على العكس من ذلك تماماً، فلكي تصبح متحدثاً مفوهاً عليك أن تفهم هدف الخطاب الختامي المؤثر ودوره بدلاً من تعلم عدد كبير من القواعد.

يجب أن تكون الخطب الختامية مختلفة عن الخطب الست الأخرى في المناظرة، وبوصول المناظرة إلى الخطب الختامية تكون المناظرة قد وصلت إلى نهايتها، ولذا فإن هدف الخطاب الختامي ليس فقط كسب الحجة بقدر ما هو الوقوف وشرح كيف تسنى لفريقك كسب المناظرة، إن قول: «لقد كسبنا هذه المناظرة بسبب...» قد لا يكسبك ود الجمهور أو الحكم، لكن هذه هي الفكرة الأساسية التي تؤدي في النهاية إلى الخطاب الختامي المؤثر.

في كل الأحوال يجب عليك أن تنظر إلى الخطاب الختامي كمقابلة - بعد مباراة كرة قدم فاز فيها فريقك، يمكنك أن تؤكد على الأسباب التي جعلت فريقك يكسب، ويمكنك أيضاً أن تنتقد انتقاداً بناءً منهجية فريق المعارضة بشرح السبب الذي جعلهم يخفقون، ولكن لا يمكنك مراوغة لاعب المعارضة الذي صادف أن كان ماشياً في ذلك الوقت.

الخطاب الختامي



إن الفرق بين مراوغة لاعب المعارضة (تفنيد حجة المعارضة)، وانتقاد منهجية المعارضة يمكن أن يبدو أمراً ليس له أهمية كبيرة، ولكنه مع ذلك مهم ويمكن أن يتعزز باستخدام هذين الأسلوبين:

١- استخدم نبرة أقل حدة وأكثر تحليلاً، بمعنى أن تهتم أقل بالسبب الذي يجعل من موقفك من القضية صحيحاً، وأن تهتم أكثر بالسبب الذي جعل فريقك يكسب المناظرة.

٢- استخدم الزمن الماضي كلما أمكن، على سبيل المثال بدلاً من أن تقول «نقول أن [س]» حاول أن تقول «لقد بينا لكم أن [س]».

يمكنك أن تبين لماذا كسب فريقك المناظرة من خلال تقييم موقف معارضيك بشكل ناقد وأنت تشرح تفاصيل ذلك الموقف؟- على سبيل المثال افترض أن معارضيك قد جادلوا أن «[س] على حق» (بغض النظر عما يعنيه ذلك)، إذا كنت ستفند هذا بخطاب مستقل فستهدف إلى:

(١) انتقاد طريقة عرض الحجة.

(٢) استخدام هذا لبيان كيف أن «[س] على خطأ».

في الخطاب الختامي ستجد أن الأمر أكثر تأثيراً إذا ما ركزت على مجرد النقد كأن تقول على سبيل المثال «أكد معارضونا أن [س] على حق، ولكنهم لم يبذلوا أي جهد لإثبات هذا التأكيد، في الواقع لقد سلم متحدثهم الثالث بهذه النقطة عندما ادعى [ص]».

بنية الخطاب الختامي

ليس ثمة بنية ثابتة للخطاب الختامي، يمكنك كمتحدث بالخطاب الختامي أن تبني خطابك بأي طريقة تختارها، وليست كل بنية متساوية من حيث الجودة، فسيتم تقييم بنيتك على أساس قوة تأثيرها وفعاليتها، ولذا فإن التحليل حسب الموضوعات سيكون أفضل من التجميع العشوائي للأفكار، أغلب متحدثي الخطاب الختامي يحبون أن تكون لديهم بنية معينة يعملون على ضوئها، ولهذا فإننا سنتطرق هنا لأكثر طريقتين شيوعاً.

بغض النظر عن البنية التي تختارها، فإن أفضل طريقة للشروع في الخطاب الختامي هي: **أن تحدد موضوع المناظرة**، ذلك لأن الغرض من الخطاب الختامي هو إعطاء نظرة عامة وموجزة وبسيطة للمناظرة ككل، ولهذا فليس ثمة داع لجعله معقداً، في العادة يكون الموضوع الذي حددته في مرحلة الإعداد - على الأقل بالمعنى الواسع - هو نفسه موضوع المناظرة، ورغم أن هذا قد لا يكون مثيراً، إلا أنه طريقة آمنة للشروع في الخطاب الختامي.

والمنهجية الأبسط هي: **أن تخصص نصف الخطاب الختامي تقريباً لمناقشة موقف معارضيك، والنصف الآخر تقريباً في مناقشة موقف فريقك**، وهذا لا يعني إعطاء تقييم منصف للموقفين لأنه من الطبيعي أنك

ستنتقد موقف معارضيك انتقاداً تحليلياً عندما تلخصه، وترتكز على نقاط القوة في موقف فريقك، كما أنه من المفترض أنك عندما تلخص موقفك ستبين كيف أن موقف فريقك قد أجاب على الأسئلة، أو المشاكل التي أثارها معارضوكم.

وهناك منهجية أخرى وهي: **أن تعيد سرد المناظرة كما حدثت**، بمعنى إعطاء ملخص المناظرة خطوة خطوة، هذه المنهجية ليست شائعة لأنها قد تكون مربكة، لكنها يمكن أن تكون مؤثرة وفعالة في مناظرة يكون فيها موقف المعارضة قد تغير خلال مجريات المناظرة، أو حيث تكون الموضوعات قد تطورت بشكل تدريجي أثناء المناظرة - على سبيل المثال يمكن أن تكون هذه المنهجية أفضل طريقة لشرح كيف تغير موقف معارضيك استجابة لتنفيذ فريقك، وكيف كان هذا غير منسجم مع حجج معارضيك السابقة، ولماذا كسبتم الموضوعات الرئيسية التي كانت محل النزاع.

وهناك منهجية أكثر تعقيداً (رغم أنها ليست بالضرورة أكثر تأثيراً) وهي: **أن تبين كيف اصطدم الموقفان في كل موضوع من الموضوعات التي نوقشت أثناء المناظرة**، ويتم هذا بتخصيص الدقائق الثلاث الأولى من الخطاب الختامي في مقارنة ومقابلة الموقفين، والدقيقة الأخيرة في تقديم ملخص موقف فريقك، ومن ثم الخاتمة.

مازلنا بحاجة لأن نعرف ماذا يقصد بعبارة «المقارنة والمقابلة»، في ضوء هذه البنية، وهذه العبارة باختصار تعني الكشف عن عدد من الموضوعات الرئيسية في المناظرة، بإمكانك كمتحدث بالخطاب الختامي التنقل وتناول تلك الموضوعات، وفي داخل كل موضوع على حدة يمكنك تحديد حجة أو حجج معارضيك وتقديم الرد الممكن، إما بالنقيض الناقد أو بتوضيح كيف أجاب فريقك على تلك الحجة، وفي نهاية كل موضوع يمكنك أن تبرز باختصار أي حجج أخرى قدمها فريقك في تلك النقطة.

بعد أن تحملت عناء تقسيم المناظرة إلى موضوعات، فإنه يجدر بك الآن أن تكونَ تصوراً عاماً لتلك الموضوعات قبل عرضها وتلخيصها بعد ذلك، وبعد أن تلخص موضوعات المناظرة يمكنك أن تلخص منهجية فريقك قبل عرض خاتمة قوية ومؤثرة.

اختيار الموضوعات

يعتبر اختيار الموضوعات أو الأسس التي يقوم عليها الخطاب الختامي شبيهاً بعملية اختيار الموضوعات والجوانب التي يتعرض لها خطاب المتحدث الثالث، حتماً ستكون هناك موضوعات كثيرة في المناظرة، ولذا فلا يكفي أن تقتصر على اختيار بعض الموضوعات الأكثر أهمية من بين هذه الموضوعات، وإن فعلت ذلك فإنك ستفوت أفكاراً مهمة، بدلاً من ذلك عليك أن تقوم بتجميع موضوعات وحجج المناظرة في مجالات أو تصنيفات أكبر وأعم، تماماً كما يفعل المتحدث الثالث الجيد عندما يقوم بتجميع الحجج والموضوعات الفرعية في أطر محددة استعداداً للتنفيذ.

باعتبارك متحدث الخطاب الختامي ستقوم أنت والمتحدث الثالث بالمهمة نفسها تقريباً من حيث اختيار الموضوعات اللازمة لبنية خطابك، ويفترض بك ألا تختار الموضوعات نفسها التي اختارها المتحدث الثالث، لأنك إن فعلت ذلك فإن الخطاب الختامي سيكون نسخة مكررة من خطاب المتحدث الثالث، وهذا بالطبع ليس الهدف من الخطاب الختامي، لأن طبيعة هذا الخطاب هي عبارة عن أربع دقائق إضافية من الحديث لفريقك، فإذا كان بإمكانك الاستفادة منها في النظر إلى المناظرة من زاوية أخرى، فهناك احتمال أن تكون قد تناولت الموضوع بطريقة أكثر شمولية، وهذا لا يعني أن على المتحدث الثالث ومتحدث الخطاب الختامي مناقشة محتوى مختلف (رغم أن الخطاب الختامي بالفعل أقصر ويعرض بطريقة مختلفة نوعاً ما)، وإنما يعني أن على المتحدث الثالث ومتحدث الخطاب الختامي أن يختارا تصنيفات أو زوايا مختلفة لمناقشة المحتوى نفسه.

من المهم أن نتذكر أن الخطاب الختامي هو فرصتك الأخيرة لإقناع الحكم بأنك تستحق الفوز بالمناظرة ولهذا السبب، كما هو الحال عموماً في التنفيذ، عليك ألا تركز بالضرورة على الحجج الأكثر قوة لفريقك، أو على تلك الجوانب من المناظرة التي تشعر حيالها بالثقة، بل عليك التركيز أولاً على تلك الجوانب المهمة من المناظرة التي لا تشعر بالثقة حيالها لأنها ستكون من الأسباب الأكثر احتمالاً لخسارتك، ولهذا عليك أن توليها اهتماماً خاصاً لكي تبين كيف تم لكم كفريق التغلب في تلك الموضوعات.

وأخيراً، ابحث عن الأسباب المحددة التي يمكن أن تكون وراء خسارة معارضيك للمناظرة - على سبيل المثال، يمكن أن يكون معارضوك قد حددوا أهدافاً لم يتمكنوا هم أنفسهم من تحقيقها، أو قطعوا وعوداً بدعم نموذج لم يذكر سوى في خطاب المتحدث الأول، وبالمثل فإن معارضيك قد يكونوا تناسوا أن ينفذوا واحدة من حججكم، فعليك أن تتناول هذا لأنه قد يكون نقطة فاصلة لصالحك.

كما ذكرنا سابقاً لا يستحب أن تقول: «لقد خسر معارضونا بسبب...». بل عليك أن تبرز أي مشاكل محددة واجهها معارضوك وكانت السبب في رأيك في خسارتهم. كما يعرف المناظرون من ذوي الخبرة أنه ليس ثمة شيء يؤثر في قرار الحكم مثل الوعود التي لا تحقق، فإذا كان معارضوك قد قطعوا على أنفسهم وعوداً ولم يفوا بها عليك أن تذكر الجمهور والحكم بذلك بأوضح ما يمكن من التعبيرات.

التفاعل بين الخطاب الختامية وخطب المتحدث الثالث

ذكرنا سابقاً أن المداخلات والخطب الختامية لا تغير كثيراً من خصائص أسلوب التناظر الجيد، ولكنها مع ذلك تؤثر على البنية المثالية، وبشكل خاص فإن وجود الخطب الختامية له أثر على البنية المثلى لخطاب المتحدث الثالث.

بدون الخطب الختامية يكون المتحدث الثالث هو المتحدث الأخير في الفريق، وعليه فمسؤولية المتحدث الثالث أن يقدم ملخصاً مفصلاً لموقف الفريق، وبمعنى أدق سيكون على المتحدث الثالث أن يلخص الفكرة ومنهجية موقف الفريق، بالإضافة إلى تلخيص حجج كل متحدث على حدة.

ولكن عندما يستعان بالخطاب الختامي يصبح هو الخطاب الأخير للفريق، ولهذا فإن جل الملخص (تحديداً ملخص الحجج الفردية) ينتقل إلى متحدث الخطاب الختامي، وبذا يكون على المتحدث الثالث فقط أن يركز على التقنيدي وأن يلخص بشكل موجز للغاية الفكرة ومنهجية الموقف، وربما يذكر تقسيم الفريق (بمعنى، العناوين الخاصة بخطب المتحدثين الأول والثاني)، ويترك الملخص المفصل للحجج لمتحدث الخطاب الختامي.

الأسلوب والخطب الختامية

سبق أن تعلمنا في الفصل الثالث من هذا الكتاب أن الأسلوب يجب أن يكون مناسباً للسياق، ما يجدر أن نبرزه هنا هو سياق الخطاب الختامي، ينبغي أن يكون الخطاب الختامي تحليلاً (وليس هجومياً)، كما أنه ينبغي أن يكون مختلفاً عن خطاب المتحدث الثالث، ولهذا فإن هذا المبدأ يجب أن يحكم أسلوب الخطاب الختامي، حيث من المفترض أن تتحدث بأسلوب هادئ وعقلاني بدون الحاجة إلى رفع الصوت أو التحدث بسرعة، كما أنك في الوقت ذاته بالطبع لا تريد أن تهدد الجمهور كي ينام، ولكن تجنب فخ التوتر والاضطراب، غالباً ما يحتاج متحدث الخطاب الختامي إلى تناول نقاط كثيرة نسبياً في وقت قصير نسبياً، ولذا فإن أفضل طريقة لعمل هذا هي أن تحافظ على الهدوء وضبط النفس، وليس هناك ما هو أسهل من أن تصاب بالتوتر أثناء الخطاب الختامي، ولكن تذكر دائماً أن هذا ليس في صالحك أبداً.

أخيراً عليك أن تحاول كلما أمكن أن تقدم أسلوباً مختلفاً عن أسلوب المتحدث الثالث في فريقك، ورغم أن هذا أقل أهمية إلا أنه مفيد جداً، فكما أن التنوع في تحديد الموضوعات يعتبر تصرفاً مرحباً به، فكذلك التنوع في الأسلوب.



أسلوب الخطاب الختامي،
لا تهدد الجمهور كي ينام



مناظرات قطر
qatardebate

Member of Qatar Foundation



الفصل الخامس

التحكيم

مناظرات قطر
qatardebate

Member of Qatar Foundation

النتيجة



المقدمة

فيما سبق كان تركيزنا على أساليب وطرق المناظرة، وقد أوردنا مقترحات تتعلق بإعداد الحجج، وتنفيذ المعارضين، وأسلوب العرض المقنع للحجج، في هذا الفصل سيكون الاتجاه مختلفاً نوعاً ما لأننا سنتناول مبادئ التحكيم، وهي المهمة الصعبة التي تتطلب عمل التقييم اللازم للمتناظرين وتقرير من يستحق الفوز بالمناظرة، هذا الفصل ليس متضمناً في النسخة الإنجليزية من هذا الكتاب لأن هناك كتيبات كثيرة باللغة الإنجليزية تعنى بهذا الجانب، (على سبيل المثال يمكن لمن يريد الاستزادة في هذا الجانب الاطلاع على الموقع: www.schooldebate.com)، أما هذا الفصل فقد كتب خصيصاً لتوفير دليل للتحكيم باللغة العربية يستفيد منه المتناظرون في كافة أنحاء العالم العربي، مع الأخذ بالاعتبار أن المبادئ الواردة في هذا الفصل هي ذاتها المستخدمة في فن المناظرة بشكل عام، سواء كانت المناظرة باللغة العربية، أو باللغة الإنجليزية، أو بأي لغة أخرى.

سنناقش في هذا الفصل موضوع التحكيم بأسلوبين مختلفين إلى حد ما: الأسلوب الأول هو الأسلوب المتبع في بطولة العالم لمناظرات المدارس، أما الأسلوب الثاني فهو أسلوب مناظرات قطر المتبع في مدارس دولة قطر، والأسلوبان متطابقان إلى حد كبير كما سنرى، ويبرز الفرق الوحيد بين الأسلوبين في نظام توزيع العلامات.

صُمم هذا الفصل ليكون مكملاً للفصول السابقة من هذا الكتاب، فإذا كنت ممن يستهويه التحكيم في المناظرات، فعليك أن تفهم جيداً مبادئ المناظرة المؤثرة أولاً، هذا لا يعني أنك تحتاج أن تكون مناضراً أو مدرباً خبيراً لكي تكون حكماً جيداً، فبعض أفضل الحكام في العالم لا تتوافر لديهم الخبرة كمناظرين أو مدربين، ولكن عليك أن تفهم المبادئ والأساليب الأساسية للتناظر الجيد لكي يتسنى لك تحديد الفريق الذي يستحق الفوز في المناظرة وكذلك تقديم الملاحظات والتعليقات المفيدة لكلا الفريقين المتناظرين، ولهذا أقترح قراءة هذا الفصل بعد قراءة الفصول الأربعة السابقة من هذا الكتاب واستيعابها جيداً، كما يجب على كل حكم أن يفهم على وجه التحديد أدوار المتحدثين كما تم شرحها وتفصيلها في الخطوة الخامسة في الفصل الأول، (وكما أن المناظرين المبتدئين سيقروون فقط الأجزاء المخصصة لهم من الفصول الأربعة السابقة في هذا الكتاب، فإن الحكام الجدد يمكن أن تقتصر قراءتهم على تلك الأجزاء فقط كذلك، ويفضل أن ينتقل الحكام الجدد لقراءة الأجزاء المخصصة للمتوسط والمتقدم بعد أن يكونوا قد حكموا عدداً لا بأس به من المناظرات).

ستقوم بدورك كحكم بمهمتين أساسيتين:

- تحديد الفائز في المناظرة (ولكي يتسنى لك هذا ستقوم بإعطاء علامات لكل واحد من المتناظرين).
- تقديم الملاحظات والتعليقات المفيدة للمتناظرين، وتوضيح جوانب القوة وجوانب الضعف في أداء كل منهم، وتقديم الاقتراحات والنصائح لتحسين أداء كل من المتناظرين.

سنناقش عملية تقديم الملاحظات والتعليقات لاحقاً في هذا الفصل، أما الآن فسنركز على الدور الأول، وهو اختيار الفريق الفائز في المناظرة وتوزيع العلامات.

إن مهمة تحديد الفائز في المناظرات ليست دائماً أمراً هيناً، ولكنها رغم ذلك ليست مستحيلة، لأن مهمتك كحكم هي تحديد الفائز في مناظرة شاهدتها أنت بنفسك، وهنا يبرز جانب البساطة في الأمر، قد يتساهل الحكام في جعل بعض العوامل تؤثر على قرارهم، ولكن يجب ألا يكون لهذا التأثير وهذه العوامل أي علاقة بموضوع إعطاء العلامات واختيار الفريق الفائز، وعلى الحكم تحديداً ألا يهتم بموضوع ما إذا كان يتفق أو يختلف مع القضية المطروحة للمناظرة - ولنفترض على سبيل المثال أن القضية المطروحة للمناظرة هي: «يعتقد المجلس أنه يجب أن تكون هناك مقاعد مخصصة للنساء في البرلمان». يمكن لحكم معين أن يعتقد أن هذه فكرة جيدة، ولكن لكي يفوز فريق المعارضة مثلاً فعلى الحكم أن يتحرر من رأيه الشخصي، وألا يجعل لذلك الرأي الشخصي أي تأثير على نتيجة المناظرة، وهنا تكمن الصعوبة ربما، وقد نتقبل التحكيم من حكم يشرح قراره بما يلي: «لقد فاز بمناظرة اليوم فريق المعارضة لأنهم كانوا الأقدر على تدعيم حججهم بأسباب وجيهة ومقنعة وأمثلة واضحة وقوية، كما أن أسلوبهم في عرض الحجج وتفنيده حجج الخصم كان أكثر تأثيراً». ولكن سيكون من الصعوبة أن نتقبل الشرح التالي لقرار حكم المناظرة: «لقد نظرت في الحجج المقدمة من الفريقين، وقررت أن حصول المرأة على مقاعد مخصصة في البرلمان أمر جيد، ولهذا فإن مناظرة اليوم قد فاز بها فريق الموالاتة». والسبب في ذلك أن هذا الشرح يعتبر مثلاً واضحاً على أن الحكم أصدر قراره بناء على جانب القضية التي يؤيدها هو، وليس على أساس الفريق الذي استحق الفوز بالمناظرة، كما أن المتناظرين ليس بمقدورهم اختيار جانب القضية التي سينظرون فيه، فبالمثل يجب على الحكام ألا يسمحوا لآرائهم الشخصية حول القضية المطروحة للمناظرة أن تؤثر على حكمهم على مجريات ونتائج المناظرة.

يعتبر هذا الأمر جانباً من مبدأ عام متبع في كل من بطولة العالم لمناظرات المدارس ومناظرات قطر، ومفاده: **أن المناظرات يجب أن يتم تحكيمها بأسلوب منطقي وعقلاني**، وهذا يعني أنه حتى وإن كان الحكام لا يتفقون في الغالب مع القضايا المطروحة أو أي جانب منها، فإنهم ملزمون بتقديم الأسباب المنطقية والعقلانية للعلامات التي أعطوها لكل فريق، بالإضافة إلى القرار النهائي، على أن يكون كل هذا مرتبطاً تماماً بمجريات المناظرة كما حدثت، فمن المستساغ عقلاً ومنطقاً، على سبيل المثال، أن يتم إعطاء علامات أعلى للمتحدث بسبب أن حججه أكثر عقلانية، أو أن المتحدث يتمتع بأسلوب



دور الحكم : تحديد الفائز بالمنافسة



عرض أكثر إقناعاً، أو أنه يستخدم الأمثلة والبراهين بشكل أكثر فاعلية، إلى غير ذلك من الأسباب المنطقية، ولكن ليس من المستساغ مطلقاً أن يتم إعطاء علامات أعلى لمحدث على أساس أنه يلبس ملابس أنيقة، أو أنه اشتهر بأنه مناظر جيد، أو إلى غير ذلك من الأسباب الواهية، والقاعدة الذهبية في هذا هي: **التزم بالبدا الذي يقول: «مهمتك هي أن تقرر الفريق الذي فاز في المناظرة على أساس مجريات المناظرة التي شاهدتها أنت بنفسك، وليس على أساس مواقف مسبقة».**

معايير التحكيم

لحسن الحظ فإنه لا يطلب من الحكام أن يقرروا من يكون الفائز في أي مناظرة دون إعطائهم معايير واضحة ترشدتهم إلى الوصول إلى النتائج المنطقية والعقلانية المتوقعة منهم، سبق أن تحدثنا عن هذه المعايير في مقدمة هذا الكتاب، ونوضحها هنا أكثر:

الأسلوب هو الطريقة التي يستخدمها المتحدث في عرض الحجج والبراهين، وهو ما يحدد مدى منطقية المتحدث وقدرته الإقناعية، في النظام المتبع في بطولة العالم لمناظرات المدارس يعطى أسلوب المتحدث علامة بين ٢٤ (أسلوب ضعيف جداً)، و٣٢ (متميز جداً)، والعلامة المتوسطة هي ٢٨، أما في النظام المتبع في مناظرات قطر فيعطى الأسلوب العلامة من ١٠، وتكون أدنى علامة هي ٥ .

المحتوى يشير إلى المواد التي يعرضها المتحدث، وهذا يتضمن تقييم جودة الحجج المستقلة التي أعدها المتحدث، وجودة حجج التنفيذ التي وجهها نحو حجج المعارضة، في النظام المتبع في بطولة العالم لمناظرات المدارس يتم تقييم محتوى كل متحدث على حدة وعلى أساس العلامات بين ٢٤ (محتوى ضعيف جداً) و٣٢ (محتوى متميز)، وتكون العلامة المتوسطة هي ٢٨، أما في النظام المتبع في مناظرات قطر فإن المحتوى يتم تقييمه على أساس العلامة النهائية من ١٠، وتكون العلامة الأدنى في هذا النظام هي ٥ .

الإستراتيجية تشير إلى تنظيم الخطاب، وهذا يتضمن تقييم كيف أن المتحدث قد نظم عناصر خطابه بشكل واضح، وكيف أنه قد أدرك بالفعل القضايا الرئيسية للمناظرة، وكيف أن حجج المتحدث تتسق تماماً مع الحجج التي يتقدم بها زملاؤه في الفريق، وكيف أن الخطاب يتناسب تماماً مع الوقت المخصص له؟، في النظام المتبع في بطولة العالم لمناظرات المدارس يتم توزيع علامات الإستراتيجية على النحو التالي: ١٢ (إستراتيجية ضعيفة جداً)، ١٦ (إستراتيجية متميزة)، وتكون العلامة المتوسطة هي ١٤، أما في مناظرات قطر فيتبع النظام التالي: ١٠ العلامة النهائية، وتكون العلامة الأدنى هي ٥، وهذا يعني أن في نظام بطولة العالم لمناظرات المدارس يتم اعتبار الإستراتيجية نصف الأسلوب والمحتوى من حيث الأهمية والوزن في توزيع العلامات، أما في مناظرات قطر فالإستراتيجية متساوية مع الأسلوب والمحتوى من حيث الأهمية والوزن في توزيع العلامات.

سوف نتحدث لاحقاً عن الجوانب المختلفة لتحكيم كل من هذه العناصر المستقلة، ولكن قبل أن ننتقل إلى هذه التفاصيل، سنتناول المبادئ العامة لاستخدام هذه العناصر الثلاثة في التحكيم.

جمع علامات الأسلوب والمحتوى والإستراتيجية

في كل من النظام المتبع في بطولة العالم لمناظرات المدارس والنظام المتبع في مناظرات قطر يتم إعطاء كل متحدث في النهاية العلامة الكلية، وتكون هذه العلامة في كلا النظامين هي إجمالي علامات المتحدث في المحتوى والأسلوب والإستراتيجية، وتحتسب كالتالي:

علامة المتحدث في الأسلوب

+ علامة المتحدث في المحتوى

+ علامة المتحدث في الإستراتيجية

= العلامة النهائية للمتحدث

وهذا يعني أن علامات المتحدث في النظام المتبع في بطولة العالم لمناظرات المدارس تتراوح بين ٦٠ (أسلوب ضعيف جداً ومحتوى ضعيف جداً وإستراتيجية ضعيفة جداً)، و ٨٠ (أسلوب متميز، ومحتوى متميز، وإستراتيجية متميزة)، وتكون العلامة المتوسطة التي يتم إعطاؤها للخطاب الجيد ٧٠، أما في مناظرات قطر فيأخذ المتحدث علامة من ٣٠ كحد أقصى، و ١٥ كحد أدنى.

ليس ثمة استثناءات لهذه القاعدة، لأن العلامة النهائية يجب أن تكون إجمالي العلامات المعطاة للأسلوب والمحتوى والإستراتيجية، ولكن يجب أن تعكس العلامة النهائية للمتحدث القوة الإجمالية للخطاب من وجهة نظر الحكم - افترض على سبيل المثال أنك أعطيت خطاباً معيناً ٢٨ للأسلوب، و ٣٠ للمحتوى، و ١٥ للإستراتيجية (حسب نظام بطولة العالم لمناظرات المدارس)، فإن هذا يعطي العلامة الإجمالية ٧٣ وهي المستوى الجيد، ولكن لنفترض أيضاً أن انطباعك العام عن الخطاب أنه كان في الواقع خطاباً متوسطاً (يستحق العلامة ٧٠ تقريباً)، في هذه الحالة لديك خياران:

• يمكنك مراجعة العلامات الخاصة بكل عنصر على حدة، فعندما تفكر في ذلك ربما يكون السبب في أنك رأيت أن الخطاب كان متوسطاً فقط هو أن المتحدث لم يتناول القضايا الرئيسية في المناظرة، ولم يفند حجج الخصم بشكل جيد، في هذه الحالة سيوحي لك انطباعك العام بأن تخصص علامات المتحدث في المحتوى والإستراتيجية لكي يصبح المجموع ٧٠ (مثلاً يمكنك تخفيض علامة المحتوى إلى ٢٨، والإستراتيجية إلى ١٤).

- يمكنك مراجعة الانطباع العام للخطاب، فعندما تفكر فيه ربما تدرك أن انطباعك العام عن الخطاب كان خاطئاً، أو قد تدرك، عندما تفكر أكثر في السبب الذي جعلك تعطي علامات عالية للمحتوى والإستراتيجية، أن العلامة الكلية العالية هي في الحقيقة مبررة وصحيحة.
- يمكنك بالتأكيد أن تراجع كلاً من الانطباع العام والعلامات المستقلة - مثلاً بإمكانك أن تخفض العلامة المخصصة للمحتوى إلى ٢٩، والعلامة المخصصة للإستراتيجية إلى ١٤، وبذلك تعطي علامة نهائية قدرها ٧١.

وإذا ما واجهت مثل هذه المعضلة فليس ثمة منهجية واحدة هي الصحيحة، بناءً على مقتضيات الحال قد يكون من المستساغ أن تراجع العلامات المستقلة، أو أن تراجع الانطباع العام، أو تراجع كليهما معاً، لكن ما يهمنا هنا هو أن علاماتك يجب أن تعكس انطباعك العام عن الخطاب وتقييماتك المستقلة لكل من الأسلوب والمحتوى والإستراتيجية.

يمكن أن نلخص هذا الأمر في الجدول التالي المستقى من الجدول الموجود باللغة الإنجليزية على الموقع

www.schooldebates.com

نظام مناظرات قطر			نظام بطولة العالم لمناظرات المدارس			المستوى
الاستراتيجية	المحتوى	الأسلوب	الاستراتيجية	المحتوى	الأسلوب	
١٠	١٠	١٠	١٦	٣٢	٣٢	استثنائي
٩	٩	٩	١٦-١٥	٣١	٣١	ممتاز
			١٥	٣٠	٣٠	جيد جداً جداً
٨	٨	٨	١٥-١٤	٢٩	٢٩	جيد جداً
٧	٧	٧	١٤	٢٨	٢٨	جيد
			١٤-١٣	٢٧	٢٧	مقبول جداً جداً
٦	٦	٦	١٣	٢٦	٢٦	مقبول جداً
			١٣-١٢	٢٥	٢٥	مقبول
٥	٥	٥	١٢	٢٤	٢٤	بحاجة إلى تطوير

ليس من السهل أن نحدد نظرياً ماذا نعني بعبارات مثل «ممتاز»، «جيد» أو «مقبول». ولهذا يجب أن يتم تقييم المتحدثين في كلا النظامين على أساس مدى التوقع المعقول للخطاب في ذلك المستوى المحدد من المناظرة - فمثلاً الخطاب الذي يعتبر «ممتازاً» لمناظر في الصف الثامن يمكن أن يكون فقط «مقبولاً» في مسابقة لمناظرين في الصف الثاني عشر.

تجميع علامات المتحدثين لتقرير النتيجة

في كلا النظامين اللذين تحدثنا عنهما سابقاً، هناك أربعة متحدثين في كل فريق، ثلاثة منهم يقدمون الخطب المستقلة، وواحد يقدم الخطاب الختامي، سوف نتناول التفاصيل المحددة لتقييم الخطب الختامية لاحقاً، أما الآن فسنتعرض للطريقة التي يستخدمها الحكام في تجميع العلامات لكل متحدث على حدة لكي يتسنى لهم الوصول إلى قرار بذلك.

تكون العلامة النهائية للفريق في كل من النظام المتبع في بطولة العالم لمناظرات المدارس والنظام المتبع في مناظرات قطر هي إجمالي العلامات لكل خطاب على حدة، وتحتسب كالتالي:

علامة الخطاب الأول

+ علامة الخطاب الثاني

+ علامة الخطاب الثالث

+ علامة الخطاب الختامي

= العلامة الإجمالية للفريق

كما هو الحال في جمع علامات الأسلوب والمحتوى والإستراتيجية للحصول على العلامة الكلية للمتحدث فليس ثمة استثناء للقاعدة، حيث إن العلامة الكلية للفريق هي إجمالي العلامات التي تم إعطاؤها لكل خطاب على حدة، وعلى وجه التحديد - على عكس بعض الأنظمة المتبعة في بعض أنماط المناظرات - ليس ثمة عنصر إجمالي آخر يضاف إلى هذا - مثلاً «عمل الفريق» لا في النظام المتبع في بطولة العالم لمناظرات المدارس، ولا في النظام المتبع في مناظرات قطر.

فكيف إذاً يتم تحديد النتيجة النهائية؟ والإجابة بسيطة وهي: في كلا النظامين يكون الفريق الفائز هو دائماً الفريق الذي يحرز أعلى العلامات الإجمالية، كما أنه ليس ثمة تعادل في تحكيم المناظرات في كلا النظامين، وعلى كل حكم أن يختار فريقاً فائزاً في كل مناظرة.

وليس هناك استثناءات لهذه القاعدة أيضاً، فليس ثمة حالات يمكن أن يفوز فيها فريق أحرز علامات أقل من الآخر، وكما أن العلامات التي تم إعطاؤها للأسلوب والمحتوى والإستراتيجية يجب أن تعكس تقييم الحكم الكلي للخطاب، فإن علامات الخطب المنفردة والعلامات الإجمالية للفريق التي تنتج عن هذا يجب أن تعكس تقييم الحكم الكلي للمناظرة، ولهذا لا يجوز أن يقول أحد الحكام:

تجميع العلاقات



«لقد استحق الموالاة الفوز بالمناظرة من وجهة نظري، ولكنني عندما قمت بجمع العلامات وجدت أنهم خسروها». إذا كانت الحالة هكذا فإن على الحكم أن يعيد النظر في علامات المتحدثين بتغيير علامات المتحدثين في الأسلوب والمحتوى والإستراتيجية لكي تعكس انطباع الحكم العام للمناظرة. وكما أن هناك احتمالاً بوجود اختلاف بين تقييم الحكم لأسلوب ومحتوى وإستراتيجية المتحدث، وبين تقييم الحكم الإجمالي للخطاب بشكل عام، فإن هناك أيضاً احتمال أن ينشأ نوع آخر من الاختلاف بين تقييم الحكم للمتحدثين كل على حدة، وبين تقييم الحكم الإجمالي للمناظرة بشكل عام، ولتوضيح هذه المسألة لنفترض أنك كنت تحكم في مناظرة ما، وقد وجدت نفسك في هذا الموقف: يقول لك حدسك الفطري إن الموالاة قد فازوا بالمناظرة، ولكن المعارضة هم الذين أحرزوا أعلى العلامات، في هذه الحالة يمكنك عمل شيئين:

• يمكنك مراجعة علامات المتحدثين كل على حدة بتغيير علامات الأسلوب والمحتوى والإستراتيجية لكي يكون للموالاة العلامات الأعلى، ويستحق الأمر إعادة النظر في تلك العلامات، عندما تفكر في السبب الذي جعل العلامات التي أعطيتها أنت للفريق لا تعكس الحدس الفطري لديك عن المناظرة بشكل عام، فتقرر على هذا الأساس أنه ينبغي مراجعة علامات واحد أو أكثر من المتحدثين - على سبيل المثال يمكنك النظر إلى العلامات التي أعطيتها، وحينها تجد أنك أعطيت الخطاب الثاني للموالاة علامات أعلى من الخطاب الثالث للمعارضة مثلاً، ولكنك كنت بالفعل تعتقد أن المعارضة الثالث قدم خطاباً أفضل، ففي مثل هذه الحالة ينبغي عليك أن تغير العلامات لتعكس مثل هذا الحدس أو الانطباع العام لديك.

• يمكنك مراجعة انطباعك العام عندما تقرر أن المعارضة فعلاً استحقوا الفوز بالمناظرة، إن الهدف الجوهرى لتخصيص علامات للمعايير وعلامات للمتحدثين هو أن نتجنب الاعتماد الكلي على الحدس والبدئية، وأن تكون هناك مبادئ عامة توجه حدسنا، قد تقرر حال النظر في العلامات التي أعطيتها لفريق أو لمتحدث ما أن علامتك بالفعل تعكس النتيجة، وأن المعارضة تستحق بالفعل أن تفوز- لنفترض على سبيل المثال، أن المعارضة الأول، والموالاة الثالث كلاهما قاما بعرض خطابين متميزين، ولكن بسبب أن خطاب الموالاة الثالث جاء متأخراً فقد كان له تأثير أكبر على انطباعك العام للمناظرة، ولهذا فإنه يجدر بك في مثل هذه الحالة أن تجعل انطباعك العام يسترشد بالعلامات التي أعطيتها، وذلك لتجنب أي نوع من المحاباة أو التحيز.

يتضح لنا من مناقشة استخدام العلامات والمعايير أن التحكيم الفعال يتطلب دائماً موازنة دقيقة بين عدد كبير من العوامل، في النظام المتبع في بطولة العالم لمناظرات المدارس، وفي النظام المتبع في مناظرات قطر ليس ثمة عامل واحد فقط هو المسؤول الوحيد عن الفوز بالمناظرة أو خسارتها، وليس ثمة شيء اسمه الخسارة التلقائية أو الفوز التلقائي، وهذا مبدأ مهم ينبغي أن نتذكره نظراً لأنه قد يكون من المغري في بعض الأحيان أن يُنظر إلى عامل بعينه على أنه عامل حاسم أو فاصل،



التكليم الفعّال يتطلّب دائماً موازنة
دقيقة بين عدد كبير من العوامل



ففي بعض أنظمة المناظرات الأخرى على سبيل المثال، يمكن أن يخسر الفريق إذا لم يفند كافة حجج الخصم، أما في النظام المتبع في بطولة العالم لمناظرات المدارس، وكذلك في النظام المتبع في مناظرات قطر فإنه ينبغي معاقبة الفريق الذي يخفق في تنفيذ حجة مهمة من حجج الخصم، ولكن هذا الإخفاق يظل واحداً من العوامل التي تحدد النتيجة وليس العامل الوحيد، يمكننا أن نتخيل وضعا صعبا يقوم فيه متحدث ما بتوجيه ملاحظة مهينة - على سبيل المثال ملاحظة عنصرية أو متحيزة لجنس دون آخر، أو ملاحظة غير مهذبة، بكل تأكيد ستتم معاقبة مثل هذه الملاحظة بخصم علامات الأسلوب، ولكن حتى مثل هذه الملاحظة لن تكون سبباً كافياً - لوحدها - لخسارة الفريق للمناظرة.

تحكيم الأسلوب

في هذا الجزء من الكتاب سنناقش بتفصيل أكثر أسس تحكيم الأسلوب والمحتوى والاستراتيجية، وسنبداً بالأسلوب.

الأسلوب هو قدرة المتحدث على التواصل بفاعلية مع جمهوره، وإذا ما صرفنا النظر عن المحتوى والإستراتيجية فإن الأسلوب يعني تحديداً مقدرة المتحدث على الإقناع والتأثير، ولهذا السبب فليس هناك شيء اسمه الأسلوب المثالي، فكما أن لكل شخص أسلوبه المختلف في التحدث في الحياة اليومية، فكل مناظر له أسلوبه الخاص في عرض الحجج والبراهين، ويختلف المتحدثون في الطرق التي يستخدمونها لتحقيق الأسلوب الفعال.

على أنه يجب ألا نخلط بين الأسلوب والطلاقة في لغة المناظرة (سواء كانت اللغة العربية أو الإنجليزية أو أي لغة أخرى)، مما لا شك فيه أن الطلاقة جانب من جوانب الأسلوب، ولكنها ليست إلا جزءاً من نظام التقييم الكلي، فمن الممكن أن يكون المتحدث طليقاً إلى حد كبير في لغة المناظرة، ولكنه غير قادر على العرض بأسلوب مقنع ومؤثر، بينما يمكن أن يكون هناك شخص آخر ليس طليقاً في لغة المناظرة ويعاني من صعوبات لغوية أحياناً في البحث عن الكلمات المناسبة، ولكنه رغم ذلك قادر على التأثير والإقناع، في مثل هذه الحالة نتوقع أن المتحدث الأكثر تأثيراً وإقناعاً سيحرز أعلى العلامات في مجال الأسلوب.

ورغم أن الأسلوب يتطلب تقييماً كلياً، إلا أنه يمكننا أن نسترشد بالنظر إلى بعض العناصر الشائعة للأسلوب المؤثر والفعال، يمكننا أن ننظر في هذه العناصر من جانب الأسلوب المرئي والأسلوب المنطوق أو الشفهي، يمكن أن يتضمن الأسلوب المرئي المؤثر التواصل البصري الجيد مع الجمهور وحركات اليد المؤثرة والصادقة، بالإضافة إلى حركة الجسم الطبيعية أثناء الحديث إلى غير ذلك من الأمور، أما الأسلوب الشفهي المؤثر فيتضمن سرعة حوارية معقولة وصوتاً يطابق مقتضى السياق والحال، بالإضافة إلى تنوع في نبرة الصوت واستخدام جيد للفكاهة كلما كان ذلك مناسباً، وهذه عوامل ينبغي النظر فيها وليست قواعد صارمة يجب اتباعها، فالكثير من المتحدثين

المؤثرين - على سبيل المثال يستخدمون حركات الجسم بصورة فعالة جداً، بينما تجد أن الكثير من المتحدثين الآخرين نادراً ما يتحركون أصلاً، كثير من المتحدثين يتحدثون بصوت مرتفع مستعينين بالكثير من النكات، بينما يتميز متحدثون آخرون بأنهم أكثر هدوءاً وأكثر عقلانية.

تحكيم المحتوى

يتعلق المحتوى أساساً بقوة حجج المتحدث بما فيها حججه المستقلة وتفنيد حجة الخصم، (وبما أن المتحدث الأول من الموالاة، كما نعلم، لا يقوم بأي تفنيد فإن علامة المحتوى للمتحدث الأول في الموالاة تتحدد كلياً على أساس قوة حججه المستقلة التي تم إعدادها مسبقاً)، ولتقييم فاعلية حجج وتفنيد متحدث ما ينبغي علينا أن ننظر في الأساس المنطقي الذي تتبني عليه حجج المتحدث وبراهينه وقدرته على تدعيم ذلك الأساس بالأدلة المقنعة، وكما أشرنا سابقاً فإن الهدف ليس تقييم ما إذا كنا شخصياً نتفق أو لا نتفق مع الحجج المقدمة من المتحدث أو الفريق، بل إعطاء تقييم موضوعي لمجريات المناظرة ومستوى الحجج.

ولذلك فإن المتحدث الذي لديه محتوى جيد ومقنع سوف يعرض حججاً منطقية ومؤثرة وتفنيداً مدعماً بالأدلة والأمثلة والإحصائيات، الخ.

كما هو الحال في الجوانب الأخرى للمناظرة يجب علينا أن نحكم المحتوى بموازنة وتقييم مختلف الجوانب التنافسية، ولنفترض على سبيل المثال، أن متحدثاً ما يعرض حجة منطقية واضحة ومشروحة شرحاً مستوفياً ولكنها تفتقر إلى الدليل والبرهان (بمعنى أنه ينقصها الأمثلة أو الإحصائيات)، في هذه الحالة ينبغي على الحكم أن يكافئ المتحدث على وضوحه ومنطقيته، ولكن عليه أن يعاقبه على افتقار حجته إلى الدليل والبرهان، وعلى هذا فإن حصول متحدث ما على درجة عالية في المحتوى يعتمد على الطريقة التي يتبعها الحكم في تقييم جوانب القوة والضعف في المحتوى الذي يعرضه المتحدث.

سبق أن تعرضنا في الخطوة الثالثة من الفصل الأول من هذا الكتاب للأسس التي تقوم عليها الأمثلة المؤثرة، وذكرنا في ذلك المقام أن الأمثلة يجب أن تكون حقيقية وعامة ومهمة، كما ذكرنا أيضاً أنه ينبغي شرح الأمثلة وتحليلها بدقة، ذلك لأن الشرح المفصل والتحليل المتأني ضروري لكي تتأكد من أن المثال يوضح المبدأ العام بشكل جيد ولا يمثل فقط حدثاً عارضاً، ولقد تناولنا مبدأ آخر مفاده أنه من الأفضل أن تشرح مثلاً واحداً شرحاً مفصلاً وتحلله تحليلاً متعمقاً من أن تسرد قائمة طويلة من الأمثلة تفتقر إلى التجانس والشرح والتحليل، كما ذكرنا أيضاً أن هناك أنواعاً أخرى من الدعم للحجج غير الأمثلة، ففي الظروف المناسبة يمكن للمتحدثين أن يستخدموا الإحصائيات أو الإشارة إلى المواثيق والاتفاقات الدولية أو الاقتباس منها، وفي النهاية، فالأمر متروك لنا كحكام لتقييم التأثير الإجمالي للحجج والأدلة التي عرضها المتحدث.

ذكرنا سابقاً أن بعض أنواع الأمثلة لا تشكل محتوى فاعلاً أو مؤثراً، وهذه تتضمن ما يلي:

• **الأمثلة الافتراضية:** قد ينساق بعض المناظرين إلى استخدام الأمثلة الافتراضية عوضاً عن الأمثلة الحقيقية، فعلى سبيل المثال، بدلاً من شرح وتحليل حادثة حقيقية، يبدأ بعض المناظرين بعبارة: «تخيلوا لو...». رغم أنه ليس ثمة خطأ في الافتراض كجزء من إستراتيجية شرح الحجة، حيث إن هناك الكثير من الحجج التي تحتاج إلى مناقشة العواقب المحتملة لسياسة معينة على سبيل المثال، إلا أن الاقتصار على الافتراض لا يكفي بحال كبديل للأمثلة الحقيقية الفعلية.

• **الحكايات الشخصية:** عادة ما ينجرف المناظرون والمبتدئون منهم على وجه التحديد إلى استخدام أسلوب القصص الشخصية مثل: «قال لي صديقي...» أو «حدث لي ذلك اليوم في الفصل...». وقد تكون هذه الأمثلة صحيحة ولكن ينبغي تجنبها، لأنه من المستبعد أن تكون خبرة المناظر الشخصية جوهرية ومؤثرة إلى درجة كافية لكي تدلل على مبدأ عام.

• **الشُّطط:** ناقشنا سابقاً عدم جدوى محاولة إثبات الحجج عن طريق تقديم الأمثلة الموغلة في الشطط والتطرف كما يحدث عادة عندما يسوق بعض المناظرين أدولف هتلر كمثال في بعض القضايا.

• **النصوص الدينية:** يقع كثير من المناظرين وخصوصاً المبتدئين منهم في فخ الاستعانة بالأمثلة أو النصوص الدينية كأمثلة تدعم حججهم أو تفنيدهم، وهذا في الواقع غير مجدٍ، وذلك لأن النصوص الدينية تستلزم أن يكون الطرفان المتناظران مؤمنين بتلك المبادئ والمعتقدات الدينية، وهذا ما لا يتوافر في كثير من المناظرات وخصوصاً في المناظرات الدولية، حيث يكون هناك تمثيل لثقافات شتى، وثمة سبب آخر يجعل الاستشهاد بالنصوص الدينية أمراً غير ذي جدوى في المناظرات، وهو أن النص الديني غير قابل للجدل في العادة، والاستشهاد به إما أن يؤدي بالمناظرة إلى طريق مسدود، أو يعرض النص الديني للنقد وهو أمر غير مقبول، كما أن الاستشهاد بالنصوص الدينية يستوجب أن يكون الحكم عالماً بالدين لكي يقيّم حجية الاستشهاد بالنص الديني وخصوصاً عندما يكون النص ظنيّ الدلالة ويحتمل تفسيرات عدة، وهذا أمر غير متيسر في كثير من الحالات مما يجعل الاستشهاد بالنص الديني إستراتيجية ضعيفة وغير مجدية.

كون هذه الأساليب ضعيفة لا يعني أن استخدامها محظور، فالمناظر الذي يستخدم أسلوباً ضعيفاً ويحاول أن يخلطه ويشرحه بعناية ينبغي أن يكافأ على ذلك بل ويشجع على محاولته تدعيم حججه، ولكن ينبغي أن يحصل مثل هذا المناظر على علامة أقل في المحتوى من تلك العلامة التي كان يمكن أن يتحصل عليها لو كان قد استخدم مثالا أقوى وأكثر إقناعاً.

هذه هي الأسس والمبادئ العامة المتعلقة بتحكيم المحتوى، وقبل أن ننتقل إلى أسس تحكيم الإستراتيجية علينا أن نتوقف قليلاً لننتحدث عن أمرين محددين هما:

• ينبغي ألا تتأثر علامة المحتوى للمتحدث بتفنيد الفريق الخصم:

لنفترض أن الموالاة الأول عرض عدداً من الحجج القوية والمقنعة والواضحة، ولنفترض كذلك أن المعارضة الأول عرض تفنيدياً متميزاً ورداً على كل حجج الموالاة الأول وبكل فاعلية، في وضع مثل هذا قد ينساق الحكم إلى أن يقرر على أنه في ضوء التفنيد المتميز للمعارضة الأول فإن الموالاة الأول ينبغي أن يتحصل على علامة أقل في المحتوى، إلا أن هذا سيكون أمراً غير مقبول لأنه ينبغي مكافأة المتحدث الذي عرض حججاً مؤثرة ومقنعة وقوية بصرف النظر عن أن هذه الحجج قد تم تفنيدها بشكل فعال، وفي مثل هذه الأحوال يمكن أن يحصل المعارضة الأول على علامة أعلى في المحتوى، ولكن هذا لا يعني خصم علامة المحتوى للموالاة الأول، وبصفتنا حكماً يجب ألا ننتظر حتى نسمع أي خطاب آخر في المناظرة لكي نحدد العلامة التي سنعطيهها للحديث الذي نستمتع إليه في الوقت الحاضر.

وبالمقابل لنفترض أن الموالاة الأول عرض حجة واهية مثل الاعتماد على حجة تنطوي على تناقض منطقي في الأساس، ولنفترض كذلك أن المعارضة الأول لم يفند تلك الحجة، ففي مثل هذه الحالة قد يقول بعض الحكام: «كانت هذه الحجة ضعيفة، ولكني كافأتها بسبب أن المعارضة لم يفندوا تلك الحجة، ولكن هذه الطريقة خاطئة أيضاً، وينبغي علينا كحكام أن نكون محللين ناقدين للمناظرة التي نشاهدها ونحكمها، فعندما يكون محتوى المتحدث ضعيفاً، ينبغي أن يتحصل المتحدث على علامة متدنية في المحتوى حتى وإن لم يفلح الفريق المعارض في تقديم التفنيد الجيد لتلك الحجة الضعيفة، في مثال كهذا سنتوقع أيضاً أن تتم معاقبة المعارضة لإخفاقها في تفنيد الحجة، بل إننا سنعاقب فريق المعارضة لإخفاقه في تفنيد الحجة بشكل أكبر من معاقبتنا لفريق الموالاة لعرضه حجة ركيكة. ولهذا فإن القاعدة الذهبية تقول: «الحجة القوية تظل قوية حتى وإن فندها الخصم بطريقة فعالة»، وبالمثل:

«الحجة الضعيفة تظل ضعيفة حتى وإن لم يفندها الخصم بطريقة فعالة».

• استخدام معلومات شخصية متخصصة :

مطلوب منا كحكام أن نكون محللين ناقدين لما يطرح في المناظرة من أي جهة كانت، ولكن ونحن نقوم بهذا الدور لا ينبغي علينا أن نستعين بمعلومات شخصية متخصصة لدينا حول موضوع المناظرة إذا لم يكن من المعقول أن نتوقع من المناظرين أنفسهم أن يعرفوا مثل هذه المعلومات.

ولتوضيح هذه النقطة - لنفترض على سبيل المثال أنك أستاذ في علم الاقتصاد ولديك معلومات متخصصة في الجانبين النظري والعملي لموضوع التجارة العالمية، ولنفترض أيضاً أنك تحكم في مناظرة حول سياسة التجارة العالمية، في هذه الحالة سيكون من المستساغ أن تعاقب المناظرين إذا ارتكبوا أخطاءً أساسية في فهمهم للموضوع، أو إذا لم يكونوا على علم بحقائق عامة مهمة حول هذا الموضوع مثل المبادئ والأسس التي قامت عليها منظمة التجارة العالمية والأهداف التي تسعى إلى تحقيقها، ولكن لن يكون من المستساغ مطلقاً أن تعاقب المتحدثين لمجرد أنهم لا يشاركونك المعلومات المفصلة والتخصصية في هذا الجانب، لو أن متحدثاً يبين أن لديه استيعاباً وفهماً واضحاً

ومفصلاً للمحتوى، ويستخدم ذلك الفهم بشكل فعال في المناظرة فهذا سبب وجيه لكي يحصل مثل هذا المتحدث على علامة جيدة جداً في المحتوى، يجب علينا معشر الحكام أن نكون حذرين من أن تؤثر علينا آراؤنا ووجهات نظرنا الخاصة، وفي الوقت ذاته يجب علينا ألا نحكم مناظرة ما بشكل مختلف لمجرد أن لدينا معلومات متخصصة في الموضوع المطروح للمناظرة.

وبالمثل، كما أن علينا ألا نجعل معرفتنا الشخصية المتخصصة تؤثر على أحكامنا، فلكذلك علينا أن نكون حذرين من أن ننسب للمناظرين الفضل على حجج لم يطوروها بما فيه الكفاية، وإنما كونها نحن لهم من بنيات أفكارنا ومعارفنا ومن توقعاتنا الشخصية - لتوضيح هذه النقطة سنضرب المثال التالي - افترض أنك تحكم في مناظرة حول القضية التالية: «يعتقد المجلس أن الأمم المتحدة قد فشلت». ولنفترض أيضاً أنك تعتقد في قرارة نفسك أن الحجة القوية المناسبة التي يمكن للموالاتة أن يعرضوها هي أن فشل الأمم المتحدة في مراقبة أسلحة الدمار الشامل في العراق بشكل فعال، وكذلك فشلها في منع حرب عام ٢٠٠٣م يجعلها منظمة فاشلة، لنفترض أن فريق الموالاتة قد ذكر العراق ولكنه لم يشرح هذا المثال ولم يحلله أو يطوره بالشكل المطلوب، ففي هذه الحالة سيكون من غير الإنصاف أن تعتبر كحكم أن فريق الموالاتة قد قدم حجة العراق بالشكل المطلوب الذي يمكنه من إحراز علامة عالية، والسبب في هذا أنك ستكون كمن يعطي العلامة للفريق على أساس ما كان يجب عليه أن يقول، أو على أساس ما كنت أنت تتمنى أن يقول وليس على ما قاله المتحدث أو الفريق بالفعل، وهذا بلا شك مختلف تماماً عن تقديم الفريق أو المتحدث فعلاً لحجة مستوفية لكافة الشروط اللازمة، قد يكون مثال العراق هو الأساس الذي تقوم عليه حجة قوية، ولكنه سيظل مجرد مثال ما لم يتم تطويره وتدعيمه وشرحه وتحليله حتى يصبح حجة قوية ومؤثرة، وعليه فلا يمكننا معشر الحكام أن نكافئ المناظرين على الحجج التي كان ينبغي عليهم أن يقدموها، ولكنهم لم يقدموها فعلاً.

تحكيم الإستراتيجية

يشير مفهوم «الإستراتيجية» إلى عملية تنظيم الخطاب، وبهذا فإن المفهوم يتعلق بطيف واسع من الموضوعات منها:

- متابعة الأدوار المناسبة للمتحدثين في المناظرة.

- تحديد الموضوعات المهمة في المناظرة.

- الاستخدام الفعال للوقت.

- التماسك والاتساق بين الحجج، وكذلك بين الخطب.

في بعض المناظرات قد تكون هناك أمور عامة أخرى تحتاج إلى أن ينظر إليها على أنها جزء لا يتجزأ من الإستراتيجية، ولهذا فهذه القائمة ليست شاملة ومستوفية، إلا أن هذه هي الموضوعات العامة التي يجب علينا أن نراعيها عندما نقيم إستراتيجية متحدث ما، ولنأخذ كل واحدة على حدة.

لكي يتسنى للحكم تقييم الإستراتيجية، عليه أن يعرف ويفهم الأدوار المختلفة لكافة المتحدثين كما ذكرناها في الخطوة الخامسة من الفصل الأول من هذا الكتاب، فما يكون إستراتيجية جيدة جداً في موضع ما من المناظرة قد يكون إستراتيجية ضعيفة في نقطة أخرى من المناظرة، على سبيل المثال - من الضروري على الموالاتة الأول أن يُعرّف القضية، وهذه إستراتيجية جيدة، وعدم تقديم مثل هذا التعريف يعتبر إستراتيجية ضعيفة، ولكن أن يقوم المتحدث الثالث في الموالاتة بتعريف القضية فهذا بدون شك إستراتيجية ضعيفة، وبالمثل إن قيام المعارضة الأول بتقديم تعريف بديل في حال كون التعريف الذي قدمه الموالاتة الأول تعريفاً معقولاً ومنطقياً ومقبولاً فإن هذا يعتبر إستراتيجية ضعيفة جداً، (إذا كنت غير متأكد من قواعد تعريف القضية فعليك مراجعة تلك القواعد بدقة قبل أن تُحكّم أي مناظرة، ستجد هذه القواعد في الخطوة الأولى من الفصل الأول من هذا الكتاب)، ومما لا شك فيه أن قضاء المتحدث الأول من المعارضة معظم الوقت المخصص له في التنفيذ يعتبر من الإستراتيجية الضعيفة على كل حال لأنه يتوقع منه أن يقضي معظم الوقت المخصص له في رسم معالم موقف المعارضة وعرض الحجج المعدة مسبقاً.

تحديد الموضوعات المهمة

تعد الطريقة التي يختارها المتحدث لكي يحدد الموضوعات الرئيسية للمناظرة ولكي يوزع وقته على هذه الموضوعات جانباً مهماً من جوانب المناظرة، وبالرغم من أن الاختيار الفعال لموضوعات المناظرة من قبل المتحدث قد تكون له آثاره على علامة المتحدث في المحتوى، إلا أن هذا الأمر يعتبر أساساً من جوانب الإستراتيجية.

يمكن أن يتضمن اختيار الموضوعات، الأمور التالية:

- الاختيار الفعال للموضوعات كجزء من موقف الفريق نفسه.

- الاختيار الفعال لموضوعات التنفيذ.

- المقارنة الفعالة للحجج باختصار.

لنأخذ مثلاً بسيطاً على هذا - افترض أن الموالاتة الأول يعرض حجتين، واحدة منها هامة جداً ومنطقية ومدعمة بشكل جيد، أما الثانية فلا إثبات لها ويتم عرضها بطريقة غير فعالة، هذا الوضع قد يغري المعارضة الأول لكي يخصص معظم وقت التنفيذ للهجوم على الحجة الضعيفة على أساس أن هذه الحجة سهلة التنفيذ، إلا أن هذه إستراتيجية ضعيفة لأنه في الأصل ينبغي الرد على الحجة الضعيفة بحزم وباختصار، بينما يحتاج المتحدث أن يخصص وقتاً أكثر واهتماماً أكبر بالحجج المستوفية للشروط، أي الحجج المهمة والمقنعة والمؤثرة، وذلك لأن هذه هي الحجة الأكثر أهمية في سياق المناظرة ككل.

هذا المثال يؤكد أن الإستراتيجية والمحتوى معياران مختلفان، وبالرغم من أنهما أحياناً قد يكون لهما تعلق بجوانب متشابهة من الخطاب، إلا أنهما يمثلان اعتبارات مختلفة وينبغي أن يتم التحكيم فيهما بشكل منفصل - افترض على سبيل المثال، أن متحدثاً ما يستطيع أن يحدد بشكل صحيح الموضوعات الرئيسة للمناظرة، ولكنه ينطلق ليفند كل موضوع بشكل ضعيف، في هذه الحالة سيحصل المتحدث على علامة عالية في الإستراتيجية (لقدرته على تحديد الموضوعات بطريقة صحيحة)، ولكنه سيحصل على علامات متدنية في المحتوى (على التنفيذ الضعيف)، وبالمثل فإن المتحدث الذي يقدم حججاً مقنعة ومدعمة بأمثلة جيدة ولكنه مع ذلك يقوم بذلك بطريقة غير منظمة، سيحصل على علامة معقولة في المحتوى، ولكنه سيحصل على علامة متدنية في الأسلوب.

الاستخدام الفعال للوقت

لقد ذكرنا للتو جانباً من جوانب الاستخدام الفعال للوقت، وهو التقسيم الجيد للوقت على حسب الموضوعات المختلفة في الخطاب، وهذا أحياناً يشار إليه بمصطلح «التوقيت الداخلي». غير أن علينا كحكام أن نراعي كذلك «التوقيت الخارجي». وهو إجمالي الوقت المخصص للخطاب بشكل عام. في العادة يتم تحديد الوقت المخصص للخطاب في كل مسابقة من مسابقات المناظرات بطريقة تناسب أجواء وأهداف تلك المسابقة، فمثلاً - في بطولة العالم لمناظرات المدارس يخصص لكل خطاب ثمان دقائق، فإذا تجاوز المتحدث هذا الوقت بأكثر من ٣٠ ثانية فإن على الحكم أن يخضم من العلامات المخصصة للإستراتيجية (مثلاً يمكن للحكم أن يخضم علامة واحدة على المتحدث لمدة ٣٠ ثانية فوق الوقت المخصص، كما يمكن أن يخضم علامة أخرى في حال تجاوز المتحدث الدقيقة فوق الوقت المخصص)، بالرغم من أن على الحكام ألا يكونوا شديدي الصرامة في موضوع التوقيت، إلا أنه ليس من الإنصاف أن يعامل الفريق الذي التزم بهذه التوجيهات تماماً كالفرق الذي تجاوز الوقت المخصص، وبالمقابل فالخطاب الذي لا يستغل الوقت المخصص له وينتهي قبل انتهاء الوقت بمدة فإنه يعتبر خطاباً ذا إستراتيجية ضعيفة كأن (يستغرق الخطاب سبع دقائق فقط من أصل ثمان دقائق وهو الوقت المخصص للخطاب)، في هذه الحالة يمكن أن يقرر الحكم أن يخضم من علامات الإستراتيجية، ولكن يجب على الحكم أن ينتبه إلى أن المتحدث بكل الاحتمالات سوف يحصل على علامة متدنية في المحتوى خصوصاً إذا ما أخذنا في الاعتبار أن المتحدث قد فوت فرصة تطوير حججه بشكل متكامل.

تماسك الحجج

إن التناظر دون شك أكثر بكثير من سلسلة من الخطب الفردية، فكما أكدنا سابقاً أن التناظر الفعال يتطلب عمل فريق متعاون، وبالرغم من أنه ليس ثمة عنصر مستقل لعمل الفريق في قائمة معايير التقييم، إلا أنه من المهم جداً أن نراعي نحن معشر الحكام موضوع اتصال الحجج المختلفة وتعلقها ببعض في إطار الخطاب الواحد، وبين الخطب المختلفة في إطار الفريق، وعليه فإن من ضعف الإستراتيجية أن يناقض المتحدث نفسه، أو يناقض زميله في الفريق، ولنفترض على سبيل المثال أن الموالة الثاني يناقض الموالة الأول، فهذه بدون شك ستكون إستراتيجية ضعيفة، ويمكن أن تكون أيضاً محتوى ضعيفاً حسب ظروف المناظرة، ولهذا فإن الموالة الثاني يستحق أن يحصل على علامة متدنية في الإستراتيجية.

كما أنه من ضعف الإستراتيجية أن يقدم الفريق موقفاً معلقاً، بمعنى موقفاً لا يقوم فيه المتحدث الأول أو المتحدث الثاني أو كلاهما معاً بدعم جانبهم من القضية بشكل مباشر، (سبق أن ناقشنا المواقف المعلقة بالتفصيل في الخطوة الرابعة من الفصل الأول)، يجب أن يحصل الفريق الذي يقدم موقفاً معلقاً على علامات أقل في الإستراتيجية كما أنه يجب أن يحصل على علامات أقل في المحتوى كذلك.

تحكيم الخطاب الختامية

سبق أن ناقشنا الخطب الختامية في الفصل الرابع من هذا الكتاب، ولهذا فلن نكرر هنا كل النقاط التي أثرتها هناك، غير أن هناك نقطة مهمة جداً تستحق الذكر هنا مرة أخرى وهي: **أن الهدف من الخطب الختامية هو إقناع الحكم والجمهور بمزايا الحجج والتفنيدي**، ويقع بعض المناظرين في فخ استخدام الخطاب الختامي في تقديم حجج جديدة أو أمثلة جديدة كلياً أو تفسيرات جديدة كلياً للمناظرة بشكل عام، علينا كحكام أن نحذر من مكافأة مثل هذا التصرف، حتى وإن كانت الحجج أو الأمثلة الجديدة مقنعة فينبغي التنبه إلى أن الهدف من الخطاب الختامي ليس تقديم مثل هذه الأمور، وعليه فإن المتحدث الذي يقوم بمثل هذا ينبغي أن يحصل على علامات أقل في كل من الإستراتيجية والمحتوى.

يعتبر تحكيم الخطاب الختامية مطابقاً تماماً لتحكيم الخطب الأخرى في المناظرة، باستثناء نقطة واحدة مهمة ورئيسية، ألا وهي: **يتم تقييم كافة معايير الخطب الختامية على أساس نصف العلامة المخصصة للخطب الأخرى**، ولذلك فإن العلامة المخصصة للخطب الختامية في بطولة العالم لمناظرات المدارس تتراوح بين ٣٠ و ٤٠، ويكون المتوسط فيها ٣٥ (بمعنى أن علامة المحتوى تتراوح بين ١٢ و ١٦، والأسلوب تتراوح بين ١٢ و ١٦، وعلامة الإستراتيجية تتراوح بين ٦ و ٨)، أما في مناظرات قطر فتتراوح علامة الخطب الختامية بين ٧,٥ و ١٥، ويكون المتوسط فيها ١٠ (بمعنى أن علامة المحتوى

تتراوح بين ٢, ٥ و ٥ وعلامة الأسلوب تتراوح بين ٢, ٥ و ٥ وعلامة الاستراتيجية تتراوح بين ٢, ٥ و ٥)، إن أسهل طريقة للتعامل مع هذا الفرق هو أن تقرر العلامة على أساس الميزان المتبع للخطب الأساسية، ومن ثم تأخذ نصف تلك العلامة للخطب الختامي - لنفترض على سبيل المثال، أنك تعتقد كحكم أن محتوى الخطب الختامي الذي تقدم به متحدث ما كان متوسط الجودة بالنسبة للمسابقة، في هذه الحالة يمكنك أن تعطيه العلامة ١٤ وهي نصف علامة المحتوى المتوسط في أي من الخطب الأساسية.

ثمة سبب وجيه لتقييم الخطب الختامية على أساس نصف العلامة المخصصة للخطب الأخرى، وهو أنها تستغرق نصف الوقت المخصص للخطب الأخرى، ولهذا ينبغي أن يكون الوزن التقييمي لها هو النصف من حيث تحديد النتيجة العامة للمناظرة، وهذه ليست فقط قاعدة ميكانيكية تطبق في تحديد العلامات، وإنما هي أيضاً مبدأً أساسياً للتفكير بشكل طبيعي فيمن يستحق الفوز بالمناظرة، ولماذا؟ ولذا يجب علينا كحكام أن نتوخى الحذر من أن نقرر أن نتيجة المناظرة قد تم تحديدها على أساس الفرق بين الخطب الختامية، طبعاً إلا إذا كانت نتيجة المناظرة متقاربة قبل أن تبدأ الخطب الختامية.

تحكيم المداخلات

في الفصل الرابع، تناولنا أسس تقديم المداخلات وقبولها ورفضها، ولذا فلن نتعرض لهذه النقاط مرة أخرى هنا، وإنما سنركز على مبدئين إضافيين حول تحكيم المداخلات.

المبدأ الأول : يتعلق بكون المداخلات لا تُقِيم على أساس المعايير، لقد تحدثنا عن معايير التحكيم المتمثلة في الأسلوب والمحتوى والإستراتيجية، لكن ما يميز المداخلات هو أنها لا تحتاج إلى أن ينظر إليها على أنها من ضمن هذه العناصر، فبدلاً من ذلك كما يوضح نموذج التقييم في آخر هذا الفصل، كل متحدث يحصل على علامة منفصلة للمداخلات بالإضافة إلى علاماته في الأسلوب والمحتوى والإستراتيجية، وهذه العلامة يجب أن تعكس استعداد المتحدث لتقديم المداخلات ومستوى جودة أي من المداخلات التي قبلها الفريق المعارض، واستعداد المتحدث لقبول المداخلات.

تعطى هذه العلامة في الأساس لتغيير النتيجة الكلية للمتحدث، ولكي تعكس دور المداخلات- في نظام بطولة العالم لمناظرات المدارس يمكن للمتحدث ما أن يحصل على علامة تتراوح بين «٢+» و «٢-» لبيان أثر المداخلات- افترض مثلاً أن متحدثاً ما قدم خطاباً جيداً بشكل عام (مع عدم احتساب المداخلات) يستحق العلامة ٧٠ مثلاً، ولكن لنفرض أن المتحدث قدم مداخلات ممتازة (مثلاً قدم المتحدث عدداً من المداخلات أثناء كل خطاب من خطب المعارض، وقدم مداخلات ممتازة عندما تم قبول هذه المداخلات)، في هذه الحالة سيكون من الأنسب أن نعطي للمتحدث «٢+» للمداخلات بما يجعل النتيجة النهائية ٧٢. وفي المقابل، لنفترض أن متحدثاً آخر قدم أيضاً مداخلات ممتازة،

ولكنه في الوقت نفسه قدم خطاباً ممتازاً (مثلاً خطاب يستحق ٧٨)، في هذه الحالة فإنه من المحتمل أن يحصل المتحدث على «٠» في المداخلات، لأنه رغم أن المداخلات كانت ممتازة فإن الخطاب كان ممتازاً كذلك، ولذا فلا داعي لاستخدام العلامات المخصصة للمداخلات لتغيير النتيجة الكلية، كما ينبغي التنبيه هنا إلى أنه يمكن أن يتبع أسلوب إعطاء نصف العلامة (الكسر) فيما يتعلق بتقييم المداخلات، وفي النظام المتبع في مناظرات قطر تعطى المداخلات علامة تتراوح بين «١+» و «١-». ويتضمن هذا أسلوب نصف العلامة كذلك، وهذا الفرق يعكس حقيقة أن هذا النظام يتبع نظام تقييم أقل وزناً.

المبدأ الثاني يقول: ليس ثمة قاعدة صارمة يتبعها الحكام فيما يتعلق بعدد المداخلات التي ينبغي على المتحدث أن يقدمها أو يقبلها، ينبغي علينا كمدرسين أن نوجه المتحدثين بأن يقبلوا مداخلتين في كل خطاب - لا أكثر ولا أقل، ولكن كحكام علينا ألا نعاقب متحدثاً يقبل أربع مداخلات، مثلاً يمكن أن يكون المتحدث قد قبل مداخلات أقل، لأنه كان هناك عدد قليل من المداخلات التي قدمت أصلاً، وبالمثل يمكن لمحدث أن يقبل مداخلات ثلاثة ويكون رده عليها قوياً ومقنعاً، فسيكون من الخطأ أن نعاقب المتحدث على مثل هذا التصرف بالرغم من أن المدرب قد لا يشجع على مثل هذا التجاوز كأسلوب عام.

وينطبق هذا المبدأ نفسه على تقديم المداخلات، وبشكل عام يتوقع من كل متحدث أن يقدم بين مداخلتين إلى أربع مداخلات لكل متحدث من الفريق المعارض، ولكن لنفترض أن متحدثاً ما قدم أكثر من هذا العدد بكثير، في بعض الأحيان يحسن بالحكم أن يعاقب المتحدث على مثل هذا التصرف على أساس أن هذا التصرف يشكل نوعاً من التعدي، غير أنه ينبغي على الحكم في مثل هذه الحالات أن يتأكد من أن هذا التصرف بالفعل يعوق قدرة المتحدث على تقديم حججه، إن تقديم عدد من المداخلات لمحدث متمرس وواثق بنفسه قد يكون أمراً مقبولاً أكثر من تقديم مثل هذا العدد من المداخلات لمحدث مبتدئ يشعر بالتهديد المستمر عند مقاطعة حديثه، (يمكن لكل متحدث أن يقدم أربع مداخلات لكل من متحدثي الفريق المعارض، ونحن هنا نتحدث عن أولئك الذين يتجاوزون هذا العدد بكثير)، إن تقديم مداخلات مباشرة بعد أن تم رفض الأولى، أو بمجرد أن يبدأ المتحدث بالرد على مداخلات تم قبولها للتو قد يعد نوعاً من التشويش، ودائماً ما يترك للحكم تحديد تأثير مثل هذا التصرف على مجريات المناظرة بشكل عام واتخاذ قرار بشأنه.

ينبغي علينا كحكام أن نعمل ما في وسعنا لتشجيع المناظرين على المشاركة في المناظرة عن طريق تقديم المداخلات، ولذلك يجدر بنا كحكام أن نحتفظ بسجل لعدد المداخلات التي قدمها كل مناظر لخصومه أثناء المناظرة، فلو أن مناظراً قدم أقل من مداخلتين لأي متحدث من الفريق المعارض، وخصوصاً إذا كان عدد المداخلات التي قدمها المناظر لعدد من خصومه أقل من اثنتين، فإن هذا ينظر له على أنه منهجية ضعيفة، وعليه يجب أن ينعكس هذا على عملية التقييم وإعطاء

العلامات، مثلاً يمكن أن يحصل المتحدث الذي يستحق ٧٠ في نظام بطولة العالم لمناظرات المدارس على «١-» أو «١, ٥-» إذا لم يقدم العدد الكافي من المداخلات، وأخيراً يجب التنبيه على أنه وكما ذكرنا في الفصل الرابع لا يسمح بتقديم مداخلات أثناء الخطب الختامية.

التحكيم بأكثر من حكم

في أغلب المناظرات يوجد حكم واحد، ويكون تحديد نتيجة المناظرة مسؤولية ذلك الحكم وحده، إلا أنه في بعض المناظرات المهمة جداً مثل مناظرات التصفيات النهائية، ينصح بأن يكون هناك عدد من الحكام، وذلك لأن هذا يزيد من فرص الخروج بنتائج معقولة وموثوقة، ويقلل من فرص رفض المتناظرين للنتيجة.

في كل من النظام المتبع في بطولة العالم لمناظرات المدارس، والنظام المتبع في مناظرات قطر هناك طريقة مباشرة للاستعانة بعدد من الحكام، ويتولى عدد معين من الحكام تحكيم المناظرة بشكل مستقل، ويفوز في المناظرة الفريق الذي يتمكن من إقناع الأغلبية في لجنة التحكيم باستحقاقه للفوز في تلك المناظرة - لنفترض مثلاً أن هناك ثلاثة حكام في لجنة التحكيم، ولنفترض أن اثنين منهم قرروا أن فريق الموالة هو الذي استحق الفوز بالمناظرة (بهامش علامة واحدة وعلامتين لكل منهما على التوالي)، والآخر قرر استحقاق فريق المعارضة للفوز بالمناظرة (بهامش عشر علامات)، إذا أردنا أن نجمع النتائج النهائية فإن فريق المعارضة سيفوز بهامش قدره ٧ علامات، ولكن هذه ليست الطريقة الصحيحة في التعامل مع مثل هذه الحالات، بدلاً من ذلك يفوز في هذه المناظرة فريق الموالة على أساس أغلبية اثنين إلى واحد.

في حالة تعدد الحكام، يكون من المستحسن أن يطلب من كل من هؤلاء الحكام أن يراقب المناظرة ويحكمها بشكل منفصل، ويملاً ورقة التقييم قبل التشاور مع أي حكم آخر، في العادة يترك كل حكم ورقة التقييم الخاصة به مع رئيس المناظرة ويغادر الجميع قاعة المناظرة للاجتماع في غرفة مستقلة لمناقشة النتيجة والأسباب التي جعلتهم يقررون مثل تلك النتيجة، وهذا يضمن أنه مهما كان الحكام الآخرون مقنعين في تبرير منهجيتهم في التقييم، فلن يؤدي هذا إلى أن يقوم أي حكم بتغيير نتيجته، بعد مقارنة النتائج والملاحظات، يقوم أحد الحكام وعادة ما يكون هو رئيس لجنة التحكيم بإعلان النتيجة أمام الجمهور وتقديم الملاحظات للمتناظرين.

تقديم الملاحظات

تعتبر التغذية الراجعة المتمثلة في الملاحظات والتعليقات المقدمة من هيئة التحكيم جزءاً مهماً وأساسياً من أسس التحكيم، لأنها توفر فرصة مهمة لمساعدة المتناظرين على التعلم والتطور. إن أهم أهداف التغذية الراجعة هو شرح أسباب وحيثيات النتيجة، وبالفعل فإن أهم شكل من أشكال



في بعض المناظرات الهامة،
ينصح بأن يكون هناك عدد من الحكام



التغذية الراجعة هو النتيجة والعلامات نفسها، ولهذا السبب يجب توخي الدقة والحذر في أن تكون العلامات معقولة وتعكس الجوانب المختلفة للمناظرة - على سبيل المثال إذا أُخبرت المتناظرين بأن أداءهم كان جيداً جداً، وأن المناظرة كانت متقاربة النتيجة، فينبغي أن تعكس العلامة هذا، بمعنى أن تكون العلامات عالية لكلا الفريقين، وأن الهامش بين الفريقين يجب أن يكون بسيطاً نسبياً (مثلاً بين ١ و ٥ علامات في النظام المتبع في بطولة العالم لمناظرات المدارس أو بين ١ و ٣ علامات في النظام المتبع في مناظرات قطر)، وبالمثل إذا أُخبرت فريقاً ما بأن عليهم أن يعملوا على تطوير وتحسين أدائهم، وأنهم قد خسروا المناظرة بكل وضوح، فيجب أن تعكس العلامات التي أعطيتها للفريق هذا أيضاً، بمعنى أن على الفريق أن يتحصل على علامات متدنية نسبياً، وأن يكون الهامش بين الفريقين كبيراً (مثلاً أكثر من ١٠ في أي من النظامين)، قد يصعب عليك تقديم تغذية راجعة جديرة بالثقة لو كانت ملاحظتك وتعليقاتك لا تعكس العلامات التي أعطيتها للفريق - على سبيل المثال لو أنك أُخبرت فريقاً ما بأنهم أبلوا بلاءً حسناً، وأن المناظرة كانت متقاربة النتيجة بينما كانت علامتك تبين في الواقع أن أداءهم كان ضعيفاً وأنهم قد خسروا المناظرة بشكل واضح.

يجب على الحكام أن يبذلوا جهدهم في تقديم تغذية راجعة تتسم بالوضوح والدقة، قد ينساق بعض الحكام إلى تقديم ملاحظات عامة على أداء مناظر ما، مثلاً «في الحقيقة لم تعجبني حجتك حول العراق». أو «لم يكن أسلوبك مؤثراً». غير أن مثل هذه الملاحظات لا تكون في العادة ذات فائدة للمناظر، ولذا ينبغي على الحكام بدلاً من ذلك أن يقدموا ملاحظات واضحة ومحددة ودقيقة، لأنه بتقديمهم مثل هذه الملاحظات الدقيقة تكون الفائدة أكبر من حيث ذكر الجوانب الإيجابية والسلبية معاً لكل متحدث، وأن تكون كافة الملاحظات بناءة وتهدف إلى تحسين وتطوير الأداء في المستقبل. فكيف إذاً ينبغي على الحكم أن يقدم الملاحظات والتعليقات؟ بالطبع ليس ثمة طريقة أو منهجية مثالية، ولكن كثيراً من الحكام الناجحين يستخدمون مثل هذه المنهجية التالية:

- أولاً قدم نفسك بإيجاز، وإذا كنت تتحدث نيابة عن لجنة تحكيم قم بتقديم الأعضاء الآخرين في اللجنة.
- إذا كان أحد المناظرين أو أحد أفراد الجمهور جديداً على ثقافة المناظرة فقم باستعراض موجز للمعايير الأساسية الثلاثة للتحكيم، وهي (الأسلوب والمحتوى والإستراتيجية)، مبيناً باختصار شديد ما تعنيه هذه المعايير الثلاثة، وكيف يتم التحكيم على أساسها.
- قارن باختصار أسلوب الفريقين، وقدم الخلاصة التي توضح فيها أي الفريقين كان أسلوبه أقوى، ولماذا؟
- قارن بإيجاز محتوى الفريقين، وقدم الخلاصة التي توضح فيها أي الفريقين كان محتواه أقوى، ولماذا؟

- قارن باختصار إستراتيجية الفريقين، وقدم الخلاصة التي توضح فيها أي الفريقين كانت إستراتيجيته أقوى، ولماذا؟
- اختتم هذا بإعلان النتيجة العامة للمناظرة.

يحسن بك أن تقدم الملاحظات العامة، وفيها تكون مقارنة أداء الفريقين بشكل عام وليس علامات كل متحدث أو كل معيار من معايير التقييم، ومن ثم تستدعي كل فريق على حدة لتعطيهم الملاحظات الفردية بشكل مستقل، وفي هذه الحالة يجب أن تكون ورقة التقييم معك ليتسنى للمناظرين والمدرّبين الإطلاع عليها. والآن نورد ورقة التقييم التي سبق أن ذكرناها مراراً فيما سبق.

ورقة التقييم

الفريق: الموالاة

المؤسسة:

م.	الاسم	الأسلوب	المحتوى	الاستراتيجية	المدخلات	المجموع
١.						
٢.						
٣.						
	الخطاب الختامي				لا ينطبق	
	المجموع					

الفريق: المعارضة

المؤسسة:

م.	الاسم	الأسلوب	المحتوى	الاستراتيجية	المدخلات	المجموع
١.						
٢.						
٣.						
	الخطاب الختامي				لا ينطبق	
	المجموع					

النتيجة: الموالاة () المعارضة ()

الهامش: نقاط/نقطة

الحكم:

الخاتمة : بعض القواعد الإرشادية

هذه هي القواعد العامة المتبعة في تحكيم المناظرات في كل من بطولة العالم لمناظرات المدارس ومناظرات قطر، تمثل كل واحدة من هذه القواعد درجة عالية من الأهمية، ولكن بإمكاننا أن نستخلص ثلاث قواعد أساسية مهمة جداً تكون لنا دليلاً نحن الحكام.

أولاً : يجب أن نكون قضاة ناقدين لما نراقبه، وليس مجرد مشاهدين سلبيين، المطلوب منا أن نقيّم على نحو ناقد كل جوانب المناظرة، قد يكون أسهل بكثير أن نُحكّم المناظرات لو كانت هناك «نتيجة تلقائية أو آلية»، أو إذا كان بإمكاننا أن نركز على عامل واحد فقط، إلا أنه لا يمكننا ذلك، فكما ناقشنا من قبل في هذا الفصل ليس ثمة نتيجة تلقائية في المناظرات، وليس ثمة عامل واحد يمكن الاعتماد عليه فقط في تحديد النتيجة، والأكثر من ذلك كما ناقشنا من قبل أننا نحتاج إلى أن نقرر ما إذا كانت الحجج واهية أم قوية بغض النظر عن تنفيذ المعارضة لتلك الحجج، باختصار يجب علينا كحكام أن نزن كافة العوامل ذات الصلة لكي نعطي العلامة ونقرر النتيجة.

ثانياً : ليس ثمة فائز حقيقي، إن المبادئ التي ناقشناها في هذا الفصل هي مبادئ لمساعدتنا للوصول إلى قرارات صائبة ومعقولة، وقرارات يمكن تبريرها وتفسيرها وشرحها والدفاع عنها، ولكن هذه المبادئ ليست آلات تحدد لنا بشكل موضوعي وصارم من يستحق الفوز، ولهذا السبب فإن من حق المناظرين والمدربين والحكام أن يختلفوا حول من يستحق الفوز طالما أن هذا الاختلاف يعبر عنه بطرق مهذبة وباحترام، ومن الشائع في بطولة العالم لمناظرات المدارس أنه حتى أولئك الحكام من أصحاب الخبرة الطويلة قد يعطون نتائج مختلفة للمناظرة نفسها، باختصار ينبغي عليك ألا تقلق حول ما إذا كان قرارك صائباً أم لا، ما دمت قد تحريت الدقة والموضوعية واتبعت الأسس المبينة في هذا الفصل، فإن قرارك سيكون شرعياً حتى وإن اختلف معك الآخرون.

ثالثاً : يجب على كل حكم وكل مدرب وكل مناظر أن يتذكر أن المناظرات لا يمكن أن تحدث بدون حكام، لأنه من خلال التحكيم أنت تقوم بدور حيوي ومهم في مساعدة المناظرين المبتدئين على تطوير مهاراتهم في التحدث وتطوير مهاراتهم في التفكير التحليلي الناقد، واستكشاف أفكار وحجج جديدة، ولهذا فأنت كحكم ستستحق دوماً الشكر والثناء والعرفان، وبكل تأكيد سوف يتمنى لك الجميع كل التوفيق في مهمتك.

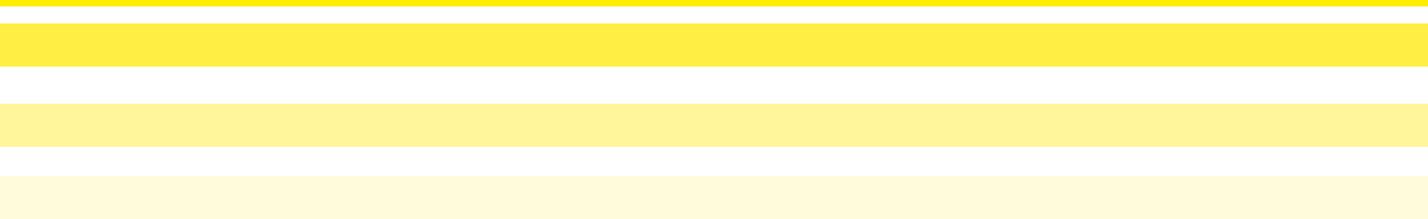
الإختلاف
حول النتيجة

مناظرة
أخرى...





الذائفة



مناظرات قطر
qatardebate

Member of Qatar Foundation

الخاتمة

كل مناظر يود أن ينهي حديثه عند النقطة الحاسمة، وأنا لست استثناء من ذلك، فإن نقطتي الحاسمة في كتابة هذا الكتاب هي ببساطة: **المنظرة في الأساس لعبة، صحيح أن المنظرة عملية شيقة تعلمنا معارف، وتكسبنا مهارات قيمة، ولكنها في المحصلة النهائية لعبة، والهدف من أي لعبة بما في ذلك المنظرة هو الفوز، ليس ثمة طريقة أفضل لتحسين مهارات المنظرة لديك، والاستمتاع بذلك من أن تدخل كل منظرة 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 منظرة 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 ينتحبون مطلقاً على الإخفاقات.

هذا الكتاب مليء بالشروحات التفصيلية، واللطائف المفيدة، والأساليب والقواعد والمعلومات النافعة الأخرى، وكل هذا مهم وضروري للنجاح في المناظرات في كل المراحل وكل المستويات، ولكن في النهاية نتذكر أن هذه كلها تمثل ما تعنيه المنظرة، وليس ما يجعل المنظرة أمراً مسلياً وممتعاً، عندما بدأت المنظرة في مدرستي الابتدائية كنت أعلم القليل عن الأساليب والأقل عن القواعد، ولكني كنت أعتقد أن المنظرة 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 المنظرة 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 للمنظرة 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 بالمنظرة لما فيها من فرص المتعة، وأهمها على الإطلاق هو التحدي البسيط والإثارة عندما تقف وتخبر شخصاً ما بأنه على خطأ.



المناظرة في الأساس هي لعبة





الملايف

ألعاب وأنشطة وقضايا

مناظرات قطر
qatardebate

Member of Qatar Foundation



تمارين على المناظرات



الألعاب والأنشطة

إن النجاح في المناظرات هو بالفعل فهم النظريات وإتقان الأساليب، وحتى الآن انصب تركيزنا على الجانب النظري الذي يشكل الأساس لأساليب المناظرة الفاعلة، ولكنها في النهاية أمور نظرية، بالنسبة لكثير من المدربين وغيرهم من المشجعين ينتهي تعلم المناظرة هنا وتكون نظرتهم «حسناً، أنتم الآن تعرفون كيف يجب أن تكون المناظرة، لذا عليكم أن تذهبوا وتطبقوا».

قد تكون هذه النظرة مفهومة ولكنها لا تزال غريبة نوعاً ما – إنها بالتأكيد لا تنطبق على الأنشطة التنافسية الأخرى، ففي نهاية المطاف كما ذكرنا هذا سابقاً في البداية لا يهم كم قرأت من الكتب، أو كم من الصور اطلعت عليها، فإنك لن تتعلم لعب كرة السلة بدون أن تأخذ الكرة وتلعب، ولا أن تتعلم السباحة بدون أن تقفز في المسبح.

والشيء نفسه ينطبق على المناظرة من نواح عديدة، للخبرة دور كبير، إن أفضل طريقة لاكتساب الخبرة في المناظرة هي الدخول في مناظرات حقيقية، ولكن لأجل التنوع والوقت والأسلوب يمكنك أن تكتسب الخبرة من خلال استخدام الألعاب المتنوعة والأنشطة المختلفة التي عادة ما تصمم لأغراض التدريب على المناظرة، في كثير من الأحوال تكون هذه الألعاب والأنشطة بالنسبة للمناظرة شبيهة بالأنشطة التدريبية التي يقوم بها فريق ما بين لاعبيه، فرغم أنها ليست منافسة حقيقية إلا أنها تمكننا من أن نركز على جوانب مهمة ومحددة من أسلوبنا لكي يتسنى لنا بذلك تطوير مهارات معينة وتحسين اللعب.

ليس ثمة طريقة محددة لاستخدام هذه الألعاب والأنشطة التي سنوردها في هذا الجزء من الكتاب، ولكنك كمدرّب أو كمنظر يمكنك استخدامها جميعاً كما يمكنك ألا تستخدم أيّاً منها على الإطلاق، يمكنك أن تأخذها كما وردت في هذا الكتاب، أو أن تحورها بالشكل الذي تريد، والقضية هي أن على المناظرين أن يستفيدوا من هذه الأنشطة لأنها تساعد على بناء الثقة عند المتدربين في موضوع الحديث أمام العامة وخصوصاً في المراحل الأولى.

هذا الجزء من الكتاب كتب خصيصاً لمعلمي ومدربي المناظرة، غير أن الكثير من هذه الأنشطة لا تتطلب حضور مدرّب أو معلم، حيث سيكون بمقدور المناظرين المتحمسين وفرق المناظرة بشكل عام أن يقوموا بالتدريب على هذه الأنشطة وحدهم، لا تنسوا أننا قد تناولنا عدداً من الأساليب الفعالة والأنشطة سابقاً في هذا الكتاب كما هو الحال في تنفيذ نفسك أو بالتدريب على الحديث أمام المرأة، وليست هذه الألعاب والأنشطة سوى تكملة لتلك التي سبق أن تعرضنا لها في ثنايا هذا الكتاب.

مقدمة في المناظرة

صممت الأنشطة التالية لتناسب الأشخاص الذين يمارسون المناظرة لأول مرة، وتهدف إلى

التأكيد على أن المناظرة في الحقيقة حجة وقضية، وليست مجرد سلسلة من الخطب حول أحد موقفي القضية.

الاستعداد الجماعي

الهدف :

تشجيع المناظرين المبتدئين على تطوير حجج مستقلة حول جانبي قضية من القضايا.

الخطوات :

١- اجلس مع مجموعة صغيرة من المناظرين - بين ثلاثة إلى عشرة على سبيل المثال، كلكم تشكلون الفريق نفسه.

٢- اعلن القضية المطروحة للمناظرة، وتبنى موقفاً معيناً حيال تلك القضية، حاول أن يكون هناك توافق بين القضية وأعمار المناظرين وخبراتهم - أخبرهم بما يلي: « القضية هي: (يعتقد المجلس أنه يجب منع الواجبات المدرسية على الطلاب في المرحلة الابتدائية)، سنكون في جانب الموازنة وهذا يعني أننا نتفق مع القضية وندعمها».

٣- اعط المناظرين الوقت الكافي لكي يعدوا الأسباب التي تدعم موقفهم من القضية بشكل فردي، يجب أن يمتنع الجميع عن الكلام في هذه المرحلة وأن ينهمكوا في التفكير والاستعداد.

٤- اطلب من المناظرين تبادل الآراء واحداً تلو الآخر.

٥- بعد أن يتم تبادل كافة الآراء، قم بعمل قائمة موحدة بالأسباب التي تدعم موقفكم من القضية، على سبيل المثال اكتب قائمة الأسباب على السبورة، أو على لوحة ورقية.

٦- للحصول على نقاش أكثر عمقاً ودقة عليك أن تشجع المناظرين أن يفكروا فيما يلي:

- ما إذا كان المتحدثون قد عبّروا في الحقيقة عن الحجة نفسها رغم استخدامهم كلمات مختلفة.

- ما إذا كانت فكرة أولئك المتحدثين تمثل الأساس لدعم موقفكم من القضية، أو أن مثلاً معيناً أو إحصائية محددة تدعم موقفكم من القضية.

٧- ولضمان الحصول على نقاش دقيق وعميق أكثر من سابقه حاول أن تكون حججاً مختلفة من الأسباب التي جمعتها من الفريق، قد يكون صعباً أن تطور فكرة واحدة وموحدة، ولكن يمكنك استخدام النموذج ذي العناصر الأربعة التي أوردناها سابقاً فيما يتعلق بالبنية الأساسية للحجة، وهي: العنوان والشرح والإثبات والربط الكلي (ولكن في هذه الحالة يمكنك الاكتفاء بثلاثة من هذه العناصر بمعنى أنه يمكنك أن تتجاهل الربط الكلي في الوقت الحالي).

- ٨- قم بتبني الموقف الآخر من القضية نفسها، وكرر التمرين نفسه بحيث تكون لديك قائمة جيدة من الأسباب التي تؤيد، والتي تعارض الموضوع المطروح في قضية المناظرة.
- ٩- اطلب من المناظرين أن يفكروا في أي جانب من جانبي القضية يتفقون معه شخصياً، ولماذا؟، ناقشوا هذا كفريق.

مناظرة المنتدى

الأهداف :

- تعريف المناظرين المبتدئين أن المناظرة هي حجة تتسم بطابع الإثارة بقدر ما هي إلقاء خطاب عامة.
- تطوير الحجج والاستفادة منها في المناظرة

الخطوات :

- ١- اختر فريقين بأعداد متساوية لكل منهما، ينبغي أن يكون هناك ما بين ثلاثة إلى عشرة متحدثين في كل فريق.
- ٢- اقترح قضية للمناظرة وعين جانبي القضية لكل فريق، كما هو الحال في نشاط الاستعداد الجماعي الذي رأيناه سابقاً، حاول أن تختار القضية حسب أعمار المناظرين وخبراتهم.
- ٣- اطلب من كل فريق أن يقوم بعمل الاستعداد لتكوين الحجج الداعمة لموقفهم من القضية، وهذا في الأساس سيتبع الطريقة المتبعة في الاستعداد الجماعي المذكورة سابقاً، بالرغم من أنه يمكنك ألا تتبع تلك الطريقة بشكل حرفي (مثلاً ليست هناك حاجة أن تترأس جلسة الاستعداد هذه المرة).
- ٤- إذا كان لديك عدد كبير من المتحدثين، وكنت ترغب في تقسيم كل فريق إلى مجموعتين بعدد متساو من الأفراد في كل مجموعة، فيمكنك ذلك بحيث تتولى مجموعة منهما عرض الحجج التي تم إعدادها، والأخرى تتولى عرض التنفيذ، (تذكر أن على متحدثي التنفيذ ألا يشرعوا في كتابة تنفيذهم لأن المطلوب منهم أن يقوموا بالرد على ما يقوله الفريق الآخر أثناء المناظرة).
- ٥- رتب الغرفة بحيث يواجه كل فريق الآخر على هيئة المجالس النيابية.
- ٦- قدم الفريقين، والقضية، والقواعد العامة للمناظرة.
- ٧- ابدأ المناظرة بدعوة المتحدث الأول من فريق الموالاتة لعرض الحجة التي تم إعدادها.
- ٨- ادع المتحدث الأول من فريق المعارضة ليعرض تنفيذاً موجزاً لتلك الحجة.
- ٩- ادع متحدثاً آخر من فريق المعارضة ليعرض حجة في موقف المعارضة.

- ١٠- اطلب من متحدث من فريق الموالاتة أن يرد على تلك الحجة.
- ١١- استمر على هذا النحو حتى الانتهاء من عرض كافة الحجج التي تم إعدادها ومن الأفضل حتى يتحدث الجميع.
- ١٢- استمر في عرض حجة عامة حول الموضوع عن طريق التبادل والتناوب بين الفريقين.
- ١٣- اعلن انتهاء المناظرة، واخبر المتحدثين أنه ليس ثمة نتيجة لأن هذا ليس من أهداف هذا النوع من المناظرات، لأن الهدف هو التدريب على أساليب المناظرة ليس إلا.
- ١٤- اطلب من كل متحدث أن يذكر بإيجاز لماذا يدعم ذلك الموقف (مثلاً «من بين كل النقاط التي طرحت أيها كان لها الأثر الكبير في رأيك؟»)

الخصائص التفصيلية للخطب

- يجب أن تكون كل حجة تم الإعداد لها قصيرة، بحيث تكون مدتها دقيقة واحدة تقريباً، أو دقيقتين كحد أقصى.
- يجب أن تكون كل نقطة تنفيذ أقصر من ذلك (٣٠ ثانية تقريباً).
- يجب أن يقف المتحدثون في أماكنهم أثناء الحديث، وللحفاظ على الخطب قصيرة جداً ينبغي تشجيع المتحدثين على ألا يستخدموا ملاحظات مكتوبة، إن الهدف من هذا التمرين هو تشجيع المتحدثين لكي ينظروا للمناظرة على أنها تكوين حجج، ولذا يجب عليهم أن يعبروا عن أنفسهم بطريقة طبيعية وغير متكلفة.

فهم النظرية

الهدف :

تعليم نظرية المناظرة الجيدة بطريقة ممتعة وتفاعلية.

الخطوات :

- ١- قسّم المشاركين إلى مجموعات من ثلاثة إلى خمسة طلاب في كل مجموعة، كل مجموعة ستعمل بشكل مستقل، ومن ثم تتم مقارنة النتائج.
- ٢- اعلن قضية معينة لكافة المشاركين، وإذا استدعى الأمر بشكل جانبي مثلاً مع الموالاتة.
- ٣- اعلن جانباً من جوانب الاستعداد - مثلاً الموضوع أو التعريف... الخ.
- ٤- اعط المشاركين وقتاً محدوداً لإعداد ذلك الجانب من الموقف المتعلق بتلك القضية - (مثلاً دقيقة واحدة لإختيار الموضوع، وثلاث دقائق للتعريف).

- ٥- يجب على كل مجموعة أن تتفق فيما بينها، ومن ثم يمكن تبادل الإجابات مع كافة المشاركين.
- ٦- كرر التمرين حسب الرغبة مع تغيير القضية وجانب الاستعداد في كل مرة.
- ٧- لكي تختبر فهم المشاركين بالشكل المطلوب، قم باختيار قضايا معقدة أو مبهمة، ورغم أن هذا النوع من القضايا ليس مثالياً للمناظرات، إلا أن مثل هذه القضايا تعتبر فعالة جداً كأسلوب تعلم - (على سبيل المثال سبق أن استخدمنا القضية: «يعتقد المجلس أن الكبير جميل» لمناقشة أسلوب البحث عن موضوع في الفصل الأول).

الثقافة العامة وقضايا الساعة

ناقشنا فيما سبق اختبارات الثقافة العامة في الخطوة الثالثة من الفصل الأول، يعد اختبار الثقافة العامة أمراً ضرورياً ولكن غالباً ما تغفل عنه الفرق والمدربون، حيث يتضمن إعطاء المناظرين عادة اختباراً كتابياً حول الثقافة العامة والوعي بأحداث الساعة المفيدة في المناظرة - على سبيل المثال معرفة الأسماء («من هو الأمين العام للأمم المتحدة؟»)، معرفة الإحصائيات المهمة («كم نسبة سكان العالم الذين يعيشون في الدول النامية تقريباً؟»)، أو متابعة قضايا الساعة.

يصلح الاختبار كأداة لتقييم الثقافة العامة لدى المناظر- (على سبيل المثال للمساعدة في اختيار فريق المناظرة) وإعطاء المناظرين الحافز لكي يببقوا على اطلاع بالأخبار وقضايا الساعة.

لعبة الاسم

الهدف :

اختبار وتطوير الثقافة العامة لدى المناظرين بطريقة ممتعة وتفاعلية.

الخطوات :

١- قسّم المشاركين إلى مجموعات، بحيث يكون لكل مجموعة عدد متساو من الأفراد (أكثر من شخصين)، يمكن استخدام اللعبة بشكل أفضل عموماً عندما يتم لعبها في مجموعات من أربعة أو ستة لاعبين، التعليمات التالية تنطبق على مجموعة واحدة، في هذه الحالة مجموعة مكونة من ستة أفراد.

٢- اطلب من كل فرد في المجموعة أن يكتب عشرة أسماء على أوراق صغيرة (ورقة لكل اسم)، واثن الورقة نصفين، لا يجوز اختراع الأسماء أو تلفيقها ويجب أن تكون فعلاً أسماء تخص أشخاصاً معروفين نسبياً، وهذا الأمر تحديداً يعتمد على مدى جدية اللعب في هذه اللعبة - على

سبيل المثال إذا كنت تلعب بغرض التسلية فيمكنك الاستعانة بأسماء الممثلين ونجوم السينما، أما إذا كنت تلعب بغرض المجادلة في قضايا جدية بال مناقشة والمناظرة، فينبغي أن تقتصر في اختيار الأسماء على الأشخاص الذين يتوقع ذكر أسمائهم في تلك القضايا.

٣- ضع كل الأسماء في صندوق، في هذه الحالة التي نحن بصدها ستكون هناك ستون ورقة مطوية في الصندوق.

٤- قسّم المجموعة إلى ثنائيات، وكل ثنائي يصبح فريقاً بنفسه، ونظراً لأسباب ستتضح لاحقاً فإن اللعبة تكون تنافسية أكثر إذا قسّم اللاعبون إلى فرق بعد كتابتهم للأسماء.

٥- اختر بشكل عشوائي ترتيباً للفرق - في المثال الذي نحن بصده سنفترض أن الفريق رقم واحد سيبدأ أولاً، وأن الفريق رقم اثنين سيكون ثانياً، وأن الفريق رقم ثلاثة سيكون ثالثاً وهكذا.

٦- يقوم الفريق الأول باختيار لاعب ليسأل أولاً، مرر الصندوق إلى ذلك اللاعب.

٧- يأخذ ذلك اللاعب ورقة من الصندوق ويحاول أن يساعد زميله في الفريق على اكتشاف ذلك الاسم الموجود في الورقة، غير أن هذا اللاعب لا يمكنه التلفظ بأي جزء من اسم الشخص المكتوب على الورقة، ويسمح فقط بالوصف الصوتي مثل «الاسم له علاقة بكذا» شريطة أن تكون الكلمة المقارنة كلمة حقيقية - على سبيل المثال يمكن أن يقول اللاعب السائل:

«وزيرة الخارجية الأمريكية» أو

«زوجة الرئيس الديمقراطي الأمريكي السابق». ولكن لا يمكنه قول:

«زوجة بيل كلينتون». كما لا يجوز له أن يقول:

«الاسم يتناغم مع (كليلاي هنتون)»

٨- يعطى اللاعب دقيقة واحدة لمساعدة زميله للتعرف على ذلك الاسم المكتوب في الورقة، فإذا تمكن الزميل من معرفة الاسم فإن اللاعب يتخلص من تلك الورقة وينتقي أخرى من الصندوق، وعندما تنتهي الدقيقة فإن اللاعب يعيد الورقة التي لم يتم التعرف على الاسم فيها إلى الصندوق، ويسلم الصندوق إلى اللاعب الآخر الذي تم اختياره من الفريق رقم اثنين.

٩- وتستمر العملية على هذا النحو، وعلى اللاعبين من الفريق نفسه التناوب في الأدوار، من حيث السؤال والإجابة - على سبيل المثال، بعد أن يكمل الفريق رقم ثلاثة الدقيقة المخصصة له فإن الصندوق ينتقل إلى واحد من الفريق الأول الذي أجاب في المرة الأولى ليسأل هذه المرة.

١٠- تنتهي اللعبة عندما لا يكون هناك المزيد من الأوراق في الصندوق، ويفوز الفريق الذي يتعرف على العدد الأكبر من الأسماء.

مهارات الأسلوب

هناك العديد من الطرق التي تساعدك على تحسين أسلوبك، مثلاً التدريب على الإلقاء أمام المرآة أو الاهتمام بشكل خاص بملاحظات وتعليقات الحكم.

في الكثير من الرياضات يتدرب المشاركون بالعمل بشكل مستقل في جوانب مختلفة من الأسلوب العام للعبة، مثلاً غالباً ما يستخدم لاعبو البيسبول قفص الضرب للتدرب على التسديد، وكذلك لاعبو كرة القدم عادة ما نراهم يتدربون على تسديد ضربات معينة بشكل منفصل عن باقي سياق اللعب الفعلي، من الصعب فصل عناصر الأسلوب دون القيام ببعض التمرينات المحددة، فإذا كنت تريد أن تطور من أسلوبك فقط بالاختصار على الممارسة الفعلية للمناظرة فستجد أنك تحاول أن تطور من مقترحك، ومن حركات جسمك وتواصلك البصري والتنوع الصوتي والتوقف اللحظي، كل هذا وأنت تفكر فيما تقوله فعلاً في جو المناظرة الحقيقي، وهنا تكمن الصعوبة بحيث لا تتمكن من الفصل بين هذه العناصر والتدريب عليها كل على حدة، إلا إذا قمت بعمل تمارين منفصلة قبل وخارج إطار المناظرة الفعلية.

عناصر الأسلوب

الهدف :

الفصل بين عناصر الأسلوب المختلفة ولفت انتباه المتحدث إليها.

الخطوات :

- 1- اعمل مع عدد محدود من المشاركين، مثلاً ستة أو أقل.
- 2- اعط كل متحدث قضية، وقد تكون هذه قضية مناظرة أو موضوعاً للتحدث عنه، مثل «ما الذي فعلته أثناء العطلة؟». يمكنك إن أردت أن تسمح للمشاركين باختيار قضاياهم بأنفسهم.
- 3- سيطلب من كل متحدث أن يتحدث لمدة دقيقة واحدة حول تلك القضية، أعط المتحدثين وقتاً محدوداً (مثلاً ما بين دقيقة واحدة إلى خمس دقائق) للاستعداد.
- 4- اطلب من كل مشارك أن يلقي خطابه، واطلب من المجموعة أن تعطي نقداً بناءً بعد كل خطاب.
- 5- لا تطلب من المشاركين الوقوف والتحدث، بل افصل عنصرين أو أكثر من عناصر أسلوبهم، واطلب منهم التدرب على ذلك، على سبيل المثال:

• ركز على أسلوب العرض الصوتي والعرض اللغوي بالطلب من المشاركين أن يلقوا خطبهم جالسين وأيديهم مشبكة أو على الجانب، تخلص من المشوشات مثل التحرك في المكان والإيماءات، واجبر المشاركين على التفكير فقط في طريقة عرضهم الصوتي واللغوي.

• ركز على أسلوب الحركة بالطلب من المتحدثين أن يفكروا بشكل واع بالحركات التي يقومون بها، يمكنك أن تطلب من كل متحدث أن يلقي الخطاب نفسه مرتين، مرة بحركات مبالغ فيها عمداً، والأخرى بحركات طبيعية، هذا التمرين يشجع المتحدثين على أن يكونوا واعين بالحركات والإيماءات التي يقومون بها أثناء الحديث.

• ركز على العرض الصوتي بالطلب من المتحدث أن يلقي الخطاب نفسه مرتين، الأولى في غرفة صغيرة وبعدهم محدود من الجمهور يجلسون بالقرب من المتحدث، والأخرى في غرفة كبيرة أو قاعة يجلس فيها الجمهور في آخر القاعة، في الغرفة الصغيرة سيحتاج المتحدثون إلى أن يهتموا بأسلوب الحوار الهادئ، أما في القاعة الكبيرة فسيحتاجون إلى رفع الصوت وإعطاء انطباع أقوى في هذا الجانب، والفكرة ليست فقط في تدريب المتحدثين على الفرق بين أسلوب التحدث في الغرفة الصغيرة وأسلوب التحدث في الغرفة الكبيرة، وإنما الفكرة هي في تشجيع المتحدثين على أن يفكروا في تنوع أسلوبهم حسب ما تقتضيه الحاجة وسياق المناظرة.

• ركز على الإلقاء الانفعالي المؤثر بإعطاء كل متحدث موضوعاً وجدانياً (مثلاً موضوعاً يتعلق بالحياة والموت مثل عقوبة الإعدام)، وهذا لا يعني أن يكون الإلقاء الانفعالي كله مجرد بكاء وعويل، فالتحدي في النهاية هو أن تعرض موضوعاً بطريقة صادقة وأمينية، بينما تسعى في الوقت ذاته لاستخدام الجانب الأخلاقي لأغراض اقناعية.

• ركز على عادة المتحدث في التحرك المشوش أثناء الحديث وذلك بوضع علامة على الأرضية، والطلب من المتحدث أن يلقي الخطاب بكامله وهو فوق تلك العلامة تحديداً، وذلك للحد من التحرك العشوائي المشوش أثناء الحديث، وليس ثمة حاجة للقيام بهذا أثناء المناظرة نفسها، ولكن هذا التمرين سيجعل المتحدث واعياً بالأثر الذي قد يتركه تحركه العشوائي داخل القاعة على الجمهور وعلى الحكم.

• ركز على الأداء الإجمالي لعرض المتحدث بتصويره بالفيديو وهو يلقي خطابه ومن ثم مشاهدته، وكثير من المتحدثين لم يشاهدوا أنفسهم وهم يتحدثون، ولهذا السبب سيكون لهذا التسجيل المرئي أثر كبير في تحسين مهاراتهم في العرض والتقديم، وعلى وجه الخصوص يفيد هذا النوع من التدريب في الكشف عن جوانب مهمة في أسلوب الحديث مثلاً - التلعثم، وبعض التصرفات المزجة أثناء الحديث، أو الحركات العشوائية المشوشة والتي قد لا يشعر بها المتحدث وخصوصاً أنه يراها في التسجيل من وجهة نظر المشاهد، وليس المتحدث، وهنا تكمن الفائدة.

مهارات الإعداد والإلقاء

صممت هذه الأنشطة بغرض تطوير قدرة الفريق على الإعداد بشكل جماعي، وتكون هذه الأنشطة أكثر فائدة في تدريب الفريق على إتقان المناظرات التي تكون فيها فرصة الاستعداد قصيرة.

التدريب على الإعداد القصير

الهدف :

التدرب على الإعداد القصير.

الخطوات :

- ١- اعط الفريق قضية وجانباً معيناً حيال هذه القضية - (مثلاً تكون القضية: «يعتقد المجلس أن الأمم المتحدة قد فشلت» وأنتم في الموالية).
- ٢- اطلب من الفريق أن يعد للقضية بحيث يستغرق هذا الإعداد فترة ٣٥ دقيقة، ١٠ دقائق منها للعصف الذهني، و٢٥ دقيقة لتطوير وتكوين الحجج - (تم شرح هذا التوقيت في الفصل الأول، وليس هناك داع أن تطلب من الفريق أن يكتبوا خطبهم في مثل هذا التمرين).
- ٣- بعد انتهاء الـ ٣٥ دقيقة، اطلب من الفريق أن يشرحوا لك موقفهم، تأكد من أن كل فرد من أفراد الفريق قد فهم الموقف بالطريقة نفسها، لأنه لو لم يفهموه بهذه الطريقة لكان هذا إشارة إلى وجود خلل فني في عملية الإعداد يجب على الفريق معالجته قبل الانتقال إلى مرحلة أخرى.
- ٤- ناقش مع أفراد الفريق كيف تمت عملية الإعداد؟ - على سبيل المثال هل الموقف قوي؟ هل اشترك كافة أفراد الفريق في العملية؟ ما هي الجوانب التي لا تزال تحتاج إلى تحسين أو تطوير؟ أحياناً تكون المنهجية الأسهل هي الأفضل! لو أن فريقاً يريد أن يتعلم كيف يمكنه عمل الإعدادات المستعجلة بطريقة جيدة فعليه ببساطة أن يتدرب كثيراً على عمل مثل هذا النوع من الإعداد تحت ضغط ضيق الوقت، في الغالب يتولى المدرب أو أحد المشجعين مساعدة الفريق أثناء عملية الإعداد بإعطاء التعليقات والملاحظات البناءة.

المناظرات ذات الإعداد القصير

الهدف :

تشجيع المناظرين على تحديد الموضوعات التي تنطوي عليها القضية بسرعة وبكفاءة عالية.

الخطوات :

١- قسّم المشاركين إلى فريقين من ثلاثة أشخاص في كل فريق، ويمكن أن يكون الفريق مكوناً من شخصين (بمعنى يمكنك تجاهل دور المتحدث الثالث).

٢- اعلن قضية المناظرة وجانبيها (أي الموالة والمعارضة).

٣- اعط الفريقين ١٥ دقيقة فقط للإعداد، وبعدها مباشرة ابدأ المناظرة.

أغلب الفرق يكون أداؤها سيئاً في مثل هذه الظروف - على الأقل في بداية الأمر، ولكن المناظرات ذات الإعداد القصير يكون لها أثرها الفعال في تطوير أسلوب المناظرين - مثال على ذلك، يحتاج المناظرون إلى تحديد الموضوعات الرئيسية بسرعة، وكذلك يحتاجون إلى تطوير الموقف في ظروف لا يتوافر لهم الوقت الكافي لمثل ذلك، أو لكتابة خطبهم كاملة على بطاقات الملاحظات، وهذه كلها مهارات مهمة لأي نوع من أنواع المناظرات وخصوصاً للمناظرات التي تتسم بتوقيت قصير وخرج في مرحلة الإعداد.

خلط الأمور

الهدف :

تطوير قدرة المناظرين على التفكير التلقائي اللحظي، والتركيز على الموضوعات الرئيسية في المناظرة.

الخطوات :

١- شكّل فريقين، واعلن القضية وجانبيها.

٢- اطلب من الفريقين أن يقوموا بإعداد قصير لا يتجاوز ١٥ دقيقة.

٣- قبل المناظرة مباشرة، فاجئ المشاركين بخلط الأمور، مثلاً غير ترتيب المتحدثين في كل فريق، أو بدل موقف فريق بموقف الفريق الآخر (بمعنى الموالة يصبحون معارضة، والمعارضة موالة).

يركز هذا التمرين كما هو الحال في المناظرات ذات الإعداد القصير على الأساسيات، لأنه يفرض على المشاركين أن يفكروا بسرعة، ويعملوا بشكل فعال تحت الضغوط، كما يشجع هذا التمرين المشاركين على أن يفكروا في الجانب الآخر من القضية خلال مرحلة الإعداد، لأن الفريق الجيد هو الذي لا يبالي في أن يجادل في الموقف الآخر من القضية الذي لم يستعد له وذلك لأنه في مرحلة الإعداد يفترض أن هذا الفريق قد حدد الموضوعات الرئيسية للمناظرة، كما يفترض أيضاً أنه قد فكر في ما يمكن أن يقوله كلا الفريقين حيال تلك الموضوعات.

المناظرات المستعجلة

الهدف :

تطوير قدرة المناظرين على عمل إعدادات قصيرة أثناء المناظرة نفسها (كما رأينا ذلك سابقاً في الفصل الأول عند اتخاذ الفريق القرار بالتخلي عن موقفه أثناء المناظرة نفسها).

الخطوات :

- ١- قسّم المشاركين إلى فريقين، واعلن الجانبين (أي الموالاتة والمعارضة).
 - ٢- خذ فريق الموالاتة على جنب واعطهم القضية.
 - ٣- اعط فريق الموالاتة ١٥ دقيقة لإعداد موقفهم من القضية.
 - ٤- اعلن القضية للجميع مباشرة قبيل تقديم المتحدث الأول من الموالاتة للبدء في المناظرة.
 - ٥- بهذا يكون فريق المعارضة بحاجة إلى أن يعد الموقف والتنفيذ أثناء خطاب المتحدث الأول من الموالاتة، وكما أشرنا سابقاً في الفصل الأول هذا هو ما يجب على فريق المعارضة أن يفعله في حال قرروا أن يتخلوا عن موقفهم في مناظرة فعلية لأي سبب من الأسباب.
- لا شك أن هذا الأسلوب يعطي ميزة واضحة لفريق الموالاتة، ولكن هذا ليس هو الموضوع هنا، والفكرة المقصودة هنا هي أن فريق المعارضة يكسب الخبرة في الإعداد المفاجئ والقصير جداً أثناء المناظرة، بينما يتدرب فريق الموالاتة على الإعداد القصير للمناظرة.

مناظرات لعب المواقف الصعبة

الأهداف :

- إجبار المناظرين على التفكير في الافتراضات التي يقوم عليها موقفهم.
- تشجيع المناظرين على أن يكونوا مرنين، وأن يستجيبوا مباشرة لأي تحدٍ مفاجئ يأتي من قبل المعارضة.

الخطوات :

- ١- قسّم المشاركين إلى فريقين، واعلن الجانبين والقضية.
- ٢- اطلب من الفريقين أن يشرعا في الإعداد القصير (لمدة ساعة).
- ٣- قاطع عملية الإعداد التي يقوم بها أحد الفريقين.

٤- أخبرهم كيف ينبغي عليهم أن يجادلوا، واجعل الطريقة راديكالية وتغييراً جذرياً في طريقة التعامل مع القضية، مثلاً إذا كانت القضية: «يعتقد المجلس أن الحركة النسوية قد فشلت». فيمكنك أن تطلب من الموالاة أن يجادلوا أنه لا ينبغي للرجال والنساء أن يكونوا سواسية، وأن الحركة النسوية فشلت لأنها أخرجت المرأة من مكانها الطبيعي وهو بيتها، وإذا كانت القضية: «يعتقد المجلس أن الحرب على أفغانستان على حق» فيمكنك أن تطلب من المعارضة أن يجادلوا أن الحرب على أفغانستان ليست على حق، لأن هجمات الحادي عشر من سبتمبر التي تستخدم ذريعة لحرب أفغانستان هي نفسها لها ما يبررها.

٥- استمر في مناظرة القضية.

يتوقع من هذا التمرين أن يفرض على فريق واحد - الفريق الذي لم تتم مقاطعته في مرحلة الإعداد - أن يثبت تأكيداته بشكل أعمق - مثال على ذلك، قد تجادل أغلب الفرق بأن الحركة النسوية قد نجحت بالنظر إلى التحسن الحاصل في الفرص التي تحصل عليها النساء في الحراك الاجتماعي، ولذا فإن هذا التمرين يفرض على الفريق أن يشرح بوضوح وبصورة تحليلية أكثر لماذا يُعتبر توفير الفرص للمرأة أمراً حسناً؟، بمعنى أن هذا التمرين يجعل المناظرين في الفريق أكثر وعياً وإدراكاً لحججهم والافتراضات التي بنيت على أساسها تلك الحجج.

المناظرات الاستفهامية

الهدف :

تشجيع المناظرين على التفكير بحجج المعارضين أثناء إعدادهم لموقفهم، والرد على تلك الحجج بشكل فعال أثناء المناظرة نفسها.

الخطوات :

١- قسّم المشاركين إلى فريقين، وعلن القضية، والجانبين، وفي هذا التمرين لن تحتاج لأكثر من متحدثين في كل فريق.

٢- اطلب من المناظرين أن يعدوا للقضية إما بطريقة الإعداد القصير (ساعة واحدة)، أو بالإعداد القصير جداً (١٥ دقيقة)، اشرح التمرين بالكامل قبل أن يبدأ المناظرون بالإعداد.

٣- فرضية المناظرة هي أنك كحكم سوف تقر ما إذا كانت القضية صحيحة أم لا- مثال على ذلك، لو أن المناظرة تدور حول الحرب على العراق، فلنفترض أنك كحكم في هذه المناظرة لك مطلق الصلاحية في تقرير الدخول في هذه الحرب من عدمه، أو لو أن المناظرة تدور حول ما إذا كانت الحركة النسوية قد فشلت، فلنفترض أنك كحكم لهذه المناظرة لك مطلق الصلاحية أن تصدر حكماً على نجاح الحركة النسوية، (بالطبع لست بحاجة فعلاً لأن تصدر أي حكم في النهاية).

٤- يكون ترتيب الخطب كما يلي: الأول من الموالاتة، ثم الثاني من الموالاتة، وبعد ذلك يأتي الأول من المعارضة، ثم الثاني من المعارضة.

٥- خلال كل خطاب قم بمقاطعة المتحدث كلما دعت الحاجة إلى ذلك لاختبار الحجة - مثال على ذلك لو كان المتحدث يعرض تأكيداً غير مدعم فاسأله: «لماذا يكون الوضع كذلك؟» لو أن المتحدث لم يتعرض لموضوع مهم فقم بإثارة ذلك الموضوع، واطلب من المتحدث أن يرد على ذلك، ليس ثمة حاجة للتفنيد هنا، ولكن يمكنك أن تسأل المتحدثين كيف يردوا على الحجج التي يطرحها الجانب الآخر.

هذا التمرين يعمل على تدريب المناظرين على توقع الهجوم على حججهم خلال مرحلة الإعداد قبل أن تبدأ المناظرة فعلياً، في الأساس يشجع هذا التمرين المتحدثين على تنفيذ أنفسهم، كما أنه يشجع المتحدثين على الدفاع عن حججهم بقوة أثناء المناظرة نفسها.

قضايا للمناظرات

بالرغم من كل التحديات التي ناقشناها أثناء رحلتنا في أساليب المناظرة، إلا أن أكبر هذه التحديات هو البحث عن قضية تصلح للمناظرة، حيث إن من شروط القضية الجيدة حسب النموذج المتبع في هذا الكتاب، أن يكون موضوعها واضحاً وملموساً، وأن يكون بمقدور الفريقين طرح حجج قوية وبسيطة في هذه القضية.

فيما يلي نقدم قائمة بقضايا مناظرة مقترحة تم ترتيبها في مجموعات، تتعلق بتنوع واسع من الموضوعات على مستويات مختلفة من درجات المناظرة، أغلبها قضايا عامة، رغم أن كل القضايا المقترحة هنا قد لا تكون مفيدة لكل المناظرين في جميع أنحاء العالم.

إن هذه القائمة لا تدعي أنها قائمة مستوفية وشاملة لكل قضايا المناظرات، ولكنني أمل أن تجد عزيزي القارئ في هذه القضايا المقترحة ما يفيدك وينفعك في مناظراتك سواء كنت تستخدمها كمنظم للمناظرات، أو مدرب أو مناظر.

الرقابة وحرية التعبير

- يعتقد المجلس أنه ليس ثمة مكان للرقابة في بلد ديمقراطي.
- يدعو المجلس إلى منع مواقع الإنترنت التي تشجع على عادات التغذية السيئة.
- يعتقد المجلس أنه يجب حظر الإباحية.
- يعتقد المجلس أن حرية التعبير يجب أن لا تتعدى إلى حرق الأعلام.

- يعتقد المجلس أن خطاب الكراهية يجب أن يُجرّم.
- يعتقد المجلس أن السباب العنصري يجب أن يُجرّم.
- يعتقد المجلس أن الفاشية يجب أن تُجرّم.
- يعتقد المجلس أن قانون التشهير جاء مواساة للأغنياء.
- يعتقد المجلس أنه يجب أن تكون هناك تشريعات خاصة بنشر ثقافة التسامح.

الجريمة والعقاب والنظام القانوني

- يعتقد المجلس أننا متهاونون جداً في الجريمة.
- يعتقد المجلس أننا يجب أن نتفهم أقل ونؤدب أكثر.
- يعتقد المجلس أننا نهتم بالمجرمين أكثر مما نهتم بالضحايا.
- يعتقد المجلس أننا يجب أن نُجرّم دفع الفدية.
- يعتقد المجلس أن محاكمات المجرمين يجب أن تبث في التلفزيون.
- يعتقد المجلس أنه يجب سحب رخصة القيادة نهائياً من الذين يقودون وهم مخمورون.
- يعتقد المجلس أن المجرمين المدانين يجب ألا يحرّموا من حقهم في الانتخاب.
- يعتقد المجلس أن الأحكام المتعلقة بمحاولات القيام بجرائم العنف يجب أن تكون نفس أحكام جرائم العنف التي تم ارتكابها بالفعل.
- يعتقد المجلس أنه يجب منع السجناء من نشر قصص جرائمهم.
- يعتقد المجلس أنه يجب استعادة نظام إصلاحيات الأحداث.
- يعتقد المجلس أن حظر الأسلحة اليدوية يعطي المجرمين اليد الطولى.
- يعتقد المجلس أنه يجب إلغاء نظام المحاكمة عن طريق هيئة المحلفين.
- يعتقد المجلس أنه يجب معاملة المهاجرين غير الشرعيين كمجرمين.
- يعتقد المجلس أن عرض التاريخ الجنسي لضحايا الاغتصاب يجب أن يكون مسموحاً به في قاعات القضاء.
- يعتقد المجلس أن محاكمات المجرمين يجب ألا تبث في التلفزيون مطلقاً.
- يعتقد المجلس أنه يجب عدم تبرير عقوبة الإعدام.
- يعتقد المجلس أنه يجب أن تبث الإعدامات على الهواء.
- يعتقد المجلس أن تنفيذ الأوامر لا يعد مبرراً.
- يعتقد المجلس أن الجرائم الدولية يجب أن تكون مرافعاتها أمام محكمة دولية.
- يعتقد المجلس أن على الولايات المتحدة المصادقة على اتفاقية روما الخاصة بمحاكمة الجنايات الدولية.

- يعتقد المجلس أن محكمة الجنايات الدولية ستفشل في النهاية.
- يعتقد المجلس أن محكمة الجنايات الدولية يجب أن تنظر في الجرائم التي ترتكب في حق الديمقراطية.
- يعتقد المجلس أن علينا أن نستمر في محاكمة مجرمي الحرب العالمية الثانية.
- يعتقد المجلس أن المجرمين الأحداث يجب أن يعاقبوا بشدة.
- يعتقد المجلس أن العقوبة الصارمة هي أفضل طريقة للحد من جرائم الأحداث.
- يعتقد المجلس أننا متهاونون أكثر من اللازم في جرائم الأحداث.
- يعتقد المجلس أن جرائم المراهقين يجب أن تعامل تماماً كجرائم البالغين.
- يعتقد المجلس أن القضاة يجب أن يُنتخبوا.
- يعتقد المجلس أن السلطة القضائية يجب ألا تكون أداة للتغيير الاجتماعي.
- يعتقد المجلس أن هناك قانوناً مختلفاً يطبق على الأغنياء.

الثقافة

- يعتقد المجلس أن اللغة التي تحتاج إلى حماية ليست أهلاً للحماية.
- يعتقد المجلس أن الكنوز الثقافية يجب أن تعود إلى مواطنها الأصلية.
- يعتقد المجلس أن على الحكومات أن تدعم الفنون التقليدية الخاصة بثقافات الأقليات.
- يعتقد المجلس أن على الفنون أن تدعم نفسها بنفسها.
- يعتقد المجلس أن على الحكومات أن تدعم الفنون.
- يعتقد المجلس أننا سوف نندم على تأثير هوليوود.
- يعتقد المجلس أن على هوليوود أن تتوقف عن تدريس التاريخ.
- يعتقد المجلس أن ثقافة الربح قد أفسدت فن السينما.

الديمقراطية

- يعتقد المجلس أن الديمقراطية هي أصلح نظام للحكم في كافة دول العالم.
- يعتقد المجلس أن الديمقراطية جيدة لدرجة أنه ينبغي فرضها على كل الشعوب.
- يعتقد المجلس أنه لا ينبغي التنازل عن الديمقراطية من أجل التقدم.
- يعتقد المجلس أن الديمقراطية خذلت دول العالم النامية.
- يعتقد المجلس أن الدول النامية تحتاج إلى ديكتاتوريات قوية.
- يعتقد المجلس أن الديكتاتورية يمكن تبريرها.
- يعتقد المجلس أن الديكتاتورية القوية أفضل من الديمقراطية الضعيفة.

سياسة التعامل مع المخدرات

- يعتقد المجلس أن الخمر تمثل مشكلة أكبر من تدخين السجائر.
- يعتقد المجلس أن الحشيش يجب أن يعامل معاملة الخمر والسجائر.
- يعتقد المجلس أن الحرب على المخدرات لا تستحق كل هذا الضجة.
- يعتقد المجلس أن الحرب على المخدرات هي حرب على الفقراء.
- يدعو المجلس إلى مكافحة المخدرات داخل البلاد، وليس خارجها.
- يعتقد المجلس أنه يجب علينا ترخيص كل أنواع المخدرات.
- يعتقد المجلس أنه يجب علينا ترخيص الأنواع الخفيفة من المخدرات.
- يعتقد المجلس أن على الحكومات أن توفر لمدمني الهيروين أدوات حقن آمنة.
- يعتقد المجلس أنه يجب علينا حظر الخمر.
- يعتقد المجلس أنه يجب علينا حظر إعلانات الخمر.
- يعتقد المجلس أنه يجب حظر التدخين في الأماكن العامة.
- يعتقد المجلس أن على الحكومة حظر التدخين.
- يعتقد المجلس أن على شركات التبغ تعويض المدخنين.
- يعتقد المجلس أن علينا حظر كافة إعلانات التبغ.
- يعتقد المجلس أنه يجب ألا يسمح لشركات التبغ أن ترعى المناسبات والبطولات الرياضية.

الاقتصاد

- يعتقد المجلس أن أضرار الأسهم تفوق منافعها.
- يعتقد المجلس أن علينا حظر العلوات المفتوحة لمديري الشركات.
- يعتقد المجلس أن علينا أن نلقي باللوم في قضية الأزمة الاقتصادية على المشرعين، وليس على البنوك.
- يعتقد المجلس أن استقالة كبار المديرين دون أخذ مكافأة نهاية الخدمة، يجب أن يكون شرطاً للحصول على الدعم الحكومي لإنقاذ المؤسسات.
- يدعو المجلس إلى رفض إنقاذ البنوك الفاشلة.
- يعتقد المجلس أن اليورو حتماً سيفشل في النهاية.
- يعتقد المجلس أن ساعات الدوام في المؤسسات التجارية يجب ألا تكون محددة.
- يعتقد المجلس أنه ليس ثمة تجارة عادلة سوى التجارة الحرة.
- يعتقد المجلس أننا قد ذهبنا إلى أبعد مما ينبغي في مسار التجارة الحرة.
- يعتقد المجلس أننا مازلنا بحاجة إلى حواجز تجارية.

- يعتقد المجلس أن علينا دعم الصناعات التقليدية.
- يعتقد المجلس أن علينا دعم التجارة الحرة.
- يعتقد المجلس أن علينا أن نتأسف على وجود التكتلات التجارية.
- يعتقد المجلس أن منظمة التجارة العالمية صديقة لدول العالم الثالث.
- يعتقد المجلس أن التجارة الحرة تضر بدول العالم النامي.
- يعتقد المجلس أن علينا أن ندعم الحركة الحرة للعمالة عبر الحدود.
- يعتقد المجلس أننا بحاجة إلى عملة عالمية موحدة.
- يعتقد المجلس أن قطاع البنوك يجب أن يؤمم.
- يعتقد المجلس أن على الحكومة أن تستعيد شراء مؤسسات الخدمة العامة.
- يعتقد المجلس أن علينا خصخصة اليانصيب.

التعليم

- يعتقد المجلس أن التعليم بكافة مستوياته يجب أن يكون مجانياً.
- يعتقد المجلس أن كل أنواع الاختبارات في المدارس يجب أن يتم استبدالها بأنواع أخرى من التقييم.
- يعتقد المجلس أن الأموال التي تنفق في ابتعاث الطلاب إلى دول أجنبية هي أموال تنفق في محلها.
- يعتقد المجلس أن على الحكومة تخصيص المزيد من الإنفاق على التعليم.
- يعتقد المجلس أن خصخصة الجامعات تضر بالعلم والمعرفة.
- يعتقد المجلس أنه يجب حظر التعلم المنزلي.
- يعتقد المجلس أنه يجب أن تكون كافة المدارس مختلطة.
- يعتقد المجلس أنه يجب حظر الواجبات المنزلية على طلاب المرحلة الابتدائية.
- يعتقد المجلس أن المنافسات الرياضية بين المدارس تسبب ضرراً أكثر مما تجلب نفعاً.
- يعتقد المجلس أن الذهاب إلى المدرسة يجب أن يكون اختيارياً.
- يعتقد المجلس أن أيام الدراسة هي أفضل أيام العمر.
- يعتقد المجلس أن أيام الدراسة يجب أن تكون أطول وأقل.
- يعتقد المجلس أن الزبني المدرسي يجب أن يكون إلزامياً.
- يعتقد المجلس أن الزبني المدرسي يجب أن يلغى.
- يعتقد المجلس أن على المدارس التركيز على إعداد الطلاب للعمل.

- يعتقد المجلس أن على المدارس ألا تعطي واجبات للطلاب في أيام العطلات.
- يعتقد المجلس أن حق طلبة الثانوية العامة في الخصوصية، أهم من حق أولياء أمورهم في معرفة أوضاعهم الدراسية في المدارس.
- يعتقد المجلس أن الدراسة الثانوية يجب أن تكون اختيارية.
- يعتقد المجلس أن هناك أزمة في تعليم البنين.
- يعتقد المجلس أنه يجب إلغاء الدعم العام للجامعات الخاصة.
- يعتقد المجلس أنه يجب استعادة العقوبة البدنية في المدارس.
- يعتقد المجلس أنه يجب علينا تعلم لغة أجنبية في المدارس.
- يعتقد المجلس أن على المدارس أن تركز أكثر على القراءة والكتابة والحساب.
- يعتقد المجلس أنه يجب منع المدارس من اختيار الطلاب على أساس القدرة الأكاديمية.
- يعتقد المجلس أنه يجب ألا يسمح مطلقاً للمدارس باتباع سياسات قبول تعتمد على المعتقدات.

التوظيف والعمل

- يعتقد المجلس أن علينا دعم حق الإضراب.
- يعتقد المجلس أن المضربين يجب أن يطردوا من أعمالهم.
- يعتقد المجلس أن الإضراب سلاح منصف.
- يعتقد المجلس أن مقدمي الخدمات الأساسية لهم الحق في الإضراب.
- يعتقد المجلس أن فكرة النقابية تهدد الديمقراطية.
- يعتقد المجلس أن اتحادات المهن قد أصبحت لا فائدة منها.
- يعتقد المجلس أن اتحادات المهن تتمتع بسلطات أكبر مما يجب.
- يعتقد المجلس أن اتحادات المهن تعوق التقدم.
- يعتقد المجلس أن علينا إلغاء فكرة الحد الأدنى من الأجر.
- يعتقد المجلس أن علينا دعم فكرة الحد الأعلى من الأجر.
- يعتقد المجلس أن الحد الأدنى من العمر المسموح به للعمل يجب أن يرتفع.
- يعتقد المجلس أنه يجب أن يكون هناك عمر إلزامي للتقاعد.
- يعتقد المجلس أن علينا أن نعمل من أجل مساعدات البطالة.
- يدعو المجلس إلى مطالبة الناس بالعمل مقابل تكاليف الرعاية.

البيئة

- يعتقد المجلس أنه يجب حظر بناء السدود.
- يعتقد المجلس أن اتفاقيات البيئة تضر أكثر مما تنفع.
- يعتقد المجلس أنه يجب منع الصيد الترفيهي.
- يعتقد المجلس أن النمو الاقتصادي هو الحل لظاهرة التغير المناخي.
- يعتقد المجلس أن علينا أن نضحى بالنمو الاقتصادي من أجل البيئة.
- يعتقد المجلس أن الزراعة الحديثة أمر سيئ بالنسبة للمجتمعات المحلية.
- يعتقد المجلس أن علينا الاستمرار في دعم اتفاقية كيوتو.
- يعتقد المجلس أن الولايات المتحدة محقة في التخلي عن اتفاقية كيوتو.
- يعتقد المجلس أن الاحتباس الحراري يجب أن يحتل الأولوية في اهتماماتنا.
- يعتقد المجلس أن علينا أن نتخلى عن الوقود الأحفوري.
- يعتقد المجلس أن علينا أن ندفع للدول النامية لكي لا تقطع الأشجار في الغابات المطيرة.
- يعتقد المجلس أن السياحة البيئية قد فشلت.
- يعتقد المجلس أن علينا ألا نسمح بالسياحة التجارية في متنزهاتنا وحدائقنا الوطنية.

الحركة النسوية والقضايا الأنثوية

- يعتقد المجلس أن الحركة النسوية قد فشلت.
- يعتقد المجلس أن الحركة النسوية تفسد الأسرة.
- يعتقد المجلس أن الحركة النسوية قد ماتت.
- يعتقد المجلس أن علينا أن نتعامل مع التمييز على أساس الجنس على أنه تمييز عنصري.
- يعتقد المجلس أننا بحاجة إلى حركة رجولية أيضا.
- يعتقد المجلس أن علينا أن نتأسف على الحركة النسوية.
- يعتقد المجلس أن علينا أن نخصص مقاعد للنساء في المجالس النيابية.
- يعتقد المجلس أن على النساء أن يقاتلن في الخطوط الأمامية للجهة.
- يعتقد المجلس أن على البنك الدولي أن يربط المساعدة المالية بحقوق المرأة.
- يعتقد المجلس أن الشركات الكبيرة يجب أن تخصص حصصا للمرأة في المناصب التنفيذية.
- يعتقد المجلس أن على الحكومة أن تدفع لربات البيوت نظير عملهن.
- يعتقد المجلس أن على العروسة أن تتشح بالسواد.
- يعتقد المجلس أن على كافة أرباب العمل أن يقدموا إجازة أبوية مدفوعة الأجر.
- يعتقد المجلس أن على الحكومة أن تدفع للنساء مقابل رعاية الأطفال.

- يعتقد المجلس أن للوالدين الحق في أن يكون لهم الكلمة الفصل فيما يتعلق بالمعالجة الطبية لأولادهم.
- يعتقد المجلس أنه يجب أن يتقاضى الرجال والنساء الأجر نفسه على العمل نفسه.
- يعتقد المجلس أنه يجب أن تمنح النساء نفس حقوق الرجال في الترشيح والانتخاب.
- يعتقد المجلس أنه ينبغي أن يكون كل ثاني أمين عام للأمم المتحدة، امرأة.
- يعتقد المجلس أن جميع المدارس الابتدائية والثانوية يجب أن تكون مختلطة.
- يعتقد المجلس أنه يجب حظر مشاركة أي دولة في الألعاب الأولمبية، إذا لم تشارك هذه الدولة بالرياضات النسائية.
- يعتقد المجلس أن الرياضات النسائية يجب أن تتلقى نفس الدعم الحكومي الذي تتلقاه الرياضات الرجالية.
- يعتقد المجلس أنه يجب تجريم الزواج قبل سن الثامنة عشرة.
- يعتقد المجلس أنه يجب معاقبة جرائم الشرف ومعاملتها كأى جريمة أخرى.

العولمة

- يعتقد المجلس أنه يجب فتح كافة الحدود.
- يعتقد المجلس أن العولمة تقتل الثقافات المحلية.
- يعتقد المجلس أن العولمة تهمش الفقراء.
- يعتقد المجلس أن العيش في جزيرة معزولة أفضل من القرية الكونية.
- يعتقد المجلس أن الأسوار العالية تؤدي إلى علاقات جوار طيبة.
- يعتقد المجلس أن الشركات متعددة الجنسية هي الإمبرياليات الجديدة.
- يعتقد المجلس أن علينا الاعتراض على ثقافة الماكدونالذ.
- يعتقد المجلس أن مفهوم «الدولة الأمة» مفهوم عفا عليه الزمن.

حقوق الإنسان

- يعتقد المجلس أنه ليس ثمة شيء اسمه حقوق الإنسان.
- يعتقد المجلس أن علينا دفع تعويضات للمظالم التي حصلت للأجيال التي سبقتنا.
- يعتقد المجلس أن التعذيب له ما يبرره.
- يدعو المجلس إلى رفض أي اعترافات انتزعت عن طريق التعذيب.
- يعتقد المجلس أن المساعدات المقدمة للدول النامية يجب أن ترتبط بحقوق الإنسان.
- يعتقد المجلس أن عمالة الأطفال أمر مقبول في دول العالم النامية.
- يعتقد المجلس أن حقوق الإنسان ترف لا تتحمله دول العالم النامية.

- يعتقد المجلس أنه يجب ألا يُعترف مطلقاً بالحقوق الاقتصادية والاجتماعية والثقافية على أنها من ضمن حقوق الإنسان.
- يعتقد المجلس أن الحق في الحصول على الغذاء أهم من الحق في التعبير والانتخاب.
- يعتقد المجلس أن حق الإنسان الوحيد هو حقه في الحصول على العدالة.
- يعتقد المجلس أن سياسة الاقتصار على طفل واحد هي سياسة مبررة.
- يعتقد المجلس أن علينا أن نقاطع الشركات التي تستخدم عمالة الأطفال.

الفرد والمجتمع

- يعتقد المجلس أن الرأسمالية تنشئ مجتمعاً أفضل من ذلك الذي تنشئه الاشتراكية.
- يعتقد المجلس أن علينا أن نتأسف على زوال الشيوعية.
- يعتقد المجلس أن القطاع الخاص قادر على حل مشاكل الأمة بطريقة أفضل من القطاع العام.
- يعتقد المجلس أننا ينبغي أن نعطي الشيوعية فرصة أخرى.
- يعتقد المجلس أن أفضل من يقوم على الخدمات العامة هي الشركات الخاصة.
- يعتقد المجلس أنه يجب أن يكون لدينا نظام عالمي للرعاية الصحية.
- يعتقد المجلس أن المجتمع الأكثر عدالة يحتاج إلى فرض ضرائب أكثر.
- يعتقد المجلس أن الحكومة اللامركزية هي أفضل أنواع الحكومات.
- يعتقد المجلس أن المساواة هي المعيار الرئيسي لتقدم المجتمعات.
- يعتقد المجلس أن تخفيض الضرائب أفضل من توسيع خدمات الحكومة.
- يعتقد المجلس أن مبدأ «تكافؤ الفرص» غير عادل.
- يعتقد المجلس أن الضمان الاجتماعي يجب ألا يعتمد على دخل الفرد.
- يعتقد المجلس أن الضرائب هي نوع من السرقة.
- يعتقد المجلس أن من حق كل مواطن أن يكون له دولة تكفل له كافة أنواع الرعاية.
- يعتقد المجلس أن علينا إلغاء الضرائب المباشرة.
- يعتقد المجلس أن العصيان المدني أمر مبرر في النظم الديمقراطية.
- يعتقد المجلس أنه يجب أن لا يسمح للمنظمات الخاصة أن تستبعد من عضويتها أفراداً على أساس العرق.
- يدعو المجلس إلى حظر التدخين في الأماكن العامة.
- يعتقد المجلس أن دواعي الأمن القومي تيرر التضييق على الحريات المدنية.
- يعتقد المجلس أنه يجب ألا نضحي بالحريات المدنية من أجل دعاوى الأمن.
- يعتقد المجلس أن الجرائم التي ليس فيها ضحايا لا تعتبر جرائم أصلاً.

- يعتقد المجلس أن على الحكومة أن تتوقف عن حماية الأشخاص من أنفسهم.
- يعتقد المجلس أنه يجب حظر القمار.
- يعتقد المجلس أن علينا استعادة الخدمة الوطنية.
- يعتقد المجلس أن على الحكومات أن لا تسمح باستخدام السجناء كعمال في المجتمع.
- يعتقد المجلس أن الفردية قد انقضت.
- يعتقد المجلس أن الخدمة الوطنية يجب أن تكون إجبارية.
- يعتقد المجلس أن علينا أن نخالف القانون السيئ.
- يعتقد المجلس أن التطرف في الدفاع عن الحريات أمر مستساغ.
- يعتقد المجلس أن علينا مخالفة القانون إذا كان ذلك في صالح العدالة.
- يعتقد المجلس أن علينا مخالفة القانون في سبيل حماية حقوق الحيوان.
- يعتقد المجلس أنه يجب أن يكون للقضاة ضمان بمناصبهم مدى الحياة.

العلاقات والصراعات الدولية

- يدعم المجلس «مسؤولية الحماية».
- يعتقد المجلس أن الحكومة ليس عليها واجب الدفاع عن مواطني الدول الأخرى.
- يعتقد المجلس أن القوة حق.
- يعتقد المجلس أن علينا حظر كافة الألغام الأرضية بأسرع وقت.
- يعتقد المجلس أن علينا أن نخطط للسلام بالاستعداد للحرب.
- يعتقد المجلس أن علينا أن ندعم منظومة الدفاع الصاروخية.
- يعتقد المجلس أن علينا مفايضة الأرض مقابل السلام.
- يعتقد المجلس أن الجاسوسية أمر غير أخلاقي.
- يعتقد المجلس أن دعم المتمردين في الأنظمة الشمولية أداة مشروعة من أدوات السياسة الخارجية.
- يعتقد المجلس أن العالم يواجه صراع الحضارات.
- يعتقد المجلس أن الحصار الاقتصادي أفضل من الحرب.
- يعتقد المجلس أن الحصار الاقتصادي يضر أكثر مما ينفع.
- يعتقد المجلس أن حلف الناتو لم تعد له ضرورة.
- يعتقد المجلس أن على روسيا الانضمام إلى حلف الناتو.
- يعتقد المجلس أن ضرب حلف الناتو ليوغوسلافيا بالقنابل كان له ما يبرره.
- يعتقد المجلس أن العالم كان أفضل في وجود جدار برلين.

- يعتقد المجلس أن وجود قوتين عظميين أفضل من وجود قوة واحدة فقط.
- يعتقد المجلس أن على الأمم المتحدة أن تتخذ دوراً أكثر فاعلية.
- يعتقد المجلس أن الأمم المتحدة قد فشلت.
- يعتقد المجلس أنه يجب أن يكون للأمم المتحدة جيشها الخاص.
- يعتقد المجلس أن الاغتيالات السياسية أداة مشروعة من أدوات السياسة الخارجية.
- يعتقد المجلس أن اغتيال الديكتاتورين أمر له ما يبرره.
- يعتقد المجلس أن حرب العراق الثانية كان لها ما يبررها.
- يدعو المجلس إلى تقسيم العراق.
- يعتقد المجلس أن الرئيس كرزاي جزء من المشكلة.
- يعتقد المجلس أن حلف الناتو سيلاقي المصير نفسه الذي لاقاه الاتحاد السوفييتي في أفغانستان.

- يدعو المجلس إلى تسليح الميلشيات المحلية لمقاتلة طالبان في أفغانستان.
- يعتقد المجلس أن هناك ضرورة لأن تمارس أمريكا دور شرطي العالم.
- يعتقد المجلس أنه ليس ثمة حاجة لوجود الولايات المتحدة في جنوب شرق آسيا.
- يعتقد المجلس أن علينا دعم القواعد العسكرية الأمريكية في آسيا.
- يعتقد المجلس أن علينا أن نتدخل عسكرياً في حروب الدول الأخرى.
- يعتقد المجلس أن علينا التدخل من أجل الديمقراطية.
- يعتقد المجلس أنه يجب ألا تُضرب الدول بالقنابل من أجل حقوق الإنسان.
- يدعو المجلس إلى إبعاد العاملين في قوات حفظ السلام عن الحروب الأهلية.

الإنترنت وتقنية الاتصال

- يعتقد المجلس أن كارل ماركس كان سيوافق على الإنترنت.
- يعتقد المجلس أن الأطفال يقضون وقتاً أكثر مما ينبغي على شبكة الإنترنت.
- يعتقد المجلس أن الإنترنت سياتسبب في مقتل الملكية الفكرية.
- يعتقد المجلس أن علينا تشجيع التجارة على الإنترنت.
- يعتقد المجلس أننا غارقون في شبكة الإنترنت.
- يعتقد المجلس أن أدوات البحث في الإنترنت يجب أن تقاطع الصين، حتى تسمح لمواطنيها بالوصول غير المحدود للإنترنت.
- يعتقد المجلس أن شركة غوغل أصبحت عملاقة أكثر مما يجب.
- يعتقد المجلس أن علينا أن نتخوف من غوغل.

- يدعم المجلس سياسة غوغل على الصين.
- يعتقد المجلس أنه يجب ألا يكون هناك حق الخصوصية في شبكة الإنترنت.
- يعتقد المجلس أن شركة مايكروسوفت أصبحت عملاقة أكثر مما يجب.
- يعتقد المجلس أن شركة مايكروسوفت يجب أن تفك.

الإعلام

- يعتقد المجلس أن وسائل الإعلام أصبحت قوية أكثر مما يجب.
- يعتقد المجلس أن وسائل الإعلام أصبحت أكثر قوة من الحكومة.
- يعتقد المجلس أن وسائل الإعلام أصبحت أقوى من المدرسة.
- يعتقد المجلس أن علينا أن نرؤض الصحف الصفراء.
- يعتقد المجلس أن علينا أن نتق بوسائل الإعلام.
- يعتقد المجلس أن حرية الصحافة تقتصر على أولئك الذين يملكونها.
- يعتقد المجلس أن تغطية الأخبار في التلفزيون عنيفة أكثر من اللازم.
- يعتقد المجلس أن حق الإنسان في حرية الصحافة أهم من حقه في المحاكمة العادلة.
- يعتقد المجلس أن ما يسمى بـ«التلفزيون الواقعي» يكرس أنماطاً اجتماعية مهينة.
- يعتقد المجلس أن على الحكومات أن تتحكم بوسائل الإعلام.
- يعتقد المجلس أنه يجب ألا يكون للدولة أي دور رسمي في الإعلام.
- يعتقد المجلس أن وسائل الإعلام تلعب دوراً أكبر مما يجب في السياسة الحديثة.
- يعتقد المجلس أن وسائل الإعلام تؤثر بشكل أكبر مما ينبغي على الشباب.
- يعتقد المجلس أن نجوم هوليوود ليسوا قدوة حسنة لشبابنا.
- يعتقد المجلس أن الإعلانات تضر أكثر مما تنفع.
- يعتقد المجلس أن الإعلانات لعنة.
- يعتقد المجلس أن الإعلانات تستحوذ على مساحة أكبر مما يجب في مجتمعاتنا.
- يعتقد المجلس أن الحياة الخاصة للسياسيين يجب أن تكون أمراً عاماً.
- يعتقد المجلس أن الحياة الخاصة للشخصيات العامة يجب ألا تكون ملكاً للعامة.
- يعتقد المجلس أن حق الجماهير في المعرفة يفوق في الأهمية حق المرشح في الخصوصية.

الأسلحة النووية والطاقة النووية

- يعتقد المجلس أن الدول التي ليس لديها الطاقة النووية يجب أن تظل كذلك.
- يعتقد المجلس أن علينا أن نندم على العصر النووي.

- يعتقد المجلس أن كل أمة لها الحق في الدفاع عن نفسها بالأسلحة النووية.
- يعتقد المجلس أن علينا إلغاء اتفاقية منع انتشار الأسلحة النووية.
- يعتقد المجلس أن علينا حظر كافة أنواع الأسلحة النووية.
- يعتقد المجلس أن علينا دعم فكرة الردع النووي.
- يعتقد المجلس أن الفحم والنفط هما أكبر خطراً من الطاقة النووية.
- يعتقد المجلس أن علينا دعم استخدام الطاقة النووية.
- يعتقد المجلس أن علينا أن نتخلى عن الاستخدام المدني للطاقة النووية.

السياسة والعملية السياسية

- يعتقد المجلس أن الأحزاب الصغيرة والمستقلين يعوقون العملية البرلمانية.
- يعتقد المجلس أن هناك سرية أكثر مما يجب في الحكومة.
- يعتقد المجلس أن على السياسيين أن يُغلبوا الرأي العام على تقييمهم الشخصي.
- يعتقد المجلس أن الزعيم السياسي الجيد هو المبادر في اتخاذ القرار، وليس الذي يكون قراره رد فعل.
- يعتقد المجلس أن البرلمانات يجب أن تتكون من مؤسسة تشريعية واحدة.
- يعتقد المجلس أن الحملات الانتخابية يجب أن يتم تمويلها بالكامل من قبل الدولة.
- يعتقد المجلس أنه يجب أن يطلب من وسائل الإعلام أن تحد من الدعاية السياسية أثناء الحملات الانتخابية.
- يعتقد المجلس أن الاقتراع يجب أن يكون إجبارياً.
- يعتقد المجلس أنه يجب إلغاء «الحصانة البرلمانية».
- يعتقد المجلس أن المرشحين للرئاسة يجب أن يتم انتخابهم في عملية انتخاب أساسية واحدة تجري في نفس اليوم.
- يعتقد المجلس أن زعماءنا ليسوا على مستوى تحديات المستقبل.
- يعتقد المجلس أن زعماءنا قد خذلونا.
- يعتقد المجلس أن الإقدام والشجاعة السياسية أصبحا من الماضي.
- يعتقد المجلس أن السياسيين يستحقون احتراماً أكثر.
- يعتقد المجلس أن علينا أن نتأسف على ظهور السياسيين المحترفين.
- يعتقد المجلس أن زعماءنا السياسيين يهتمون بالانتخابات التالية أكثر مما يجب.
- يعتقد المجلس أن علينا أن نتأسف على تأثير الاستطلاعات السياسية.
- يعتقد المجلس أنه يجب علينا ألا نسمح للسياسيين بالبقاء في وظائفهم سوى لفترة محدودة.

- يعتقد المجلس أن على السياسيين الذين يمارسون الكذب ألا يبقوا في وظائفهم.
- يعتقد المجلس أنه يجب أن يُدفع للسياسيين أكثر.
- يعتقد المجلس أن الاهتمام بحسن التعبير مراعاة لمشاعر الآخرين قد زاد عن حده.
- يعتقد المجلس أن حُسن التعبير مراعاة لمشاعر الآخرين ضروري لتحقيق العدالة الاجتماعية.

الفقر والتنمية

- يعتقد المجلس أن على الدول النامية ألا تتبع النموذج الغربي.
- يعتقد المجلس أن التنمية المستدامة مجرد وهم.
- يعتقد المجلس أن على الدول النامية أن تؤمّن مصادر الطاقة لديها.
- يعتقد المجلس أن البنك الدولي هو جزء من المشكلة.
- يعتقد المجلس أن التجارة أفضل من المساعدات.
- يعتقد المجلس أن المساعدات الخارجية عائق أمام التنمية.
- يعتقد المجلس أن علينا إلغاء ديون العالم الثالث.
- يعتقد المجلس أن علينا إزالة حقوق الملكية على الأدوية الصيدلانية للعالم النامي.
- يعتقد المجلس أن علينا دعم المزيد من سياسات التنظيم السكاني.
- يعتقد المجلس أن علينا دعم التنظيم السكاني عن طريق سن التشريعات الخاصة بذلك.
- يعتقد المجلس أن التنظيم السكاني يجب أن يكون شرطاً للحصول على الدعم الخارجي.
- يعتقد المجلس أن التعليم الأساسي الشامل في الاقتصاديات النامية مضيعة للمال.

الجنسية والهجرة والشؤون المحلية

- يعتقد المجلس أن علينا السماح بالمزيد من الهجرة.
- يعتقد المجلس أن التعددية الثقافية مجرد سراب.
- يعتقد المجلس أن جهود النقاء الثقافي في بوتقة واحدة قد فشلت.
- يعتقد المجلس أن علينا دعم مطالب السكان الأصليين في حق تقرير المصير.
- يعتقد المجلس أنه يجب أن تحظى الأقليات العرقية بمقاعد في المجلس النيابي.
- يعتقد المجلس أنه يجب أن يتم تحديد حد أدنى لأجرة العمال المهاجرين.
- يعتقد المجلس أنه يحق للعمال المهاجرين أن يحصلوا على الجنسية بعد خمس سنوات من العمل.

الدين

- يعتقد المجلس أنه لا مكان للدين في المدرسة.
- يعتقد المجلس أنه يجب أن يسمح لكافة المدارس بأن تدرس نظرية التطور.
- يعتقد المجلس أن العلم قد تسبب في هجر الكثير من الناس للدين.
- يدعو المجلس إلى وقف تدخل الحكومة في شؤون المدارس الدينية.
- يدعو المجلس إلى حظر الرموز الدينية في المدارس.
- يدعو المجلس إلى ضرورة حصول كل من يمارس منصباً دينياً على ترخيص من الدولة.
- يعتقد المجلس أنه يحق للمتدينين أن يحتكموا إلى محاكم دينية.
- يعتقد المجلس أنه يجب أن يسمح للفرد باختيار ما إذا كان يريد أن يرتدي ملابس دينية أم لا.

العلم

- يعتقد المجلس أن العلوم والتكنولوجيا تتقدم بسرعة أكبر مما يتطلبه الصالح العام للمجتمع.
- يعتقد المجلس أن العلم هو عدو البشر.
- يعتقد المجلس أننا أطلقنا العنان للتكنولوجيا بصورة أكبر مما يجب.
- يعتقد المجلس أن التكنولوجيا الطبية قد تجاوزت الأخلاق.
- يعتقد المجلس أن على الحكومات ألا تضع قيوداً على نوعية الأسئلة التي يمكن للعلماء بحثها.
- يعتقد المجلس أن الملكية الفكرية يجب ألا تكون ملكية من الأساس.
- يعتقد المجلس أنه يجب حظر وضع حقوق الملكية الفكرية على تقنية الجينات.
- يعتقد المجلس أن نتائج البحث العلمي يجب أن تكون متوفرة للجميع مجاناً.
- يعتقد المجلس أن على الشركات والباحثين ألا يعترفوا بالتجارب السريرية التي يتم إجراؤها على مشاركين فقراء من دول نامية.
- يدعو المجلس إلى ترخيص التقنيات الحديثة التي تساعد في تحديد الجنين البشري بناء على الخصائص الوراثية.
- يعتقد المجلس أنه يجب حظر الانتقاء الوراثي.
- يعتقد المجلس أن من حق شركات التأمين أن تجري اختباراً وراثياً.
- يعتقد المجلس أن علينا دعم الاختبارات الإيجابية للإيدز.
- يعتقد المجلس أن من حق أرباب العمل أن يجروا اختبار كشف المخدرات للعاملين لديهم.
- يعتقد المجلس أن علينا أن نسمح بالأمومة بالوكالة.
- يعتقد المجلس أنه يجب حظر الجراحة التجميلية.
- يدعو المجلس إلى حظر استخدام العارضات اللاتي تقل أوزانهن عن الوزن الصحي.

- يدعو المجلس إلى السماح ببيع الأعضاء من أجل الكسب المادي.
- يدعو المجلس إلى أن تكون الأحقية في الحصول على الأعضاء البشرية المتبرع بها لأولئك الذين كانوا يعيشون حياة صحية.
- يعتقد المجلس أن علينا حظر تقنية الاستنساخ.
- يعتقد المجلس أن علينا استنساخ البشر.
- يعتقد المجلس أن علينا أن نهندس حيوانات المزارع وراثياً.
- يعتقد المجلس أن علينا أن ندعم الهندسة الوراثية.
- يعتقد المجلس أن منافع الهندسة الوراثية تفوق الأضرار.
- يعتقد المجلس أن علينا حظر المنتجات المعدلة وراثياً.
- يدعو المجلس إلى استخدام المحاصيل المعدلة وراثياً لتغذية سكان العالم.
- يعتقد المجلس أن حرمة الحياة يجب أن تكون لها الأولوية على نوعية الحياة.
- يعتقد المجلس أننا نثق أكثر مما يجب بمهنة الطب.
- يعتقد المجلس أن علينا إجراء البحوث على أنسجة الخلايا الجذعية الجنينية.
- يعتقد المجلس أنه يجب أن تكون لدينا قاعدة شاملة من شفرات الحامض النووي.
- يعتقد المجلس أن علينا أن نرخص القتل الرحيم الطوعي.
- يعتقد المجلس أنه ليس ثمة شيء اسمه الحق في الموت.
- يعتقد المجلس أن علينا تجريم التمييز الوراثي.
- يعتقد المجلس أن علينا حظر كافة التجارب على الحيوانات.
- يعتقد المجلس أن الإجهاض أمر له ما يبرره.
- يدعو المجلس إلى حظر الإجهاض باستثناء الحالات التي تكون فيها حالة الأم الصحية معرضة للخطر.
- يعتقد المجلس أن كل امرأة لها الحق المطلق في الإجهاض.
- يعتقد المجلس أن رحلات استكشاف المريخ يجب أن تتأجل.
- يعتقد المجلس أن استكشاف الفضاء يجب أن يعهد به إلى مؤسسات خاصة.
- يعتقد المجلس أن تكاليف استكشاف الفضاء لها ما يبررها.
- يعتقد المجلس أنه لم تكن هناك حاجة البتة لبناء المحطة الفضائية الدولية.
- يعتقد المجلس أن علينا العودة إلى استكشاف القمر.
- يعتقد المجلس أن علينا دعم اكتشاف الفضاء.
- يعتقد المجلس أن علينا تشجيع السياحة الفضائية.

دول ومناطق محددة

- يعتقد المجلس أن على دول الخليج العربية أن تتحد وتشكل دولة واحدة.
- يعتقد المجلس أنه يجب أن يكون لدول الخليج العربية عملة نقدية موحدة.
- يعتقد المجلس أنه يجب أن يكون للدول العربية مقعد دائم في مجلس الأمن التابع للأمم المتحدة.
- يعتقد المجلس أن على دول الخليج العربية تقديم المزيد لمساعدة أفريقيا.
- يعتقد المجلس أن إيران تشكل خطراً أكبر على الشرق الأوسط من الولايات المتحدة.
- يعتقد المجلس أن الولايات المتحدة قوة للسلام في الشرق الأوسط.
- يعتقد المجلس أن الولايات المتحدة الأفريقية فكرة جيدة.
- يعتقد المجلس أن كافة مساعدات التنمية لأفريقيا يجب أن تقدم من خلال الإتحاد الأفريقي.
- يعتقد المجلس أن لأستراليا سجلاً شائناً في حقوق الإنسان.
- يعتقد المجلس أن على أستراليا أن تنشئ محكمة لحقوق الإنسان.
- يعتقد المجلس أن على آسيا أن تسلك المسار الليبرالي.
- يعتقد المجلس أن على اتحاد دول جنوب شرق آسيا تبني قضية تيمور الشرقية.
- يعتقد المجلس أن على اتحاد دول جنوب شرق آسيا أن يكون له برلمانه الخاص.
- يعتقد المجلس أن على أستراليا أن تلعب دور الشرطي في منطقة جنوب المحيط الهادي.
- يعتقد المجلس أن على أستراليا أن تتوقف عن لعب دور ابن عم العم سام.
- يعتقد المجلس أن العالم قد خذل تيمور الشرقية.
- يعتقد المجلس أنه يجب أن تكون باباوا الغربية مستقلة.
- يعتقد المجلس أن على الصين إعطاء التثبيت استقلاله.
- يعتقد المجلس أن علينا أن نعترف باستقلال تايوان.
- يعتقد المجلس أن الديمقراطية قد خذلت الهند.
- يعتقد المجلس أن علينا أن ندين سجل حقوق الإنسان في سنغافورة.
- يعتقد المجلس أن علينا أن نتخوف من الصين.
- يعتقد المجلس أن علينا أن نتخوف من باكستان.
- يعتقد المجلس أن على الغرب وقف التعاون العسكري مع باكستان.
- يعتقد المجلس أن من حق اليابان الحصول على مقعد دائم في مجلس الأمن.
- يعتقد المجلس أن على الاتحاد الأوروبي أن يكون له جيشه المستقل.
- يعتقد المجلس أن الاتحاد الأوروبي انتصار للبيروقراطية على الديمقراطية.
- يعتقد المجلس أن على أوروبا أن توحد سياستها الخارجية.
- يعتقد المجلس أن اجتياح إسرائيل لقطاع غزة عدوان غاشم.

- يعتقد المجلس أن على الولايات المتحدة الأمريكية أن تساوي بين مساعدتها العسكرية لإسرائيل ومساعدتها الإنسانية لفلسطين.
- يعتقد المجلس أن عملية السلام في الشرق الأوسط لن تنجح أبداً.
- يعتقد المجلس أن على الغرب أن يتوقف عن التفاوض عن إسرائيل.
- يعتقد المجلس أن على الغرب أن يترك الشرق الأوسط وشأنه.
- يعتقد المجلس أن على الولايات المتحدة الأمريكية أن تضرب إيران الآن.
- يعتقد المجلس أن الديمقراطية هي أفضل الخيارات لتقدم روسيا.
- يعتقد المجلس أن كندا يجب أن تكون الولاية الأمريكية الواحدة والخمسين.
- يعتقد المجلس أن على كندا ألا تحارب نيابة عن الولايات المتحدة.
- يعتقد المجلس أنه يجب إلغاء اتفاقية التجارة الحرة لشمال أمريكا.
- يعتقد المجلس أن الحلم الأمريكي قد أصبح كابوساً.
- يعتقد المجلس أن تمثال الحرية في نيويورك لا يمت للحرية بصلة.
- يعتقد المجلس أنه يجب إدانة سجل الحريات في الولايات المتحدة الأمريكية.
- يعتقد المجلس أن أوباما سيفشل.
- يعتقد المجلس أن الولايات المتحدة الأمريكية في انحدار.
- يعتقد المجلس أن العم سام قريب سيء.
- يعتقد المجلس أن على الولايات المتحدة الأمريكية الانسحاب من قواعدها العسكرية في آسيا.
- يعتقد المجلس أن على الولايات المتحدة الأمريكية إنهاء حصارها لكوبا حالاً.
- يعتقد المجلس أن شمس الغرب تأفل.

الرياضة

- يعتقد المجلس أننا مهووسون بالرياضة.
- يعتقد المجلس أننا نولي الرياضة اهتماماً أكثر مما يجب.
- يعتقد المجلس أن أبطال الرياضة لا يستحقون كل هذا الاحترام.
- يعتقد المجلس أنه يجب تجنب الخلط بين الرياضة والسياسة.
- يعتقد المجلس أن النوادي الرياضية يجب أن تكون مسؤولة عن المخالفات التي يرتكبها اللاعبون.
- يعتقد المجلس أن على قنوات التلفزة أن تبث الرياضات الرجالية والنسائية على حد سواء.
- يعتقد المجلس أن الرياضة أصبحت تنافسية أكثر مما يجب.
- يعتقد المجلس أنه يجب تخصيص مدينة واحدة لاستضافة الألعاب الأولمبية بشكل دائم.
- يعتقد المجلس أنه يجب أن يقتصر حق استضافة الألعاب الأولمبية على الدول الديمقراطية.

- يعتقد المجلس أنه قد آن الأوان أن نتجاوز الألعاب الأولمبية.
- يعتقد المجلس أن الاحتراف قد أفسد الألعاب الأولمبية.
- يعتقد المجلس أن الاحتراف قد أفسد الرياضة.
- يعتقد المجلس أن إنفاق الأموال في الرياضة يفوق الحد المعقول.
- يعتقد المجلس أن رعاية الفعاليات الرياضية تفسد الرياضة.
- يعتقد المجلس أن علينا حظر رياضة الملاكمة.
- يعتقد المجلس أن علينا حظر الاصطياد باستخدام كلاب الصيد.
- يعتقد المجلس أن علينا السماح باستخدام العقاقير المنشطة في الرياضة.

الإرهاب

- يعتقد المجلس أن العالم قد تغير إلى الأحسن بعد ١١ سبتمبر.
- يعتقد المجلس أن السياسة الخارجية للولايات المتحدة ينوبها جزء من اللوم فيما يخص أحداث ١١ سبتمبر.
- يعتقد المجلس أن علينا الحد من ذكر الهجمات الإرهابية.
- يعتقد المجلس أن العالم لم يتعلم شيئاً من أحداث ١١ سبتمبر.
- يعتقد المجلس أن الظلم الاجتماعي يبرر العنف السياسي.
- يعتقد المجلس أنه ليس ثمة ما يبرر الإرهاب مطلقاً.
- يعتقد المجلس أن على المدافعين عن البيئة أن يلجأوا إلى الإرهاب لتحقيق أهدافهم.
- يعتقد المجلس أن التفاوض بعيد المدى هو الحل الأمثل للإرهاب.
- يعتقد المجلس أن التفاوض مع الإرهابيين له ما يبرره.
- يعتقد المجلس أن علينا التحاور مع الإرهابيين.
- يعتقد المجلس أن الحرب ضد الإرهاب هي أعظم نصر للقاعدة.
- يعتقد المجلس أن الإرهاب يبرر الحرب.
- يعتقد المجلس أن أفضل الحروب على الإرهاب هي الحرب على الفقر.

الشباب

- يعتقد المجلس أن على الأطفال أن يلعبوا قليلاً ويدرسوا كثيراً.
- يعتقد المجلس أن الأطفال اليوم متهاونون.
- يعتقد المجلس أن للوالدين الحق في ضرب أولادهم.
- يعتقد المجلس أنه يجب تخفيض العمر القانوني للانتخاب.

- يعتقد المجلس أنه يحق للآباء أن يقترحوا نيابة عن أولادهم.
- يعتقد المجلس أن النماذج والرموز التي يتخذها الشباب ليست قدوة حسنة.
- يعتقد المجلس أن علينا حظر مهرجانات جمال الأطفال.
- يعتقد المجلس أننا الجيل الضائع.
- يدعو المجلس إلى حظر العقاب البدني على الأطفال من قبل والديهم.

قضايا متنوعة

- يعتقد المجلس أن حياة الريف أفضل من حياة المدينة.
- يعتقد المجلس أن المهم ليس الريح والخسارة وإنما المهم هو طريقة اللعب.
- يعتقد المجلس أن على الحكومة بذل المزيد من أجل دعم الأسر التقليدية.
- يعتقد المجلس أن علينا الحد من استخدام السيارات داخل المدن.
- يعتقد المجلس أنه يجب إغلاق حدائق الحيوانات.
- يعتقد المجلس أن التجانس أهم بكثير من التنوع.

مناظرات قطر
qatardebate

Member of Qatar Foundation

الفهرس

٥	تمهيد
٧	مقدمة المترجم
٩	المقدمة
١١	كيفية استخدام هذا الكتاب
١٥	المنظرة: مقدمة أولية
٢٣	الفصل الأول : الإعداد
٢٥	الصورة العامة
٢٦	الخطوة الأولى: الموضوع والتعريف
٢٦	تحديد أرض المعركة
٢٦	تحديد الموضوع
٢٩	التعريف
٢٩	ما هو التعريف؟
٣١	كيف نعرّف القضية؟
٣٣	تحديد القضايا باستخدام التعريف
٣٤	الحاجة إلى تعريف محايد
٣٧	حق التعريف
٣٧	عدم وجود حق حصري للتعريف
٣٧	أكثر منطقية
٣٨	أقرب إلى الموضوع الحقيقي للقضية
٣٩	الحق الحصري
٤٠	القرائن
٤١	القرائن الخاصة بما يحتاج فريقك أن يثبته
٤١	القضايا التي تستخدم لفظ «يجب»
٤٢	عندما لا تحمل كلمة «يجب» معنى الإلزام الأخلاقي والعملي
٤٢	عندما تحمل كلمات أخرى معنى «الإلزام الأخلاقي والعملي»

٤٣	القضايا التي تستخدم لفظ «الإفراط»
٤٤	القضايا التي تتطلب حكماً بـ «الفشل»
٤٥	قضايا الكرة «الحمراء الكبيرة»
٤٧	القرائن الخاصة بالمدى الذي يحتاج إليه فريقك ليثبت حجته
٤٧	الحقيقة العامة
٤٨	القضايا المطلقة
٤٩	قضايا «التبرير»
٥١	إشكالية الضمائر «نحن» و «نا»
٥١	القرائن الخاصة بتكوين الموقف
٥١	المناظرات المقارنة
٥٤	المناظرات المتعلقة بعصر أو جيل محدد
٥٥	القرائن الخاصة بالتنبيهات أو رد المسؤولية
٥٥	المناظرات الاستشرافية
٥٧	الموضوعات الحساسة
٥٩	الخطوة الثانية : طريقة تكوين الموقف
٥٩	الفكرة
٦١	كم مرة ينبغي استخدام الفكرة؟
٦١	كيف ينبغي أن تعرض الفكرة؟
٦٢	مقترح الفريق
٦٣	النموذج
٦٣	إلى أي مدى ينبغي أن يكون النموذج محددًا؟
٦٤	البديل من المعارضة
٦٦	هل البديل ضروري فعلاً؟
٦٧	هل على البديل أن يعارض القضية؟
٦٨	المعارضة السقيمة
٦٨	تحديد سقف التوقعات
٧٢	الفكرة المتعلقة بموضوعات جانبية مشابهة لموضوع المناظرة

٧٣	تجاهل نموذجك
٧٤	كيف نتجنب تفنيد النماذج؟
٧٥	إستراتيجية بناء الموقف
٧٥	المنافرة ولعب الأدوار
٧٧	لعب المواقف الصعبة
٨٠	احذر من التعقيد وليس من الخلاف
٨٥	لعب المواقف الصعبة كمنهجية موقف متكامل
٨٦	الجدال المفرط
٩١	المحددات
٩١	ما المقصود بمفهوم «المحددات» في المناظرات؟
٩٣	استخدام المحددات
٩٣	تعيين المحددات
٩٣	الإحالة إلى المحددات
٩٤	الشطط في استخدام المحددات
٩٥	المحددات - النقاط الأساسية
٩٦	الخطوة الثالثة : الحجج
٩٦	المنهجية الأساسية
٩٨	لماذا نحتاج حججاً مختلفة؟
٩٨	البنية الأساسية للحجة
٩٩	كم من الحجج تحتاج؟
١٠٠	الأمثلة
١٠١	تحليل الأمثلة
١٠٣	التحليل الركيك : دراسة حالة
١٠٤	إضافة المزيد من الأمثلة
١٠٥	الإحصائيات
١٠٧	بدائل أخرى للأمثلة
١٠٩	مصادر الحصول على المحتوى

١٠٩	الأخبار وأحداث الساعة
١٠٩	البحث
١١٠	اختلاق المحتوى
١١٠	المصادقية في عرض المحتوى
١١٣	أمثلة حديقة المنزل
١١٤	استخدام الإثبات في مواضع أخرى من موقفك
١١٥	الدقة في الشرح
١١٧	اختبار حججك
١١٨	نقاط الضعف المحددة
١١٨	التضارب
١١٨	اللا أهمية
١١٩	الحجج المغرقة في العمومية
١١٩	اللاعلاقية
١٢٠	الحجج التابعة
١٢١	خاتمة الخطوة الثالثة
١٢١	الخطوة الرابعة : التقسيم
١٢٢	المفهوم الأساسي للتقسيم
١٢٢	اختيار المجموعات
١٢٤	الموقف المعلق
١٢٦	التقسيمات الشائعة
١٢٦	أين تبدأ؟
١٢٨	تقسيم المحتوى
١٢٨	الخطوة الخامسة : إعداد الخطب كل على حدة
١٢٨	الحاجة إلى بنية تركيبية للخطاب
١٣٠	أدوار المتحدثين
١٣٠	المتحدثان الأولان
١٣١	المتحدثان الثانيان

١٣١	المتحدثان الثالثان
١٣١	رسم المعالم في الخطاب
١٣٢	المقدمة الرسمية
١٣٢	المقدمة المختصرة
١٣٣	وضع منهجية فريقك
١٣٣	الربط المختصر بموقف الفريق
١٣٤	المخطط والموجز
١٣٤	الخاتمة
١٣٥	التوقيت
١٣٧	عمل الفريق في مرحلة الإعداد
١٣٧	مقدمة
١٣٧	المراحل الأساسية لعمل الفريق
١٣٩	العصف الذهني
١٣٩	التغذية الراجعة
١٤٠	بناء الموقف
١٤١	كتابة الخطب
١٤١	المناقشة النهائية
١٤٢	معالجة الاختلاف بالرأي
١٤٤	الاستعداد المستعجل قبل المناظرة
١٤٤	التوقيت الأساسي
١٤٦	الاستعجال ببطء
١٤٦	القيادة
١٤٩	الإعداد المستعجل أثناء المناظرة
١٤٩	اتخاذ القرار بالتخلي عن الموقف
١٥٠	إبدأ بالصورة العامة
١٥١	الفصل الثاني: التنفيذ
١٥٤	أهمية التنفيذ

١٥٤	ماذا يجب عليك أن تفند؟
١٥٦	تفنيد فكرة المعارضة
١٥٧	تفنيد الأمثلة والإحصائيات
١٥٧	تفنيد التفنيد
١٦٠	أهمية الشمولية
١٦١	الاستعداد للتفنيد
١٦٢	تفنيد التعريف
١٦٢	نظرة أخرى إلى قواعد التعريف
١٦٣	اتخاذ القرار بتفنيد تعريف المعارضة
١٦٥	قاعدة التعريف
١٦٥	كيفية تفنيد التعريف
١٦٦	تحديات التعريف وأثرها على المناظرة بشكل عام
١٦٨	التعريف بـ «حتى وإن»
١٧١	التعامل مع التعريف غير المعقول
١٧٢	المواقف الموازية
١٧٣	البنية الداخلية لنقطة التفنيد
١٧٥	البنية الكلية للتفنيد
١٧٥	الشروع بالتفنيد
١٧٧	التوزيع الاستراتيجي للوقت
١٧٨	بنية خطاب المتحدثين الأول والثاني
١٧٩	بنية خطاب المتحدث الثالث
١٨١	الأسس المهمة للتفنيد
١٨١	اللاعلاقة
١٨٢	اللاأهمية
١٨٣	عدم دقة الحقائق
١٨٤	التأكيدات غير المسنودة بالأدلة
١٨٥	الافتراضات الأساسية

١٨٦	السببية
١٨٧	التناقضات
١٨٨	التحريف
١٩٠	التفنيد التراكمي
١٩٢	الخاتمة
١٩٣	الفصل الثالث : الأسلوب
١٩٥	المقدمة
١٩٥	كيف تكون أنت نفسك؟
١٩٧	العرض البصري
١٩٧	إبدأ من البدايات الأولى
١٩٩	التواصل البصري
١٩٩	الإيماءات
٢٠٣	الوقفة
٢٠٣	أنماط السلوك
٢٠٥	العرض الصوتي
٢٠٥	السرعة في الكلام
٢٠٦	حجم الصوت
٢٠٦	التنوع
٢٠٨	العرض اللُّغوي
٢٠٨	أهمية الوضوح
٢٠٩	الأساليب البلاغية
٢١٠	النكته
٢١١	توجيهات عامة
٢١١	الاستخدام الفعال لبطاقات الملاحظات
٢١٣	أهمية السياق
٢١٥	الفصل الرابع: المداخلات والخطب الختامية
٢١٧	المقدمة

٢١٧	المدخلات
٢١٧	ما هي المدخلات؟
٢١٨	تقديم المدخلات
٢١٨	كم عدد المدخلات التي ينبغي تقديمها؟
٢١٩	متى يجب تقديم المدخلات؟
٢١٩	كيف تقدم المدخلات؟
٢٢٠	كيف يمكن تقديم مداخلة حالما يتم قبولها من المتحدث؟
٢٢٢	الاستجابة للمداخلات
٢٢٢	كم مداخلة ينبغي عليك أن تقبل؟
٢٢٢	متى يجب عليك أن تقبل المدخلات؟
٢٢٢	كيف يمكنك رفض المداخلة؟
٢٢٥	كيف تتقبل المداخلة، وكيف تجيب عليها؟
٢٢٧	الخطب الختامية
٢٢٧	ما هي الخطب الختامية؟
٢٢٧	الهدف من الخطب الختامي الجيد
٢٢٩	بنية الخطب الختامي
٢٣٠	اختيار الموضوعات
٢٣١	التفاعل بين الخطب الختامية، وخطب المتحدث الثالث
٢٣٢	الأسلوب والخطب الختامية
٢٣٥	الفصل الخامس: التحكيم
٢٣٨	المقدمة
٢٣٩	دور الحكم
٢٤١	معايير التحكيم
٢٤٢	جمع علامات الأسلوب والمحتوى والإستراتيجية
٢٤٤	تجميع علامات المتحدثين لتقرير النتيجة
٢٤٨	تحكيم الأسلوب
٢٤٩	تحكيم المحتوى

٢٥٢	تحكيم الإستراتيجية
٢٥٣	أدوار المتحدثين
٢٥٣	تحديد الموضوعات المهمة
٢٥٤	الاستخدام الفعال للوقت
٢٥٥	تماسك الحجج
٢٥٥	تحكيم الخطب الختامية
٢٥٦	تحكيم المداخلات
٢٥٨	التحكيم بأكثر من حَكَم
٢٥٨	تقديم الملاحظات
٢٦٢	ورقة التقييم
٢٦٤	الخاتمة : بعض القواعد الإرشادية
٢٦٥	الخاتمة
٢٦٩	الملاحق: ألعاب وأنشطة وقضايا
٢٧٢	الألعاب والأنشطة
٢٧٢	مقدمة في المناظرة
٢٧٣	الاستعداد الجماعي
٢٧٤	مناظرة المنتدى
٢٧٥	الخصائص التفصيلية للخطب
٢٧٥	فهم النظرية
٢٧٦	الثقافة العامة، وقضايا الساعة
٢٧٦	لعبة الاسم
٢٧٨	مهارات الأسلوب
٢٧٨	عناصر الأسلوب
٢٨٠	مهارات الإعداد والإلقاء
٢٨٠	التدريب على الإعداد القصير
٢٨٠	المناظرات ذات الإعداد القصير
٢٨١	خط الأمور

٢٨٢	المناظرات المستعجلة
٢٨٢	مناظرات لعب المواقف الصعبة
٢٨٣	المناظرات الاستفهامية
٢٨٤	قضايا للمناظرات
٢٨٤	الرقابة وحرية التعبير
٢٨٥	الجريمة والعقاب والنظام القانوني
٢٨٦	الثقافة
٢٨٦	الديمقراطية
٢٨٧	سياسة التعامل مع المخدرات
٢٨٧	الاقتصاد
٢٨٨	التعليم
٢٨٩	التوظيف والعمل
٢٩٠	البيئة
٢٩٠	الحركة النسوية والقضايا الأنثوية
٢٩١	العولمة
٢٩١	حقوق الإنسان
٢٩٢	الفرد والمجتمع
٢٩٣	العلاقات والصراعات الدولية
٢٩٤	الإنترنت وتقنية الاتصال
٢٩٥	الإعلام
٢٩٥	الأسلحة النووية والطاقة النووية
٢٩٦	السياسة والعملية السياسية
٢٩٧	الفقر والتنمية
٢٩٧	الجنسية والهجرة والشؤون المحلية
٢٩٨	الدين
٢٩٨	العلم
٣٠٠	دول ومناطق محددة

٣.١	الرياضة
٣.٢	الإرهاب
٣.٢	الشباب
٣.٣	قضايا متنوعة

رقم الإيداع بدار الكتب القطرية: ٧٢٥ لسنة ٢٠١٠

الرقم الدولي (ردمك): ٨ - ٠ - ٧٨١ - ٩٩٩٢١