

موندريال مناظرات الجامعات العراقية



وزارة التعليم العالي
والبحث العلمي

موندريال مناظرات الجامعات العراقية



IALD
Debates



وزارة التعليم العالي
والبحث العلمي



مناظرات قطر
qatar debate

عضو في مؤسسة قطر
Member of Qatar Foundation



IALD
Debates

www.iald.net

موندريال مناظرات الجامعات في العراق

الأكاديمية الدولية للقيادة والتنمية

بالتعاون مع

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي العراقية.


مناظرات قطر
qatar debate
عضو في مؤسسة قطر
Member of Qatar Foundation


IALD
Debates


وزارة التعليم العالي
والبحث العلمي

المتناظر يقود المستقبل


مناظرات قطر
qatar debate
عضو في مؤسسة قطر
Member of Qatar Foundation


IALD
Debates


وزارة التعليم العالي
والبحوث العلمي

موندياال المناظرات

المسابقة الأقوى على مستوى العراق في الترسوخ
المعرفي واكتشاف الطاقات الشبابية في مجال
المناظرة والقادرة على ترصين الحجج واللقاء
الجماهيري المؤثر وتنمية مهارات التفكير النقدي.

المتناظر يقود المستقبل


مناظرات قطر
qatar debate
عضو في مؤسسة قطر
Member of Qatar Foundation


IALD
Debates


وزارة التعليم العالي
والبحر العلملي



اليوم الاول

تدريب المتناظرين

اليوم الأول

ورشة أساسيات المناظرة

تعريف المناظرة

المناظرة هي حوار متبادل بين فريقين من المتحدثين يمثلان اتجاهين مختلفين حول قضية معينة، ويسعى كل منهما إلى إثبات وجهة نظره والدفاع عنها بشتى الوسائل العلمية والمنطقية واستخدام الأدلة والبراهين وصولاً إلى إقناع الجمهور، وحتى الطرف الآخر في المناظرة بمصادقية موقفه.

فوائد المناظرة

- الابتعاد عن الاحكام التجريدية في قضايا الواقع ونهج السبل المنطقية السديدة والسليمة.
- تجنب الردود الانفعالية او الاحكام المسبقة والاحكام النمطية والشخصنة.
- تخلي كل من الفريقين المتناظرين عن التعصب الاعمى لوجهه نظره.
- التقيد بالقول المهدب بعيدا عن الطعن والتجريح والسخرية من وجهه نظر الخصم.

المقدمة

متى كانت آخر مرة ناظرت فيها؟

المناظرة.. مقدمة أولية

« كل مناظرة تتطلب قضية »

« يعتقد المجلس أنه من الأفضل أن تكون ذكيا من ان تكون طيبا ».

أو « يعتقد المجلس أن الأمم المتحدة قد فشلت ».

وجود فريقين في كل مناظرة 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.

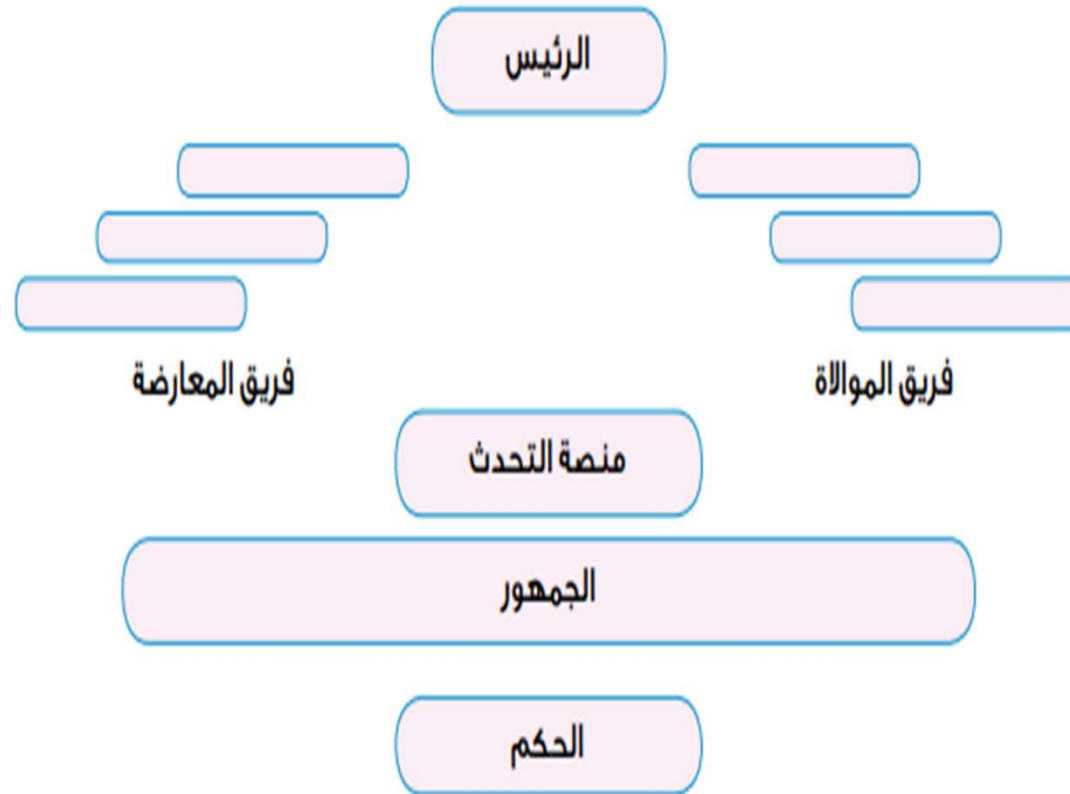
أولاً: هناك حجج جوهرية مستقلة، وهي الحجج التي يقوم بإعدادها كل فريق ليدعم موقفه إزاء القضية المطروحة

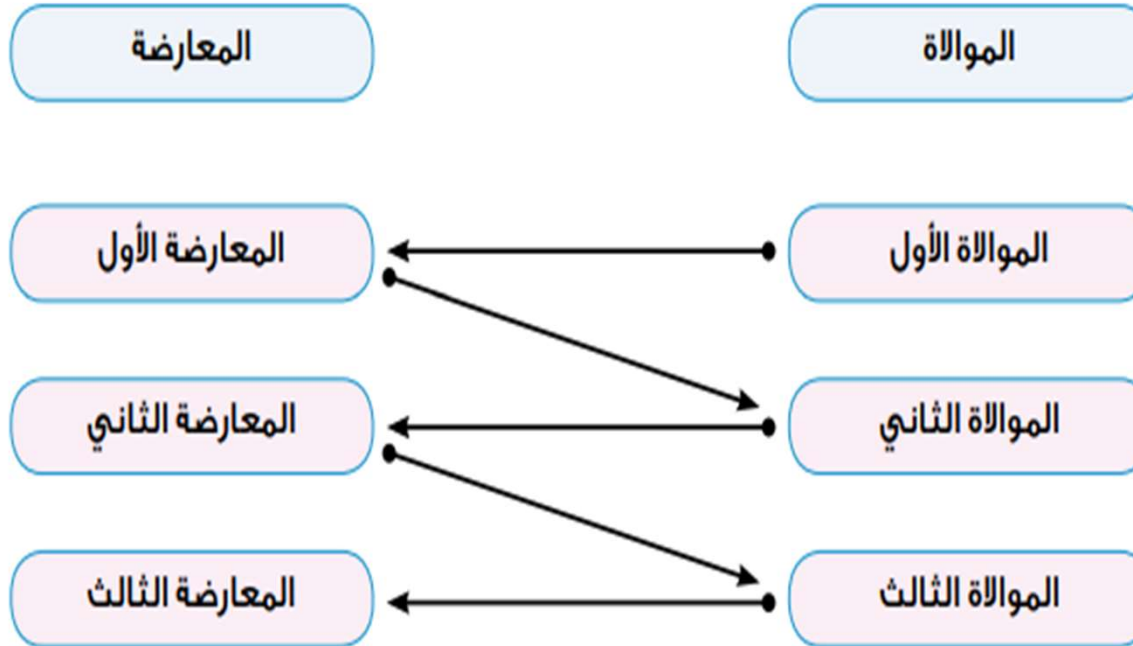
ثانياً: هناك الحجج التنفيذية وهي الرد على حجج الفريق المعارض.

والفرق بين الحجج الجوهرية والحجج التفنيدية 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 كلا منهما يساوي في أهميته الآخر، وكلاهما ضروري لنجاح المناظرة.

يتكون كل فريق من ثلاثة متحدثين

يدير المناظرة في العادة شخص يسمى رئيس المجلس





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

المحتوى – ويتناول الحجج التي عرضها كل فريق، وهذا يعني قوة الحجة عموماً

الإستراتيجية – ويتعلق هذا المعيار ببنية الكلام عموماً

الاعداد للمناظرة

الخطوة الاولى التي تتعلق بأفضل الطرق لتحديد موضوع مناظرتك وكيفية تعريف المفردات في القضية لتعكس ذلك الموضوع.

الخطوه الثانية فسنناقش فيها أفضل الطرق التي تمكنا من بناء موقفنا الاجمالي من القضية فعندما يقرر فريقك موقفا معيناً حيال القضية التي تكون حينها مستعداً للخطوة التالية.

الخطوة الثالثة التي يتم فيها بناء وتطوير الحجج.

الاعداد للمناظرة

الرابعة التي نشرح فيها أفضل الطرق لتقسيم هذه الحجج بين المتحدثين المتحدث الأول والمتحدث الثاني في فريقك وهذا يعني ان الخطوة تتناول امر التقسيم كما حددناه سابقا للخطوة الثالثة التي يتم فيها بناء وتطوير الحجج.

الخطوه الخامسه ففهيها يكون كل من المتحدثين الاول والثاني جاهزين لاعداد الحديث الخاص بهما حسب الحجج التي وكلت اليهما.

واخيرا سوف نتعرض لبعض الاساليب الفعاله التي يمكن للفريق بشكل عام ان يتبعها في مرحله الاعداد الجماعي للمناظرة.

الخطوة الأولى: الموضوع والتعريف.

- تحديد أرضية المعركة

هناك قاسم مشترك بين كل المعارك التي حدثت عبر التاريخ، ألا وهو أن كال من الفريقين قد جاء إلى المكان نفسه.

يتناول هذا الجزء الخطوة الأولى من خطوات إعداد المناظرة وهي تحديد أين ستكون أرض المعركة؟

تحديد الموضوع:

- إن الخطوة الأولى في الإعداد لأي مناظرة هي تحديد الموضوع.
- على أعضاء فريقك أن يتفقوا فيما بينهم على موضوع محدد قبل الشروع في عمل أي استعدادات أخرى.
- وغالباً يكون هذا الأمر سهلاً، حيث إن القضية نفسها تحدد الموضوع.

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.

«يعتقد المجلس أن الجزرة أفضل من العصا». والمقصود هنا دون شك هو الوجه المجازي للجزرة والعصا، وسنكون قد أخطأنا الطريق إذا ما فهمنا هذين اللفظين بمعناهما الحرفي، مما يعني أننا سنمضي وقتاً طويلاً نتناظر حول مزايا وعيوب الجزر والعصي! والأصل في هذه الحالة أن أكثر الموضوعات إثارة للجدل فيما يتعلق بهذه القضية هو ما إذا كانت الحوافز أفضل من التهديد بالعقاب، بمعنى أن الجزرة تعني الحوافز، والعصا تعني العقاب.

- ولنأخذ هذه القضية كمثال:
«يعتقد المجلس أن على الحكومة منع التدخين»..
أليس من التحذلق
- أن نقول إن «التدخين» هنا يعني «تدخني الحشيش»؟، ثم أليس من الحنكة أن ندعي أن «التدخين»
- هنا يقصد به الدخان المتصاعد من النار التي يوقدها بعض مرتادي المتنزهات الوطنية؟ إن الإجابة
- ببساطة: كلا!

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.

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 أمر مستحيلا، ولذا فإن على الفريقان
- أن يحددا معنى القضية المطروحة للمناظرة، وهذا يسمى اصطلاحا بـ (التعريف).

كيف نعرف القضية؟

- هذا يتطلب عدة أساليب نفضلها فيما يلي:
- عرف المصطلحات في القضية وليس كل مفردة.
- اختيار المصطلحات والمفردات المراد تعريفها بدقة.
- كن مستعد لإعطاء الأمثلة لشرح تعريفك.

كيف نعرف القضية؟

- «يعتقد المجلس أن الأمم المتحدة متهاونة جدا 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 الحالة 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».

الخطوة الثانية: طريقة تكوين الموقف

- 1- الفكرة
- الفكرة هي جملة واحدة موجزة تشرح الصورة الرئيسة للموقف المتكامل، تشرح الفكرة أساساً
- أمرين:
- سبب اعتبار القضية «صحيحة أو خاطئة».
- أساس القضية.

الخطوة الثانية: طريقة تكوين الموقف

- 2- تحديد الهدف
- الفكرة التي يسعى كل فريق متناظر إلى إثباتها خلال المناظرة، وصولاً لغايةٍ معينة.
- والهدف عادة يتحدد من خلال الجواب عن السؤال «لماذا...؟»
- ولكي يكون الهدف حقيقياً لا بد أن يكون:
- مشروع
- فيه مصداقيه
- منسجم
- واضح
- دقيق

الخطوة الثانية: طريقة تكوين الموقف

- 3- بناء الموقف - اجزاء الخطاب
- تجزئة الخطاب وتقسيمه إلى حجتين اثنتين أو ثلاث حجج أو أربع استعمال الأسئلة الاسترشادية
- لماذا
- من
- اين
- متى
- كيف

الخطوة الثانية: طريقة تكوين الموقف

- 3- بناء الموقف - اجزاء الخطاب
- تجزئة الخطاب وتقسيمه إلى حجتين اثنتين أو ثلاث حجج أو أربع استعمال الأسئلة الاسترشادية
- لماذا
- من
- اين
- متى
- كيف

الخطوة الثانية: طريقة تكوين الموقف

- 5- بناء الموقف – العمل الجماعي
- المجموعة تؤدي دورها بأسلوب العمل التعاوني.
- كل فرد تقع عليه مسئوليتان: مسؤولية القيام بدوره وتأدية مهامه، ومسؤولية التأكد من قيام الآخرين في مجموعته بأدوارهم ومهامهم.
- يشير المتحدثون بعضهم إلى خطابات بعضٍ قدر الإمكان وأن يتأكدوا من أن ما يقوله كل واحد منهم يرتبط ارتباطاً وثيقاً بأنَّ ما يقوله زملائه في المجموعة نفسها.

فيديو تعريفى عن الاكاديمية الدولية للقيادة
والتنمية التي تنفذ هذا المونديال بالتعاون مع
وزارة التعليم العالي العراقية يرجى مشاهدته:

https://youtu.be/02wU2xntQlo?si=kv_phhtX8WcT_EK89

مشاهدة المناظرة في الرابط ادناه
واعطاء الراي في يوم غد.

[https://youtu.be/l6tplJJasfQ?si=lzSOZv
hoSgNj2bEi](https://youtu.be/l6tplJJasfQ?si=lzSOZvhoSgNj2bEi)



اليوم الثاني

الخطوة الثالثة: الحجج

- الحجة فهي الدليل والبرهان، أو ما يحتج به على الغير؛ وذلك بقصد الظفر عليه عند الخصومة، ويكون الظفر بإقناع المحكمين والجمهور معا وإبطال ذرائع الخصم.
- وهدف المتناظر من تقديم الحجج هو إقناع المستمع بصحة وجهة نظره.

الخطوة الثالثة: الحجج

- التسلسل المنطقي لأية حجة كانت هو طرح الفكرة أولاً, يليها بعد ذلك تبرير يرد على السؤال «لماذا؟»، مثلاً:
- القضية أو الموضوع: سيطلب هذا المجلس تطبيق عقوبة الإعدام على المجرمين.
الحجج:
- لان المجرمين ينشرون الفساد في البلاد.
- لأنهم يشكلون خطراً على الناس.
- لانهم يدمرون ممتلكات الناس.
- لانهم يتسببون في ضياع عقول الشباب الذي يعتبر عماد الأمة.

الخطوة الثالثة: الحجج

- بناء الحجة والتاءات الثلاث:

- التوكيد

- التعليل

- التدليل

الخطوة الثالثة: الحجج

- بناء الحجة والتاءات الثلاث:
- التوكيد
- التوكيد عبارة عن بيان يوضح المعنى ويظهر المقصود. وفي سياق المناظرات يقتضي التوكيد ضرورة ان تكون الفطرة المطروحة ذات وقع واثر معين وتحمل في طابعها اثرا جدليا, وعادة ما يرد البيان في صيغة بيان عادي يمثل الفكرة الرئيسة للحجة، من مثل:
الواجبات المنزلية مضيعة للوقت.
- لا يوجد أي مبرر لقتل النفس البشرية.
نشرة الأخبار مملة.
التدخين سفاح العصر.

الخطوة الثالثة: الحجج

- بناء الحجة والتاءات الثلاث:
- التعليل :
- يفسر التعليل علة الشيء، ويقدم السبب الذي يؤدي إلى إثبات الحجة.
- التي تفيد التفسير والإجابة عن سؤال «لماذا؟».
- لا مبرر للقتل الرحيم؛ لأنه عمل شنيع ولا إنساني.
- حياة الإنسان ذات قيمة عالية ولا يجوز لاي كان أخذها، لأنها بيد الخالق.

الخطوة الثالثة: الحجج

- بناء الحجة والتاءات الثلاث:
- التدليل:
- يحتوي التدليل على الأدلة والبراهين التي يسوقها المتناظر لإثبات الفكرة المطروحة، والأسباب الداعمة لها؛ لإقناع الخصم، وتفنيد حججه ودحضها بحجج أقوى وأبلغ.
- يستخدم لإضفاء المصداقية على التعليل ومساندته وتأكيدده. والتدليل عبارة عن المعلومات التي تدعم الحجة، والتي يتم انتقاؤها وأخذها من شهادات الخبراء والأفراد، ومن دراسات حالات معينة، ومن الدراسات البحثية، والإحصاءات، والملاحظات، والمقارنات...إلخ.

الخطوة الثالثة: الحجج

- بناء الحجج والتاءات الثلاث:
- التدليل:
- الواجبات المنزلية مضيعة للوقت؛ لأنها تستحوذ على الوقت الذي يمكن تخصيصه لأنشطة أخرى أكثر أهمية. فعلى سبيل المثال: ينتهي بنا المطاف إلى القيام بحل مشاكل رياضية مجردة بدلا من الخروج والاستمتاع بالهواء النقي والقيام بتدريبات رياضية.

الخطوة الرابعة: المداخلات

- تعتبر المداخلات من المكونات الأساسية للمناظرة بحيث لا يمكن أن تستقيم عملية التناظر بدون مداخلات يقوم بها المتحدثون من كلا الفريقين المتناظرين.
- مقاطعة المتحدث وتشتيت أفكاره.
- الطعن والتشكيك فيما يقول المتحدث.
- طلب توضيح نقطة معينة، أو تقديم حجة جديدة.

الخطوة الرابعة: المداخلات

- قبول ورفض المداخلات:
- الدقيقتين الأولى والأخيرة لا يسمح بالتداخل فيها.
- بين مداخله وأخرى 15 ثانية.
- يجب قبول مداخله او مداخلتين لا اكثر.

الخطوة الخامسة: التفنيد

- يراد بالتفنيد، أو ما يعرف بالدحض، إبطال حجج الخصم وإسقاطها، وبالتالي هدم موقف الخصم وبيان خطأ موقفه ومواضع التناقض فيه.
- كل المتحدثين لهم الاحقية بالتفنيد ما عدا المتحدث الأول لفريق المولاة لأنه هو من يفتح المناظرة لذا لا يوجد شي لتفنيده.

الخطوة الخامسة: التنفيذ

هناك أربع خطوات مهمة تلخص البنية الفعالة للتنفيذ وهي:
الخطوة الأولى: التركيز على الحجج التي يوردها الخصم، وبيانها والتقليل من أهميتها، وتعتمد هذه الاستراتيجية صيغة مثل:
"يزعم الفريق الخصم ان..."، "يعتقد خصومنا ان"، "ذكر خصومنا ان"، "يقولون ان..." الخ،
وهنا يجب عليك ان تشير الى الحجة التي انت بصدد تنفيذها.

الخطوة الخامسة: التنفيذ

هناك أربع خطوات مهمة تلخص البنية الفعالة للتنفيذ وهي:

الخطوة الثانية: دحض حجج الخصم وتنفيذها بقصد ابطالها وتعتد صيغة مثل: "ولكن..."، "غير ان..."، "الا ان... ونحن نعتقد ان..."، وهنا يمكن التصدي لمزاعم الخصم ومواجهته، ويمكنك تقديم تأكيد مضاد مثل: خصومنا يزعمون ذلك... ولكن الامر ليس كذلك البتة، وبدلاً من التأكيد المضاد، يمكن مهاجمة التعليل او التدليل الذي يقدمه الخصم، مثل: "يزعم خصومنا ان... الا ان كونك... لا يعني بالضرورة...".

الخطوة الخامسة: التنفيذ

- هناك أربع خطوات مهمة تلخص البنية الفعالة للتنفيذ وهي:
الخطوة الثالثة: وتتعلق هذه الخطوة بما يقدمه المتحدث من تعليل وتلليل ان امكنه ذل، وذلك باستخدام مفردة "أن..." وهذا يدعم الحجة الداحضة التي تطرحها انت.

الخطوة الرابعة:

تعزيز ما يورده المتحدث من تعليل وتدليل ثم استنتاج من ما يترتب على مثل هذا او ((...وبالتالي)) :التعليل والتدليل ،ويتسنى ذلك باستخدام مفردات من قبيل وهنا تلخص فكرة التي انت بصدد تناولها ((...بناء عليه)) او ((...لذلك))

الخطوة الخامسة: التفنيد

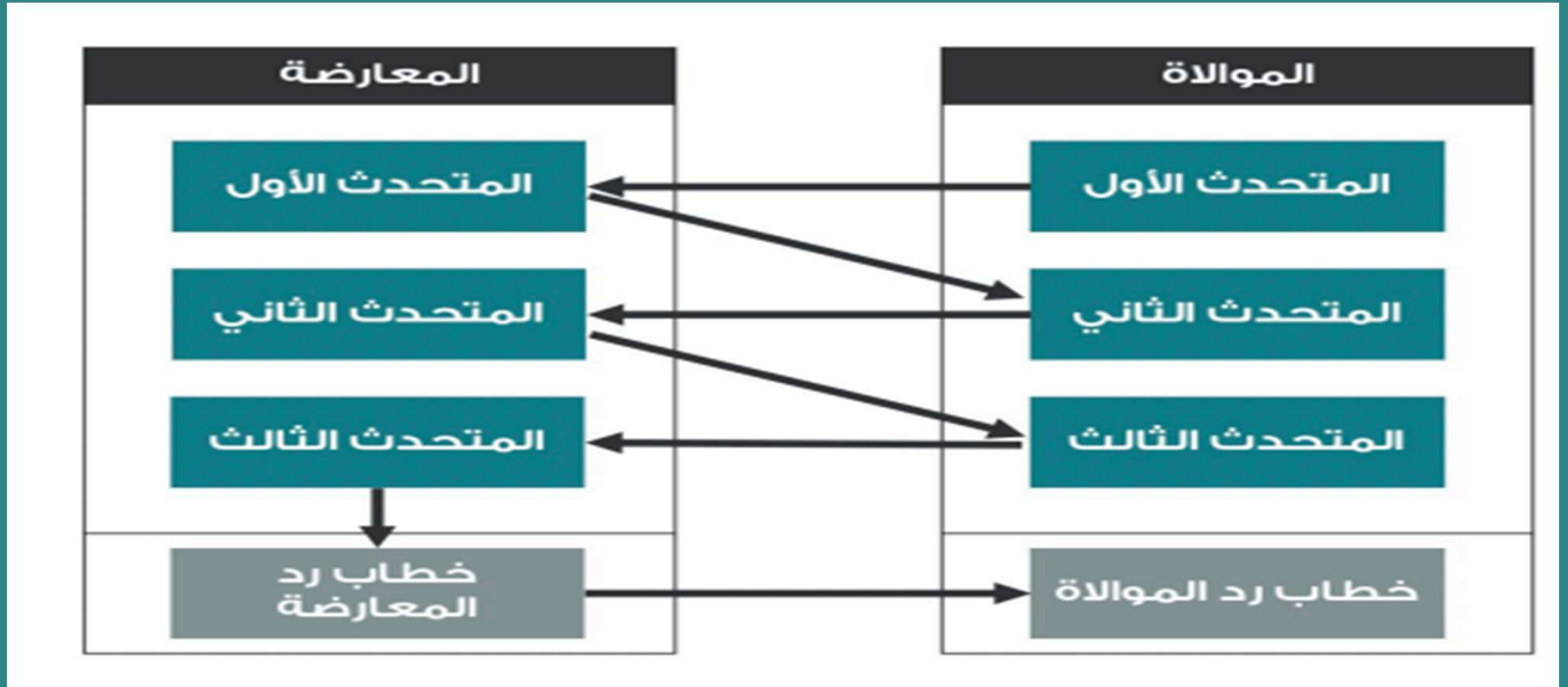
- تفنيد التعريف:
يتم هذا بإلقاء نظرة على المصطلحات والمفردات والكلمات المستخدمة في طرح القضية.
- تفنيد المنطق:
يكون ذلك بالنظر في الأساس المنطقي الذي يستخدمه الخصوم، وتفحص كل إفادة لاختبار سلامة المنطق فيه.
- تفنيد الأسس:
يكون هذا بالتدقيق في البيانات والأدلة التي يستخدمها الخصم في دعم ادعائه ومزاعمه الرئيسية.

الخطوة الخامسة: التنفيذ

- تنفيذ الدعم:
يتم ذلك بإلقاء نظرة على البيانات المؤيدة للحجة، والبحث عن التصدعات والشقوق في جسم الحجة
- استخدام الحجج المضادة:
- يكون هذا بابتكار حجة أخرى تستخدم منطقاً أصح، وتكون أكثر قوة وأكثر شمولية من الحجة المقدمة.



اليوم الثالث



الأول معارضة

- أهم عناصر الخطاب:
- التفاعل مع أرضية المناظرة:
 - غالباً قبول الأرضية كما هي (توجد حالات للرفض يتم شرحها لاحقاً).
 - من الممكن تنفيذ آلية فريق الموالاة.
 - تنفيذ حجج المتحدث الأول من الموالاة: (خطاب إقناعي)
 - تقديم حجة أو أكثر: (خطاب إقناعي)
 - لكل حجة: توكيد، تعليل، تدليل

الأول موالاة

- أهم عناصر الخطاب:
- أرضية المناظرة: (خطاب تعريفي)
 - تعريف مصطلحات نص القضية.
 - توضيح السبب الداعي إلى المناظرة (المشكلة) وسياقها.
 - توضيح آلية تطبيق القرار (إن لزم).
 - تقديم حجة أو أكثر: (خطاب إقناعي)
 - لكل حجة: توكيد، تعليل، تدليل
 - لا تنفيذ!

أدوار الفريق المتحدث الثاني:

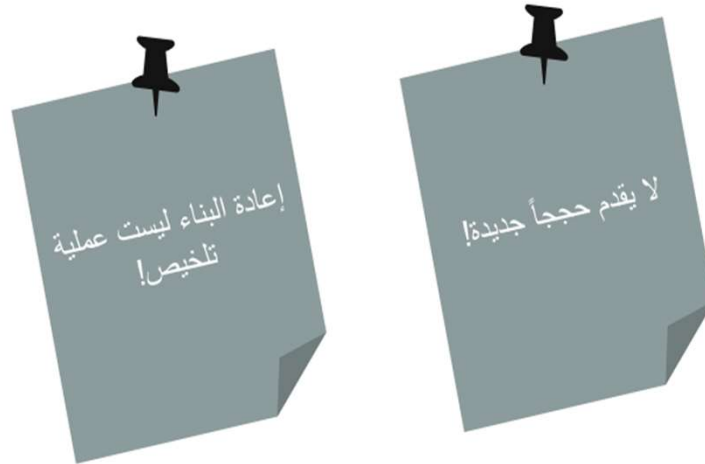


الثاني موالاة / معارضة

- أهم عناصر الخطاب:
- تنفيذ خطابات الفريق الخصم:
 - تنفيذ الحجج
 - الرد على التنفيذ
 - تقديم حجة أو أكثر: (خطاب إقناعي)
 - لكل حجة: توكيد، تعليل، تدليل

أدوار الفريق المتحدث الثالث:

الثالث موالاة / معارضة



- أهم عناصر الخطاب:
- تنفيذ خطابات الفريق الخصم:
 - تنفيذ الحجج
 - الرد على التنفيذ
 - إعادة بناء حجج الفريق

تقاسم المسؤوليات بين المتناظرين			
المتحدث الثالث	المتحدث الثاني	المتحدث الأول	المسؤولية
دفاع فقط	دفاع فقط	نعم	تحديد أرضية المناظرة
لا	نعم	نعم	بناء حجج جديدة
نعم	نعم	فقط لمتحدث المعارضة	التفنيد
نعم	نعم	لا	إعادة البناء
لا	نعم	نعم	إلقاء خطاب الرد



مناظرة تجريبية

نص القضية



شكرا لكم
لاي استفسار أو تساؤل يرجى التواصل مع لجنة
التدريب.

