

المناظرة

دليل المدرّب لتدريب المناظرات
في النوادي المدرسيّة





اللجنة العلمية للمناظرات المدرسية في إدارة الأولمبياد العلمي السوري

المهندس ثائر لحام

الدكتور سامي مبيض

الأستاذ نواف زيدان

الأستاذة آني كوشيان

الأستاذ قاسم الشاغوري

الإعداد والتدقيق العلمي

نبوغ ياسين

التدقيق اللغوي

لميس فرحة

التصميم الفني

شركة أمورو للإبداع والنشر

المحتويات:

4	مقدمة
5	المهارات التي يقدمها الدليل
5	القسم النظريّ الخاصّ بالمدربّ
5	مفاهيم المناظرة بوجه عام
6	أساسيّات في المناظرة
6	الأسلوب:
6	الأسلوب اللفظي
6	درجة الصوت:
6	النغمة الصوّتيّة
6	السّرعَة:
7	التوقّف
7	تجنّب الكلمات المكرّرة والمشتمّة لملء الفراغ:
7	كنّ نفسك:
8	الأسلوب غير اللفظي
8	الاتّصال البصريّ:
8	الإيماءات
8	الحركة
9	الوقوف واقفاً
10	المحتوى
10	فريق الاقتراح
11	فريق النفي
11	هيكلّة الخطابات
11	التفنيد وإعادة البناء
12	نقاط المعلومات
13	استراتيجيّات التحضير للمناظرة
14	القسم العمليّ - جلسات التدريب
14	برنامج التدريب التحضيريّ
15	الدّرس الأول
18	الدّرس الثاني
20	الدّرس الثالث
22	الدّرس الرابع
24	الدّرس الخامس
26	الدّرس السادس
28	خاتمة
29	شرح مصطلحات المناظرة



مقدمة

تدريب المناظرين عملية مستمرة؛ حيث لا يوجد وقت كافٍ لإعداد الطلاب بطريقة مناسبة ليعرفوا ما يحتاجون إلى معرفته في المناظرة؛ لذلك فإن هذا الدليل يساعدك على معرفة أهم الميزات التي يحتاج الطلاب إلى فهمها لبدء المناظرات، إضافة إلى المهارات الأساسية التي يحتاجون إليها للوقوف والتحدث أمام الجمهور.

أول شيء يحتاج إليه المناظرون الجدد أن يعلموا أنهم غير قادرين على معرفة كل شيء قبل أول لعبة لهم، وأنهم قد يواجهون سيناريوهات جديدة خلال الجولات لم يتم تحضيرهم لها من قبل كمدرب. ليس الهدف هنا أن تشعرهم بالخوف أو التوتر، بل عليك إعلامهم أن بإمكانهم سؤالك بعد البطولة لمناقشة الأشياء التي لم يعرفوها.

إذا كان بإمكان طلابك المشاركة في الألعاب والبطولات، وتحديد الأشياء التي يحتاجون إلى معرفتها في المستقبل -بصرف النظر عن النتيجة- فستكون تلك تجربة تنافسية جيدة بالاهتمام.

المهارات التي يقدمها الدليل

سيساعدك هذا الدليل على تقديم برنامج تدريب أسبوعي ومبرمج مسبقاً، لتحضير الطلاب لدخول البطولات، ويعمل على تقوية المهارات التالية لدى طلابك:

- المناظرة والتحدث أمام الجمهور عبر ألعاب مناظرات صغيرة وتدريبات صوتية.
- الاستماع الفعال إلى حجج الخصم، وبناء حججهم الخاصة بالمقابل؛ عبر التنفيذ ونقاط المعلومات.
- القراءة والبحث عند التحضير لأي مناظرة.
- الكتابة الصحيحة عندما يضعون حججهم ويعدّلونها خلال الجلسات الأسبوعية، وأثناء التحضير للبطولات.
- التفكير النقدي؛ وذلك عبر النقاشات التي تدار خلال الجلسات الأسبوعية حول العديد من المواضيع، التي يجب أن يبني الطلاب حججهم عليها، ويفندوا تلك الحجج.
- مهارات التواصل؛ حيث يكون العمل خلال الجلسات في معظمه جماعياً؛ وهو ما يطور مهارات التواصل الاجتماعي، والعمل ضمن فريق.
- الثقة عندما يتحدث الطالب أمام الجمهور، ويعبر عن آرائه.
- التفكير التحليلي عندما يحصل الطالب على المعلومات، ويتعلم كيف يستخدمها ضمن الحجّة.
- مهارات المعلوماتية، حيث يبحث الطالب عن المواضيع والإحصاءات والتحليلات المرتبطة بها.
- المعلومات العامة؛ ففي المناظرة يمكنك أن تستخدم أي موضوع من الاقتصاد، أو التاريخ، أو الفلسفة، أو المشكلات القانونية أو السياسية أو الاجتماعية، وربما بعض المواضيع المرحلة؛ كالمناظرة حول (البيتزا).

وقد تركنا لك ضمن الدليل صفحات خاصة بالملاحظات، تسجل فيها استجابة الطلاب للتدريبات والتمارين، إضافة إلى أفكار وألعاب قد تبكرها داخل الصف، سيساعد هذا في تطوير التدريب والدليل للأعوام اللاحقة من دون شك.

اللجنة العلمية للمناظرات المدرسية.

القسم النظري الخاص بالمدرّب مفاهيم المناظرة بشكل عام

من الضروري قراءة تكم بعناية للدليل التعريفي للمناظرات، الذي أصدرته هيئة التميّز والإبداع، حيث يتضمّن مقدّمة واضحة عن معاني مصطلحات المناظرة وآلية عملها. سندخل هنا في الأفكار التطبيقية من دون الغوص في التعريفات. وبصرف النظر عن نوع المناظرة، هناك بعض المفاهيم المهمة التي يجب أن تتأكد من فهم طلابك لها.

- صياغة الحجّة:

أولاً: ينطبق البناء العام للحجّة على جميع أنواع المناظرة. يجب أن تحتوي الحجّة العناصر الثلاثة التالية: (فكرة، مبرّر/مثال، تأثير).
- الفكرة: عبارة عن جملة إعلانية تؤسّس للحجّة، وتبقى كل حجّة مجموعة من الأقوال غير الصحيحة حتّى يتمّ دعمها بالمبررات والبراهين.
- المبرّر/المثال: هو القاعدة المنطقية التي تستند إليها الحجّة، والبرهان على صحّة زعمك، وقد يكون تفسيراً منطقيّاً، أو مثلاً، أو إحصائية، أو حقيقة علمية.
- التأثير: هو تبيان قيمة حجّتك، ولماذا يجب أن يهتمّ الناس بها.
لا تكتمل الحجّة إلا بوجود كلّ هذه العناصر. وتبقى الفكرة الجزء الأهمّ من الحجّة، التي تتطلب أكبر قدر من التطوير.

بينما تحتاج المبررات إلى إظهار قدر كبير من التحليل والبحث وراء كلّ زعم، فوجود عدّة أسباب تؤيد صحّة فكرتك، أو ترتيب أفكارك وتوجيهها إلى الهدف الصحيح، شيء يجب عدم الاستهانة به أيضاً. إنّ جملة واحدة قد تكون مبرراً كافياً لبعض الأفكار، لكنّ أهميتها تكمن في تقديم دعم قويّ لفكرتك حتّى تتمكن من الوصول إلى التأثير المطلوب لحجّتك.

- الفنّيد

ثانياً: التنفيذ موجود كذلك في جميع أنواع المناظرة، وعلى طلابك إدراك آليات الردّ على الحجج التي تطرح أمامهم خلال الألعاب، وتنفيذ ما يقوله الخصم بأسلوب متقن، وعبر فهمهم الصحيح لهيكليّة الحجج، يصبح من السهل عليهم التعامل مع أساليب التنفيذ الأساسية. إليك بعض استراتيجيات التنفيذ الأساسية:

- الردّ على مبرّر الطرف الآخر: يمكن القيام بذلك عن طريق إثبات أنّه غير صحيح، أو عن طريق إثبات أنّه أكثر ضرراً. على سبيل المثال، إذا كان الخصم يزعم ويبرّر أنّ حجّتك ترفع الضرائب، يمكنك ببساطة إظهار كيف أنّها لا ترفع الضرائب. كما يمكنك الذهاب إلى أبعد من ذلك، وتبيان كيف أنّ حجّة الخصم تؤدي ذلك.

- للردّ على عنصر التأثير، يمكنك إظهار أنّ المبرّر ليس صحيحاً كما أشرنا أعلاه؛ وهو ما يثبت أنّ التأثير لن يحدث. هذه الاستراتيجية الأكثر شيوعاً للتعامل مع التأثير؛ لأنّه عادةً لا يمكن الطعن في التأثيرات. إنّ أمر سيئ بالنسبة للناس أن يموتوا، أو تنتهك الحقوق، وما إلى ذلك. ومع ذلك، ففي بعض الأحيان يكون التأثير قابلاً للطعن. على سبيل المثال، إذا قال خصمك إنّ رفع الضرائب أمر سيئ للاقتصاد، يمكنك عكس ذلك، وإثبات لماذا يُعدّ رفع الضرائب أمراً جيداً.

هناك استراتيجيات متعدّدة للهجوم على حجّة، لكن هذه العناصر الأساسية لبدء تعليم طلابك.



أساسيات في المناظرة

الأسلوب:

الأسلوب اللفظي

يشير الأسلوب إلى الطريقة التي يتحدّث بها المشاركون وكيفية تقديم خطابهم، يجب أن يكون خطاب المتحدثين مقنعاً للجمهور والحكام. فيما يلي بعض الأدوات عن كيفية تحسين التواصل غير اللفظي لدى المتحدث بما يعكس على تطوير أسلوبه في الخطابة أمام الجمهور:

- درجة الصوت:

إنّ التحكم بدرجة الصوت لدى المتحدث له كبير الأثر في جعل خطابه مؤثراً وواضحاً، يجب الانتباه إلى العوامل التالية بما يخص ضبط درجة الصوت:

- الامتناع عن الصوت المرتفع: يظنّ بعض المتحدثين أنّ الفريق ذي الصوت الأعلى هو الفائز دائماً، لكن الأمر ليس كذلك؛ فالمناظرة التي تتميز بصراخ الفريق أثناء تقديم حججهم ستصيب الحكام بالآلام في آذانهم، والجمهور في حالة صدمة.
- الامتناع عن الصوت المنخفض: بعض المتحدثين لديهم طبقة صوت ناعمة؛ وهو ما يجعل الاستماع إليهم صعباً عندما يتحدّثون في أماكن واسعة، أو في مكان يصل إليه بعض الضجيج. يجب أن يصل الصوت إلى أبعد شخص عن المتحدث من بين الحضور.
- استخدام التلويح الصوتي للتأكيد: إنّ تنويع درجات الصوت هو تقنية ممتازة للتشديد على أهمية بعض الكلمات، فانخفاض الصوت يشدّ الجمهور إلى التركيز، ثمّ رفعه بعد ذلك (من دون صراخ) يعطي القوّة والانتباه إلى الكلمة أو الفكرة المفتاحية التي يليها المتحدث.

- النغمة الصوتية

إنّ خطابات المناظرة، ومهما كانت تناقش مواضيع إشكالية أو تحظى باهتمام كبير، تكون ممّلة وقابلة للنسيان إن كانت تقدّم بنغمة صوتية واحدة ورتبية؛ لذا على المتحدثين التدرّب على التحكم بالنغمة الصوتية لجعل خطابهم اللفظي مثيراً للاهتمام، فتتويع النغمة أثناء الخطاب يساعد أيضاً على التركيز على العناصر الرئيسية فيه.

- السرعة:

مع محدودية الوقت المتاح لكلّ خطاب، يحاول المتحدثون استخدام اللغة بسرعة كبيرة لتمرير أكبر قدر من المعلومات في الوقت المتاح لهم. إنّ هذه المقاربة خاطئة، حيث إنّ قلّة من المتحدثين يمكنهم التحدّث بسرعة وفعاليّة. بالمقابل على المناظرين التحدّث ببطء والتسريع فقط عند إضافة معلومة جانبية، فالتحدّث ببطء يعطي إيحاءً بأنّ المتحدث هادئ وواثق من نفسه. كما أنّ التحدّث ببطء يعطي الحكام والجمهور فرصة لمتابعة الحجج والتفديدات التي تمّ تقديمها، إضافة إلى الحكم عليها وتقييمها. فإن لم يتمكّن الحكام من متابعة الحجّة أو التفديد بسبب سرعة المتحدث، فهذا سيؤثّر في تقييمهم بالتأكيد.

- التوقّف

يجب أن يتعلّم المناظرون أيضاً كيفية التوقّف الطبيعي خلال خطاباتهم. وألاً تتجاوز مدّة التوقّف 3 ثوانٍ. ويسمح التوقّف من قبل المتحدث بالتأكيد على بعض الأفكار أو النقاط، حيث إنّ التوقّف قبل تقديم فكرة أو مفهوم معين يمكن أن يوصل فكرة واضحة للجمهور بأنها نقطة حسّاسة.

كما أنّ استخدام التوقّف بعد كل تفيد أو حجّة يوضح للحكام أنّ المتحدث قد انتهى من هذه النقطة، وينتقل إلى نقطة جديدة، تعطيه هذه الإشارة بانتهاء فكرة والانتقال إلى أخرى الفرصة لوضع تقييم مبدئي لما تمّ طرحه.

- تجنب الكلمات المكررة والمشتتة لملأ الفراغ:

يجب ألا يضيع المناظرون وقتهم باستخدام كلمات غير ضرورية أو مشتتة. يستخدم العديد من المناظرين كلمات متكررة لملء الفراغ، مثل: «السيدات والسادة»، «الحضور الكريم»، «يعني»، إلى آخره. إن هذه الكلمات تعدّ مشتتة للجمهور. وفي حالات متقدمة، نرى أنّ الكلمات المكررة والمشتتة تملأ معظم خطاب المتحدث، يجب تشجيع المتحدثين على الامتناع عن استخدام هذه الكلمات، واستبدالها بالتوقّفات المؤثرة بين الأفكار.

- كن نفسك:

يجب على كلّ مناظر أن يقدم نفسه بشخصية متفرّدة عن باقي أعضاء فريقه والفريق المقابل بقدر ما يستطيع؛ فعندما يتحدّث جميع أعضاء الفريق بالإيقاع نفسه وبنفس درجة الصوت والسّرعة، يصبح من الصّعب بناء شخصية خاصّة لكلّ متحدّث؛ فتتوّج الأسلوب اللفظي يمكن أن يكون مؤثراً جداً. على سبيل المثال، إن كان المتحدثون السابقون هادئين، يمكن للمتحدّث أن يظهر طاقةً وحماسة. وعكس ذلك، إن كانت الخطابات السابقة حماسية، يمكن للمتحدّث أن يقدم خطابه بأسلوب هادئ لإظهار التضادّ.

لنتذكّر دائماً أنّ المتحدثين سيبدون أكثر إقناعاً للجمهور كلّما قدّموا أنفسهم بطريقة مميّزة تظهر أصالة شخصياتهم، ولا حاجة إلى تقليد مدرّبيهم أو شخصيات عامّة معروفة.





الأسلوب غير اللفظي

صحيح أن معظم المعلومات خلال المناظرات تنتقل عبر التواصل الشفهي، لكننا كبشر نبقي قادرين على استقبال كم كبير من المعلومات عبر الإشارات البصريّة؛ وهو ما يعني أنّه على المناظرين التأكّد من أنّ حركاتهم الجسديّة لا تتعارض مع الوقائع اللفظيّة التي يقدمونها، بل أكثر من ذلك، عليهم التأكّد من أنّ حركات أجسادهم تدعم ما يقولونه.

- الاتصال البصري:

على المناظرين التأكّد من القيام بالتواصل البصريّ مع الحكّام والجمهور بأكبر قدر ممكن؛ فالمحافظة على الاتّصال البصريّ، وعدم النّظر إلى الأرض أو السّقف يدلّ على أن المتحدث مقتنع بالحجج التي يقدّمها، كما أنّه يضمن بقاء الحكّام والجمهور في حالة انتباه إلى خطاب المتحدث، وعدم تشتيتهم بأيّ عوامل أخرى. وهذا لا يعني أيضاً التحديق طوال الوقت بشخص معيّن، بل يجب بناء اتّصال بصريّ متوازن مع الحكّام والجمهور، وإجراء «مسح» بصريّ لكلّ من في الغرفة؛ وهو ما يساعد على إظهار ثقة المتحدث بنفسه، وقدرته على التحكّم بالموقف.

الاتّصال البصريّ يعني أيضاً أنّ المتحدث لا ينظر إلى الأسفل ليقراً من أوراقه أو ملاحظاته؛ حيث إنّ قراءة الحجج أو التنفيذ توجي بأن المتحدث غير منسجم مع ما يقول، أو أنّه يقرأ أفكاراً كتبها شخص آخر. كما أنّ النّظر إلى الأسفل يجعل طبقة الصّوت تنخفض تلقائياً؛ وهو ما يؤثّر في قوّة الخطاب ومدى إقناعه.

- الإيماءات

إنّ استخدام حركات اليد قد يشير إلى التأكيد على بعض النقاط المهمّة، إلّا أنّ استخدام الحركة ذاتها باستمرار قد يصبح مشتتاً ومزعجاً للحضور الذين يتابعون المناظرة؛ لذا على المناظرين ضبط إيماءاتهم وتنويعها، وعدم القيام بحركات غير منضبطة. كما يجب تذكير المناظرين بعدم وضع أيديهم داخل جيوبهم أو وراء ظهورهم، أو فرك أصابعهم بطريقة عصبية، حيث تبدو هذه الحركات غير احترافيّة.

- الحركة

التجوّل ممنوع خلال المناظرة؛ فالمتحدّث الذي يتحرّك كثيراً يلفت انتباه الحكّام والجمهور إلى حركته بعيداً عن خطابه. الحركة الوحيدة المسموح بها فقط خلال انتقال المتحدث من نقطة إلى أخرى أثناء التوقّف، وإلاّ عليه أن يبقى في مكانه.

- الوقوف واقفاً

إحدى الأخطاء الشائعة التي يقع فيها المناظرين الوقوف استناداً إلى إحدى القدمين وإراحة القدم الأخرى؛ وهذا يجعل أجسادهم تتحني إلى الأمام أو الورا، أو إلى أحد الجانبين؛ ويشتت الجمهور، وقد يظنّ بعضهم أنّهم يحضرون مناظرة داخل سفينة في عرض البحر. يجب أن يقف المناظرين وقوفاً ثابتاً، وظهورهم مشدودة، وأن تكون أقدامهم مفتوحة بما يوزاي عرض الكتفين، ليكون ظهورهم لطيفاً ولاثقاً.

الاستراتيجية والمحتوى

فريق الاقتراح

(مشكلة - حل - مخرجات)

من بديهيات المناظرة وجود فريق يدعم الجملة الجدلية وفريق يعارضها؛ وعليه من واجب فريق الاقتراح أن يقنع الجمهور والحكام بأن الجملة الجدلية التي يطرحونها جيدة، واستخدام تقنية (مشكلة - حل - مخرجات) مناسب دائماً لفريق الاقتراح، حيث تساعدهم على النظر إلى القضية المطروحة نظرة شاملة، وتقدير ما يجب أن يثبتوه ليربحوا المناظرة.

عند تسلّم الجملة الجدلية، على فريق الاقتراح أن يفكر بما يلي:

ما المشكلة التي تطرحها الجملة الجدلية وتحتاج إلى حل؟

ما أهمية هذه المشكلة؟

الطرائق التي تجعل مخرجات هذه المناظرة أفضل من الوضع الحالي.

يجب بعدها أن يدخلوا هذه الأفكار في جميع خطاباتهم للتأكد من أن جميع الحجج التي سيطرحها أعضاء الفريق متوافقة مع ما يتجه إليه الفريق، كما تساعد هذه التقنية فريق الاقتراح من التأكد من أنه قد فهم جوهر المناظرة؛ وهو ما يمكن استخدامه في خطابهم الافتتاحي. قد تبدو هذه التقنية بديهية، لكنها غالباً ما تنسى، وعند تطبيقها بطريقة صحيحة تسمح لجميع مستويات المناظرين بالانطلاق على قاعدة قوية وصحيحة لما يقترحونه.

مثال: يظن هذا المجلس أن تحديد النسل يجب أن يكون إلزامياً.

المشكلة: الزيادة السكانية تؤدي إلى نقص كبير في الخدمات وتقديم الرعاية الصحية للأطفال بدنياً ونفسياً.

الحل: إلزام جميع العائلات بعدد محدد من الأولاد.

المخرجات: تخفيف عدد الولادات، وضغط الزيادة السكانية، وتوفير الرعاية الملائمة ضمن العائلة والمجتمع للأطفال.

فريق النفي

(الهجوم - الهجوم - الهجوم)

إن مهمة فريق النفي الهجوم والتقليل من أهمية الحجج التي يقدمها فريق الاقتراح.

فريق النفي غير مضطر لتقديم أفكار أفضل من فريق الاقتراح؛ يكفي أن يقدم حججاً تظهر ضعف الاقتراح، وأن الوضع الراهن أفضل، أو أن هناك حلاً أفضل. كما أن صيغة (مشكلة - حل - مخرجات) مناسبة أيضاً لفريق النفي؛ لأنهم يجددون عبرها الرابط الذي أنشأه فريق الاقتراح بين الجملة الجدلية والمشكلة، والرابط بين الجملة الجدلية والحل الذي يجب أن يهاجمه فريق النفي، ويمكنهم اتباع الطرائق التالية: إثبات أنه لا توجد مشكلة: لا دليل على أن نقص الخدمات سببه الزيادة السكانية، عدد الولادات ضمن العائلة الواحدة غير مرتفع في المرحلة الراهنة.

إثبات أن الحل المقترح لن يؤدي إلى حل المشكلة: تحديد عدد الولادات قد يثير غضب العائلات، لا يمكن وضع عقوبات رادعة لغير الملتزمين بتحديد النسل، تحديد النسل يؤدي إلى مجتمع هرم في المستقبل القريب، وهو مصير تحاول كل الدول المتقدمة إيجاد حل له.

إثبات وجود حل أفضل من الحل الذي قدمه فريق الاقتراح: محاسبة العائلات التي لا تقدم الرعاية الصحية لأطفالها، زيادة عدد المدارس والمستشفيات، إعطاء ميزات مادية للعائلات التي تلتزم بتحديد النسل.

المخرجات المتوقعة لن تكون أفضل من الوضع الحالي؛ حيث إن نقص الخدمات له مسببات أخرى غير الزيادة السكانية، وعدم وجود شباب بأعداد كافية مستقبلاً سيقبل من تقديم الخدمات ولن يزيدها؛ حيث سنعاني من نقص في اليد العاملة.



هيكلة الخطابات

ربما لاحظت خلال ما تقدم أن المناظرة تعتمد اعتماداً كبيراً على قاعدة العناصر الثلاثة: (فكرة - مبرر - تأثير)، (مشكلة - حل - مخرجات)، إلى آخره، وهناك الكثير من التفاصيل التي تعتمد هذه القاعدة. وفيما يخص هيكلية الخطابات، فهي كالتالي: كل خطاب في المناظرة يجب أن يتكوّن من 3 أجزاء. يجب تكرار الحجّة في كل خطاب 3 مرّات. يجب ألا يتجاوز عدد الحجج الرئيسة الثلاث في كل خطاب مناظرة. قد يبدو هذا غريباً، لكنّه سيساعدك كثيراً عند وضع هيكلية لخطابك.

قاعدة الثلاثة:

ابدأ الخطاب دائماً بمقدمة أو «فهرس»؛ بما يجعل المستمعين يعرفون الحجّة التي ستقدّمها، وفي الفهرس سيكون الحضور في حالة توقّع لما سيسمعونه أو يريدون التركيز عليه. إذا كنت المتحدث الأول في فريقك، عليك أن تخبر الحضور بما سيقدّمه فريقك. بعد أن تقدّم خارطة طريقك أو «فهرسك»، ستخصّص الوقت المتبقي من الجزء الأول للتفنيد، أو إعادة البناء إن وجد. الوسط: المقطع الأوسط حين تبدأ تقديم حججك بالكامل متبوعاً آليّة «فكرة - مبرر - تأثير» لكل حجّة. الخاتمة: المقطع الثالث يتضمّن الخاتمة، حيث تلخص حججك الرئيسة وتذكر الجمهور والحكام بما قلته، ولماذا يجب أن تفوز. إنها فرصتك الأخيرة لتترك انطباعاً لدى الجمهور لا يمكن نسيانه، حتّى لو انتهى الوقت.

التفنيد وإعادة البناء

لكسب المناظرة لا يكتفي تقديم حجج لامعة لمصلحة موقف فريقك. كل متحدث في المناظرة (باستثناء المتحدث الأول من فريق الاقتراح) يجب أن يفنّد النقاط التي ذكرها المتحدث السابق؛ وهو ما يعني أنّه خلال المناظرة يجب أن يسجّل كل مناظر الحجج الأساسية التي قدّمها الشخص الذي سبقه، ويفكر في كيفية التقليل من قوّة هذه الحجّة. إنّ المناظرة من دون تفنيد، كسلسلة من الخطابات غير المترابطة بعضها ببعض؛ فلن تكون هناك نقاط تصادم، أو تفنيد للتفنيد؛ وهو ما يعني لا توجد مناظرة. وكما ذكرنا سابقاً، فإنّ التفنيد كالحجّة أساس أيّ مناظرة. إنّ الطريقة الأبسط للتفنيد تكون كالتالي:

- الخطوة الأولى: ماذا قال الفريق المقابل؟
- الخطوة الثانية: ماذا نقول نحن؟
- الخطوة الثالثة: لماذا نحن على حق؟

مثال عن التفنيد:

- الخطوة الأولى: لقد أخبركم الفريق المقابل أنّه يجب منع الرياضات القتالية لأنها من أخطر الرياضات في العالم.
- الخطوة الثانية: الحقيقة إنّ الإحصائيات تدلّ على أنّ عدد الوفيات من الرياضات القتالية أقلّ منهم في ألعاب أخرى، كركوب الخيل، وركوب الأمواج، وسباقات السيّارات، والتزلّج.
- الخطوة الثالثة: أهميّة حجّتنا تكمن في أنّ فريق الاقتراح قد وصف الرياضات القتالية بأنها رياضات شديدة الخطورة إلى درجة ضرورة تدخّل القوانين من أجل حماية اللاعبين؛ وهو أمر لا يبدو صحيحاً.

- هذه المرحلة حساسة جداً في المناظرة، ويجب عدم نسيانها أو تجاهلها، كمرحلة إعادة بناء الحجّة أو تنفيذ التّفنيد، وتكون بنيتها كالتّالي:
- الخطوة الأولى: لقد أخبرناكم بالنقطة ب.
 - الخطوة الثانية: زعم فريق النّفي بخطئنا بسبب النقطة ح.
 - الخطوة الثالثة: لكنهم فشلوا في الحديث عن النقطة؛ وهو ما يثبت أنّ وجهة نظرنا صحيحة.

عند تنفيذ حجج الطرف المقابل، على المتحدث اتّخاذ قرار استراتيجي بالنقطة التي يودّ مهاجمتها، بدلاً من الردّ بأنّ كلّ ما قاله الفريق المقابل خاطئ. فيما يلي تفصيل لأنواع مختلفة من التّفنيد، التي يمكن استخدامها خلال المناظرة.

تفنيد الملاعة

يمكن للمناظر الطّعن في تلاؤم حجّة الخصم مع الجملة الجدليّة المطروحة، ليبين أنّها لا تدعم منطقياً موقف الفريق المقابل. ويؤدّي هذا النوع من التّفنيد لتحطيم الحجّة كاملة عبر إظهار أنّها لا تدعم موقف الخصم أبداً.

كمثال على ذلك، لنأخذ الجملة الجدليّة التّالية: «يظنّ هذا المجلس أنّ شبكة الإنترنت تمثّل قوة خطيرة»، حيث تقدّم فريق النفي بحجّة عن فوائد شبكة الإنترنت في تسهيل عمليّات التّواصل والتعليم، ويفنّد فريق الاقتراح بأنّ إظهار فوائد شبكة الإنترنت لا يجيب عن فكرة أنّها آمنة؛ وهو ما كان على فريق النّفي أن يبرهنه.

تفنيد الافتراضات

يمكن للمناظرين تنفيذ طريقة معيّنة قام عبرها الفريق المقابل باستخدام افتراض ما لتثبيت موقفهم من حجّة معيّنة.

كمثال: في الجملة الجدليّة التّالية: «يظنّ هذا المجلس أنّ الأنظمة الرأسماليّة تمثّل خطراً»، يقدّم فريق الاقتراح حجّة التي تثبت أنّ الأنظمة الرأسماليّة تبحث دائماً عن مصادر للموادّ الأوليّة، وعليه فهي تمثّل خطراً على البلدان الفقيرة التي تمتلك الموادّ الأوليّة، ويفنّد فريق النّفي هذه الحجّة بوجود دول رأسماليّة لم تسجّل في تاريخها حالة اعتداء أو احتلال لدول أخرى؛ وعليه تصبح الحجّة المقدّمة من فريق الاقتراح قليلة الأهمية

تفنيد الأمثلة:

بوجه عامّ، يهاجم المتحدثون منطقيّة الحجج قبل مهاجمة الأمثلة؛ حيث لا ينصح بداية بتنفيذ المثال، لكونه يسمح للطرف المقابل باختيار مثال آخر، بينما تبقى الحجّة سالحة، وتصبح المناظرة مملة في ظلّ تبادل الأمثلة. كلعبة التّنس، حيث يتنافس الطرفان في تبادل الإحصائيات والأمثلة بلا نهاية.

عادة لا يمتلك المتحدث الأوّل والثاني رفاهية الوقت لتنفيذ الأمثلة، وتترك هذه المهمّة للمتحدّث الثالث لتنفيذ أهمّ الأمثلة التي وردت من الطّرف المقابل.



نقاط المعلومات

نقطة المعلومة هو تدخّل قصير موجّه إلى المتحدّث على المنصّة من الفريق المقابل، عضو الفريق الذي يطلب نقطة معلومات يجب أن يقف أو يرفع يده ليعبّر عن رغبته بطرح نقطة معلومات.

لا يمكن طرح نقطة المعلومات إلا بعد موافقة المتحدث الموجود على المنصة. وإذا رفض استقبال نقطة المعلومات، فعلى عضو الفريق الآخر الجلوس والانتظار ١٠ ثوانٍ على الأقل لإعادة طرح مداخلته.

- لماذا يجب على المتحدثين طرح نقاط معلومات؟

إنها جزء من لعبة المناظرة؛ فمن المتوقع من كلّ عضو في الفريق أن يطرح عدداً من نقاط المعلومات، على ألا تقلّ النقاط المطروحة من الفريق عن اثنتين خلال خطاب الطرف المقابل في المناظرة. وفي معظم أنواع المناظرة هناك درجات تحذف في حال عدم طرح نقاط معلومات؛ لكونها جزءاً أساسياً من المناظرة.

إشارة مباشرة خلال الحديث: يمكن للفريق الآخر تنفيذ نقطة وردت خلال خطاب المتحدث فوراً، وعدم الانتظار حتى يأتي دور المتحدث التالي من الفريق الذي يرغب بالتنفيذ.

تحدث ضغطاً على المتحدث: إن طرح نقطة معلومات جيّدة تحدث ضغطاً على المتحدث لتقديم جواب مقنع وجيّد؛ وهذه طريقة أفضل من ترك المتحدث يستمرّ في حديثه بلا مقاطعة؛ بما يسمح له باستكمال صياغة فكرته بطريقة مناسبة، وزيادة شعوره بالثقة.

- لماذا يجب على المتحدثين أخذ نقاط المعلومات؟

نّها جزء من لعبة المناظرة؛ فجميع المناظرين مطالبون بأخذ نقاط معلومات، ومن المتوقع منهم قبول نقطة أو اثنتين خلال الخطاب. وفي حال عدم قبول أيّ نقطة معلومات، يخسر الفريق من نقاطه.

عدم قبول نقاط المعلومات يظهر الفريق ضعيفاً، إنّ نقاط المعلومات تسمح بإظهار قدرات المتحدث على التفكير بسرعة لإعطاء جواب مقنع، وفي حال رفض استقبال النقاط، يخسر جزءاً من صدقيّته لدى الحضور والحكام.

تتيح القيام بتنفيذ التنفيذ بوقت مبكّر: أخذ نقاط المعلومات خلال طرح الحجّة يسمح للمتحدّث بتقديم تنفيذ للتنفيذ بوقت مبكّر؛ وهذا يؤدي إلى إضعاف دحض الخصم لحجّته

استراتيجيات التحضير للمناظرة

في مناظرات الجمل المحضّرة، يتمّ منح الفرق أسبوعاً قبل الجولة لتحضير الجملة، لكن أثناء التدريبات أو جولات الجمل الارتجالية يكون لدى المتحدثين ساعة واحدة فقط قبل المناظرة. ف٦٠ دقيقة لتحضير المناظرة تعدّ تحدياً حقيقياً للمناظرين، حيث يجدون أنّها غير كافية لبناء فهم متجانس لدى الفريق للجملة المطروحة، واختيار مجموعة الحجج المناسبة، وتوقع حجج الفريق الآخر، ومجموعة الأمثلة والمبررات التي سيتمّ تقديمها ضمن الحجج، وكتابة الحجج، وأخيراً التدرّب على الخطابات.

سنركّز هنا على كيفية تحضير المناظرين للمناظرات الارتجالية، وتبقى الخطوات ذاتها للتحضير للجملة المحضّرة مسبقاً.

قبل بدء التحضيرات

على كل فريق أن يسمي قائداً للتحضيرات يكون مسؤولاً عن إدارة النقاشات، والتأكد من اتباع الخطوات المتعلقة بمدة التحضيرات، وتسمية المسؤول عن الوقت لتذكير الفريق بالوقت المتبقي من مدة التحضير لكل جزء من العمل المقرر خلال التحضيرات، مثال: عند الدقائق العشر الأخيرة، يقوم بتذكيرهم بضرورة بدء التدرّب على الخطابات.

خلال التحضيرات:

- ١- عصف ذهني فردي.
- ٢- تجميع أفكار الفريق
- ٣- اختيار الحجج
- ٤- التعريفات وإطار عمل الفريق
- ٥- كتابة الحجج
- ٦- مشاركة التفنيذ والأمثلة
- ٧- التدريب على تقديم الخطاب

١- العصف الذهني الفردي (٥ دقائق): أثناء هذه المدة يجلس كل عضو من أعضاء الفريق منفرداً ويهدوء للتفكير في الحجج التي يمكن استخدامها للجملة الجدلية المطروحة عليهم بحسب موقفهم منها، ويسجلون تلك الحجج. من الجيد أن يدون أعضاء الفريق أمثلة واضحة سيستفيدون منها لدعم حججهم.

٢- تجميع أفكار الفريق (١٠ دقائق): في هذه المرحلة، يقرأ المتحدثون الحجج والأمثلة التي وجدوها، ويقوم قائد التحضيرات بتسجيلها. على المتحدث ذكر جوهر الحجة لكل نقطة من دون الدخول في التفاصيل، ويجب أن تستمر هذه العملية حتى ينتهي الجميع من طرح أفكارهم.

٣- اختيار الحجج (٥ دقائق): يجب أن يكون لدى الفريق الآن مجموعة من الحجج التي يمكن استخدامها أثناء المناظرة؛ وعلى الفريق في هذه اللحظة أخذ قرار استراتيجي مهم بالحجج التي سيتم استخدامها، وكيفية توزيعها على المتحدث الأول والثاني.

٤- التعريفات وإطار عمل الفريق (٥ دقائق): يحتاج الفريق في هذه المرحلة إلى وضع التعريفات للمصطلحات الأساسية في الجملة الجدلية. يجب أن يشارك كل عضو من الفريق في هذه العملية لضمان فهم مشترك للموقف من الجملة الجدلية، كما يضع الفريق إطاراً لتعامله مع الجملة (تحديد المكان - الزمان - إلى آخره)، ويفضّل أن يضع جملة افتتاحية توضح موقفه من الجملة، مثال: «سيظهر لكم فريق الاقتراح اليوم بأن الرياضيات القتالية خطيرة، قديمة، وتسبب الكثير من الآثار الاجتماعية السلبية».

٥- كتابة الحجج بطريقة (الفكرة - المبرر/المثال - التأثير) (١٥ دقيقة): في هذه الخطوة، يجب على المتحدثين التركيز لكتابة الحجج بالطريقة التي تمّ شرحها سابقاً. في هذه المرحلة يمكن للمتحدث الثالث توقع الحجج والتفنيدات التي قد يقدمها الفريق الخصم، وتحضير الإجابات المناسبة لها خلال المناظرة.

٦- مشاركة التفنيذ والأمثلة (١٠ دقائق): خلال هذه المدة، يقدم المتحدث الثالث لزملائه الحجج والتفنيدات التي قد يطرحها الفريق المقابل، ويتأكد من فهم وموافقة الجميع على الإجابات التي ستقدم في هذه الحالة. تساعد هذه المرحلة على تحضير الفريق أيضاً لنقاط المعلومات التي قد ترد من الفريق الآخر.

٧- التدرّب على تقديم الخطاب (١٠ دقائق): على جميع المتحدثين التدرّب على كيفية تقديم حججهم خلال جلسة التحضيرات، ومن الجيد أن يقوم أحد الزملاء بالاستماع وتقديم النصائح حول كيفية تحسين الخطاب؛ وهو ما يرفع ثقته بنفسه قبل بدء المناظرة، ويتيح لجميع أعضاء الفريق أن يتصوّروا كيف ستبدو حججهم خلال المناظرة.

المعايير:

نضع المعايير لنوضح ماذا علينا أن نثبت حتى نكسب هذه المناظرة، وما الغرض من حججنا التي نقدمها.

وهي التي تساعد الحكام والجمهور حتى يتوضّح لهم لمصلحة من ستكون نتيجة المناظرة.

توضع المعايير بعد التعاريف ضمن الإطار، ويمكن البدء بالتحضير لها بعد تعريف الجملة الجدلية وفهمها جيداً من قبل الفريق؛ فهي ليست عملية آتية، إنّما تحتاج إلى بعض الوقت والجهد بالبحث والتحليل.



حيث يجب على فريق الاقتراح تقديم المعايير، وإثبات صحتها، ويمكن لفريق المعارضة إثبات عدم صحة هذه المعايير وفعاليتها، أو يمكن لفريق المعارضة أيضاً أن يقدم معايير مختلفة، أو يضيف إليها، وأياً كان من الخيارات على الفريق إثبات صحة ما يقدمه من معايير؛ سواء كان فريق اقتراح أو معارضة؛ حيث لا يكفي تقديم المعايير لمجرد تقديم معيار من دون إثبات صحته بالأدلة والبراهين.

الخطوات التي تساعدنا في وضع المعايير:

- حدّد المشكلة الأكثر أهمية في المناظرة (الأعباء الرئسية)، ثم أوجد حلاً لها.
- قمّ ببناء القضية التي تسمح لك بإثبات أنّ هذه المشكلة تخصّ فريقك، وبإمكانكم تقديم حلّ لها.
- يجب أن تكون هذه المعايير قابلة للقياس؛ أيّ يمكنكم من خلال حججكم أن تثبتوا أنّكم استوفيتم المعايير، وحققتم الهدف.
- وضّح الأسباب التي تجعل المعيار الذي وضعته مهماً، ويستحقّ الأولوية.
- عند تحديد المعايير، يجب أن يكون فريق الاقتراح شاملاً وموضوعياً؛ أيّ أن يضع معايير تقبل الاقتراح والمعارضة.
- لا تكثر من المعايير، حاول أن تتراوح بين معيارين أو ثلاثة؛ لأنّه بحال كثرة المعايير لا يمكنك إثبات صحتها جميعها خلال المناظرة.
- ليس بالضرورة أن يضع فريق المعارضة معياراً، بحال كانت معايير الاقتراح شاملة.

ينمّ ذكر المعايير ضمن الإطار، ويتمّ ربطها بالحجج؛ حيث يجب توضيح المعيار والحجج التي تحقّق هذا المعيار، والتأكيد عليها خلال المناظرة.

مثال ١:

- هذا المجلس يظنّ أنّه يجب إلغاء عقوبة الإعدام.
- المعايير المحتملة التي يمكن أن يقدمها الفريق: (لا توجد صيغة محدّدة لذكر المعايير، حيث يمكن صياغتها عن طريق سؤال نجد إجابته من خلال الحجج والبراهين، أن يمكن اختياره ضمن مجال (اجتماعي، اقتصادي،...)، مع توضيح سبب أتباع المعيار من خلال جملة واضحة تعكس أهميته وتفسّره).
 - هل هذا القانون سيحمي حقوق الأفراد في المجتمع؟
 - ما تأثير عقوبة الإعدام في الأمن العام (من يحقّق أماناً أكثر، البقاء عليها أم إلغاؤها)؟
 - هل إلغاء عقوبة الإعدام يحقق عدالة اجتماعية على نطاق أوسع؟
 - ما مدى فعالية عقوبة الإعدام في كونها ستسهم في تقليل الجرائم؟
 - من المهمّ توضيح سبب أهمية كل معيار.

مثال ٢:

- هذا المجلس يظنّ أنّ الحركة النسوية قد فشلت:
- يمكن أن تكون أحد معايير فريق الاقتراح هي:
- ١- النسوية لم تحقّق أهدافها (المساواة، تكافؤ الفرص،...)، وعليه تحديد الأهداف هنا لم يتحقق، وإثبات ذلك من خلال الأدلة والبراهين.
- فإثبات هذه النقطة المحورية يؤكّد أنّ النسوية فشلت، ويؤيّد موقف فريق الاقتراح؛ ويجب أن يكون هذا المعيار منسجماً مع تعريف الفشل، وتوضيحه بأنّ المقصود به هنا هو الفشل في تحقيق الأهداف.
- علينا أن نتذكّر أنّ على الفريق بداية فهم وتعريف الجملة الجدلية، وبناء على هذا يضع المعايير المناسبة التي تتسجم مع فهمه للقضية، التي تبرّر وتؤكّد فوزه في الدفاع عن قضيتّه.
- يختلف وضع المعايير وأهمية ذكرها تبعاً لنمط الجملة الجدلية المطروحة، وسنتعلّم التمييز بين هذه الأنماط في المراحل اللاحقة.

التعاريف:

يقصد بالتعاريف تعريف المصطلحات المفتاحية التي تساعدنا على فهم الجملة الجدلية وتخدمنا في تبني القضية بوضوح، حيث من غير المقبول التعريف الحريّة أو المعجمي.

يمكن أن تكون التعاريف من خلال البحث والمواقع الموثوقة، ويمكن أن تستند إلى المنطق، ويعود ذلك تبعاً للجملة الجدلية.

علينا أن ننتبه أثناء صياغة تعريفنا على ما يلي:

- علينا أن نبتعد عن تشويه الحقائق أو التعريف المتحيز الذي لا يخدم الفريقين؛ حيث إن التعاريف للمناظرة، وليس لفريق الاقتراح فقط.
- على سبيل المثال: هذا المجلس يدعم الجراحة التجميلية، «لا يمكن تعريفها بأنها تدعمها فقط لضحايا الحروق». وهذا من شأنه أن يجعل من المستحيل على المعارضة إجراء المناقشة.
- تحديد المكان: تضيق المناقشة بأسلوب تعسفي إلى أماكن معينة لم تحددها.

على سبيل المثال، «هذا المجلس يظن أنه يجب حظر تأجير الأرحام التجاري»، ليس من المسموح إثارة النقاش، «فقط في الدول ذات الدخل المنخفض». يمكن استخدام أمثلة من هذه البلدان، لكن النقاش له سياق عالمي.

مثال آخر هذا المجلس يدعم حظر البلدان غير الديمقراطية من استضافة الأحداث الرياضية الدولية، يمكن أن يحدّد هنا فريق الاقتراح معايير معقولة لما يمثل ديمقراطية.

- ضبط الوقت: تضيق المناقشة بأسلوب تعسفي إلى وقت (ليس) الوقت الحاضر.

مثال: على المواطنين الانخراط في عصيان مدني للاحتجاج على القوانين غير العادلة: لا يمكن للمقترح تحديد السياسة في سياق الفصل العنصري في جنوب أفريقيا من عام ١٩٤٨ حتى التسعينات، على الرغم من أنهم قد يستخدمون هذا كمثال، وليس لتعريف القضية والاعتماد عليه بالكامل.

ملاحظات:

- إذا أدى الاقتراح إلى تعاريف غير عادلة، فقد تختار المعارضة توسيع النقاش، ويمكن أن يتحدّى فريق المعارضة التعريف بصراحة.
- إذا طعن فريق المعارضة بصراحة في التعريف، فعليهم فعل ذلك في حديثهم الأول، وشرح سبب عدم شرعية التعريف، وتقديم تعريف بديل معقول.
- حتى في حالات التعريفات السيئة، لا يوجد التزام على المعارضة بالطعن - يُسمح لهم اختيار المضيّ قدماً في التعريف الخاطئ، وعليهم توضيح إذا كانوا مع هذه التعاريف أم لا.
- يمكن لفريق المعارضة الموافقة على تعاريف فريق الاقتراح أو معارضتها، لكن عليهم توضيح إذا كانوا مع هذه التعاريف أم لا.

الآلية:

- تطلب الآلية من فريق الاقتراح في حال كانت الجملة تشريعية، ويقصد بالآلية كيفية تطبيق القانون الذي نودّ تشريعه أو منعه.
- يجب أن تستوفي الآلية الإجابة عن الاستفسارات التالية:
- من سيقوم بالتشريع (الجهة التي ستقوم بذلك)؟
- من الفئة التي سيطبّق عليها القانون؟
- المكان والزمان (مدة التنفيذ).
- تفاصيل العمل وكيفية التنفيذ.
- على فريق الاقتراح الانتباه إلى عدم المبالغة بذكر التفاصيل وتعقيد الآلية، فالمقصود بذكر التفاصيل هنا توضيح خطوات التنفيذ، وكيفية تنفيذ القانون والإجراءات، يمكن لفريق الاقتراح الانتباه إلى حجج فريق المعارضة قبل البدء بتنظيم آليته؛ حيث تكون الآلية الأداة التي من خلالها يكسب نقاط قوة أكثر لموقفه من القضية، والاستفادة من ذلك بوضع الآلية.
- علينا الابتعاد عن الغموض وتضيق الآلية، (مثل التعاريف سابقاً).

القسم العملي-جلسات التدريب

مراحل التدريب على المناظرة خلال الجلسات الأسبوعية:

من الجيد وجود مساعدين للمدرب من طلاب المناظرات القدامى بحيث يكون لكل ٣ طلاب مشرف يساعد على تنفيذ التدريبات ويراقب أداء الطلاب بشكل دقيق.

برنامج التدريب التحضيري

الأسبوع	المهمة	الأهداف
الأسبوع الأول	<ul style="list-style-type: none"> - الإطّلاع على الدليل التعريفيّ للمناظرات ومدوّنة السلوك. - أدوار فريقي الاقتراح والنفي. - شكل المناظرات المدرسيّة. 	<ul style="list-style-type: none"> - مساعدة الطلاب على فهم الهدف، والفائدة من المناظرات. - تعليم الطلاب كيفية التصرّف خلال المناظرة، وقواعد السلوك المرتبطة بها. - المهارات المكتسبة: الاستماع النشط، والحديث.
الأسبوع الثاني	<ul style="list-style-type: none"> - قواعد المناظرة. - التدريبات الصوتيّة 	<ul style="list-style-type: none"> - تحسين الحديث، اللفظ، درجة الصّوت، السّرعة، نغمة الصّوت، إلى آخره. - المهارات المكتسبة: التحدّث واللفظ.
الأسبوع الثالث	<ul style="list-style-type: none"> - تقنيّات المناظرة. - مشكلة - حلّ - مخرجات. - فكرة - مبرّر - تأثير. 	<ul style="list-style-type: none"> - بعد الأساسيات ننتقل إلى تعليم طرائق بناء الحجج، بماذا يجب أن تفكّر عند قيامك بهذا الجزء، الاختصارات التي تسهّل عمليّة التذكّر. - المهارات المكتسبة: التفكير النقديّ، القراءة، الكتابة، البحث.
الأسبوع الرابع	<ul style="list-style-type: none"> - تذكير بالأسبوع الماضي: (مشكلة - حلّ - مخرجات). (فكرة - مبرّر - تأثير). - البدء بأساسيات المناظرة. - تقديم الحجج. 	<ul style="list-style-type: none"> - هنا يبدأ التطبيق العمليّ لتقنيّات بناء الحجج التي تمّ تعلّمها في الأسبوع السّابق. - نشجّع الطّلاب على وضع الحجج لكلا الموقفين من الجملة الجدليّة؛ حيث يمتلكون فهمًا شاملاً للموضوع المطروح. سيساعد هذا أيضاً خلال الدروس التي تخصّ التنفيذ ونقاط المعلومات، والرّد على الحجج. - المهارات المكتسبة: التفكير النقديّ، التحدّث، الكتابة، العمل ضمن فريق
الأسبوع الخامس	<ul style="list-style-type: none"> - تطوير تقنيّات بناء الحجج. - البناء/المناظرة في مواضيع مختلفة. - تقنيّات المناظرة. 	<ul style="list-style-type: none"> - نتأكّد من استمرار العمليّة التعليميّة وفهم الطّلاب عبر استذكار ما تمّ إنجازه في الأسابيع الماضية. - ممارسة المناظرة هي الطريقة الوحيدة لتحسين الأداء؛ لذا يجب إقامة مناظرات صغيرة وألعاب تساعد الطلاب على التفكير بأسلوب نقديّ ومنطقيّ، ومن كلا الموقفين من الحجّة. - نضيف تقنيّات جديدة: على سبيل المثال، نضيف قاعدة الثلاثة. - المهارات المكتسبة: التفكير النقديّ، التحدّث، الكتابة، التركيز، الاستماع الفعّال.
الأسبوع السادس	<ul style="list-style-type: none"> - استذكار الأسبوع السّابق. - نقاط المعلومات. - التنفيذ. 	<ul style="list-style-type: none"> - بدأ هنا تعليم التقنيّات المعقّدة للمناظرة، تعلّم الطالب حتّى الآن كيف يبني حجّته ويقدم موقفه، وعليه الآن أن يتعلّم كيف يجيب الفريق المقابل. - سنعلّمه أيضاً كيفية مقاطعة الفريق الآخر عبر طرح نقطة معلومات، وكيف يكسب نقاطاً إضافيّة لفريقه. - المهارات المكتسبة: التفكير النقديّ، الاستماع الفعّال، التحدّث، الثّقة
الأسبوعان السابع والثامن	<ul style="list-style-type: none"> - التدرّب على المناظرة. 	<ul style="list-style-type: none"> - نجمع هنا كلّ المفاهيم والمعلومات التي تمّ تدريب الطّلاب عليها، ونحوّلها إلى مناظرة كاملة العناصر؛ حيث يمكن للطّلاب أن يشاهدوا ويفهموا كلّ تفاصيل المناظرة، إضافة إلى بدء تدريبهم النهائيّ قبل المناظرة الرسميّة. - تساعد هذه التدريبات على اكتشاف مدى تمكن الطّلاب والنقاط التي يحتاجون فيها إلى المساعدة. - المهارات المكتسبة: التفكير النقديّ، الحديث، الاستماع الفعّال، الثّقة، العمل ضمن فريق.
الأسابيع 9-15	<ul style="list-style-type: none"> - التحضير للبطولات الرسميّة. - البحث. - بناء الحجج. - تقديم مناظرة كاملة. 	<ul style="list-style-type: none"> - هنا يمكنك أن تجني الثّمرة النهائيّة لعملك كمدربّ؛ فخلال ستة أسابيع تعامل الطلاب مع الجمل الجدليّة، وبحثوا عنها، وقاموا ببناء حججهم الخاصّة وتنفيذاتهم، وحان الوقت لتقديمها أمام جمهور من الأهل والزّلاء وكادر المدرسة. - وهنا يتمّ استخدام جميع المهارات التي تمّ اكتسابها خلال الأسابيع الثمانية الفائتة لتقديم المناظرة. سيكون الطلاب قادرين على استخدام أصواتهم الذاتيّة بطريقة مقنعة ومنطقيّة.

الدّرس الأوّل

الأهداف التعليميّة:

- ما هي المناظرة؟
- طريقة المناظرة المدرسيّة في سورية.
- أدوار فريقَي الاقتراح والنّفي

- الأسلوب

1- مقدّمة:

لعبة لكسر الجليد: الهدف من هذه اللعبة تعريف الطّلاب بك كمدربّ، وحفظ اسمك مع باقي المشرفين إن وجدوا، إضافة إلى التعارف فيما بينهم .
لعبة الأسماء: تعطي هذه اللعبة فرصة للطّلاب لتقديم أنفسهم ليكونوا مبادرين منذ البداية، سيعطيهم هذا أيضاً التحفيز اللازم للتعوّد على النهوض، والمشاركة بفعاليّة في الدروس المقبلة.

لعبة الأسماء

اصنع حلقة من المشاركين، وابدأ التعريف بكلّ من سبقك، ثم عرّف بنفسك.
المشارك الأول: اسمي آدم. المشارك الثاني: هذا آدم، وأنا جاد. المشارك الثالث: هذا آدم، وهذا جاد، وأنا فؤاد. إلخ
استمرّ حتّى نهاية الحلقة، (تذكّر أنّ هذا التمرين يقيس قوّة الذاكرة والمهارات اللغويّة).

2- ما هي المناظرة؟

أماكن المناظرة

اجمع الطّلاب ضمن مجموعات صغيرة، واطلب منهم التفكير في 5 أماكن يظنّون أنّ المناظرات تحدث فيها. اعط هذه المهمة 5 دقائق، كنوع من العصف الذهنيّ السريع لاختبار تفكيرهم، واكتشاف مفهومهم عن المناظرة، سيّضح ذلك من الأماكن التي سيختارونها.
أعد تجميعهم كصفّ واحد، واطلب منهم تقديم ما وجدوه من أماكن، ولاحظ قدرتهم على إيجاد أماكن مختلفة. اسألهم لم يظنّون أنّ هؤلاء الأشخاص في هذه الأماكن يناظرون.

المناظرة = الجدول وفق قواعد .

3- القواعد:

- ما أهميّة القواعد؟
- اسأل عن أهميّة وجود القواعد؟ وما الأماكن التي يعرفونها وتوجد فيها قواعد .
- القواعد مهمّة للأسباب التالية:
- تعطي فرصة متساوية لكل شخص للتعبير عن رأيه.
- تساعدنا على الاستماع.
- نخبرنا بما يمكننا فعله وما لا يمكننا فعله.
- مثال: القواعد الموجودة في المدرسة، والهدف من وجودها .

لعبة القواعد

اطلب من الطلاب قراءة مدونة السلوك للمناظرات المدرسية، واطلب منهم اختيار 5 قواعد للسلوك يعدونها أهم. ثم اطلب منهم إضافة 3 قواعد إضافية على هذه المدونة تكون قواعد يلتزم بها النادي الخاص بكم. يساعد هذا التمرين في تعليم الانضباط والوعي بأهميته

المناظرة تقام في بيئة منظمة وذات قواعد واضحة: وهو ما سنتعلمه خلال الأسابيع القادمة.

E- طريقة المناظرة المدرسية في سورية

سنتعلم الآن كيفية إقامة مناظرة وفق الطريقة المعتمدة في سورية: فهناك العديد من صيغ وأساليب المناظرات على مستوى العالم.

نورد هنا المصطلحات الرئيسية التي يجب أن يعرفها الطلاب:

الجملة الجدلية: وهي الموضوع الذي سنتناظر بشأنه، (مثال: هذا المجلس يظن أنه يجب منع التدخين); فنحن نعرف أن المجلس يرغب بمنع التدخين، وأننا سنتناظر حول منع التدخين.

المجلس: هو المجموعة الحيادية من الأشخاص التي تطرح موضوعات ذات اهتمام محلي أو عالمي، وتهدف إلى تحسين أداء الأفراد والمجتمعات القوانين والعقائد التي تتدخل في حياتهم. من المفيد أن نذكر أيضاً أن فريق الاقتراح يمثل عادة المجلس لكونهم دائماً يوافقون على الجملة الجدلية.

فريق الاقتراح: هو الفريق الذي يوافق على الجملة الجدلية المطروحة.

فريق النفي: هو الفريق الذي لا يوافق على الجملة الجدلية المطروحة.

يتكوّن كل فريق من ثلاثة متحدثين، (امسك بطاقات في يدك، واطلب من 6 طلاب أن يحضروا).

لعبة صغيرة

امسك بالبطاقات التي يوجد عليها اسم كل دور من أدوار أعضاء الفريقين، مثل: «اقتراح 1»، أو «نفي 3»، إلى آخره. وأخبر الطلاب أن يسلموا البطاقات للشخص المناسب في الخط الذي يقفون عليه. في هذه الحالة سيكون هناك 6 طلاب؛ يقف كل 3 منهم في صفّ مواجه للآخر. وعندما تتوزع البطاقات التوزيع الصحيح، نسأل الطلاب عن أدوار المتحدثين بالترتيب، وتكمن اللعبة هنا في اكتشاف متحدث خطاب الردّ، (وستكون هذه طريقة جيدة لتذكّر الطلاب لاحقاً بترتيب المتحدثين في المناظرة).

وزّع عليهم الدليل التعريفي للمناظرة المدرسية، واطلب منهم الاطلاع عليه، والاحتفاظ به.

نهاية الدرس الأول

الدّرس الثّاني

الأهداف التعليميّة:

- ما هي المناظرة؟
- طريقة المناظرة المدرسيّة في سورية.
- أدوار فريقي الاقتراح والنفي.
- الأسلوب

1- مقدّمة:

إعادة للجلسة الأولى من الدرس السّابق ولعبة كسر الجليد، والتعرّف إلى الأسماء.

2- أدوار فريقي الاقتراح والنفي

اسأل عمّا قدمته خلال الأسبوع الفائت للتأكد من تذكّر الطّلاب لمعنى مصطلحات المناظرة وأدوار فريقي الاقتراح والنفي. واسألهم عن طريقة وموضوع المناظرة وفق ما أطلعوا عليه في الدليل التعريفيّ.

3- الأسلوب:

ناقش الطّلاب في العناصر المهمّة، التي يجب التركيز عليها عند التحدّث أمام الجمهور.

4- برنامج التدريب على درجة الصّوت

تدريبات التحمية:

- نأخذ نفساً عميقاً، ونحبسه لخمس دقائق، ثم نخرجه.
- تحريك الأكتاف بشكل دائري إلى الأمام لمدة دقيقة، ثم إلى الخلف لمدة دقيقة، يعاد التمرين مرّتين.
- الحبل المطاطي: تخيّل أنّ حبلاً مطاطياً يخرج من عمودك الفقري ويتّصل بالسّقف، إلّا أنّه قصير لسنتيمترات قليلة؛ وهو ما يجعلك ترتفع بعض الشيء عن الأرض، هل يمكنك القيام بذلك من دون أن ترفع قدميك عن الأرض، تذكّر أنّ الحبل لا يسحبك إلى الأمام أو الوراء، بل يسحبك إلى الأعلى. (نقوم بهذا التمرين للمساعدة على فتح الحجاب الحاجز؛ وهو ما يسمح بتنفّس أفضل، وتمدّد الأصوات؛ فحين نكون متوتّرين ينكمش الحجاب الحاجز، ويصبح التنفّس صعباً، ونجد صعوبة في إطلاق أصواتنا؛ فهذا التمرين يساعدنا على فتح الصّدر، وإطلاق أصواتنا عالياً).

ما إن نحقّق الاسترخاء لأجسادنا، ننقل إلى تحمية الحبال الصوتية؛ لذا سنقوم ببعض التمارين التي ستساعدنا في الوصول إلى القدرات الكاملة لحبالنا الصوتية.

أخرج الهواء الموجود في رئتيك، ثم خذ نفساً عادياً وأخرجه ببطء كأنّك تلفظ كلمة (هوووووففففف)، خذ أطول وقت ممكن في إخراج تلك الكلمة مع الهواء الذي يخرج من رئتيك.

أعد التمرين عدّة مرّات، وستشعر بأنّ حنجرتك قد فتحت وصدرك ينكمش كالبالون

صاعق البعوض

تخيّل أنّ في فمك جهاز ليزر، وأنّ الهواء الذي يخرج من فمك هو ضوء الليزر، تخيّل الآن أنّ هناك بعوضاً يحوم في الغرفة عند مستوى عينيك، عليك أن تصعق بعوضة في كلّ مرة بصاعق الليزر الموجود في فمك، سيخرج من فمك صوت «شو»، وهو يشبه الصّوت الذي تصدره عندما تعطس. الآن تخيّل أنّ هذا الصّوت هو سهم قاتل يصعق البعوض، ستحدّد الهدف بعينيك الآن، وتصعق البعوض. وكما فعلنا في التمرين السّابق، أخرج الهواء القديم من رثتيك، خذ نفساً عميقاً، وابدأ الصّعق. الآن إصعق ثلاث بعوضات في كلّ مرة (شو، شو، شو) وأعدّها عدّة مرّات، يساعدك هذا التمرين على التحدّث بوضوح، حيث ستلفظ الكلمات بطريقة أفضل، ويفهم الجمهور كلماتك ببساطة.

حاول الآن مع التمرين الآتي

الخطاب الأجمل

هل حاولت التحدّث وأنت تضع (علكة) كبيرة في فمك؟ سنحاول خلال التمرين التّالي إحداث الأثر ذاته. أغلق شفّتيك، وقل كلمة «أجمل» أربع مرّات متتالية. الآن قلها من دون إغلاق شفّتيك. هل شعرت بالرّاحة أثناء لفظها وشفّتك مفتوحتان، الآن أغلق شفّتيك، وقل «أجمل» ثلاث مرّات، وافتح شفّتيك في المرّة الرّابعة. كرّر التمرين عدّة مرّات. يساعدك هذا التمرين على لفظ الكلمات بوضوح

ثمّ قم بالتمرين التالي...

قطعة (التوفي)

سقف الحلق، ضع رأس لسانك عند ذلك القوس، وابدأ ذكر أيّام الأسبوع بوضوح من دون تحريك لسانك أو شفّتيك. الآن حرّك شفّتيك وفمك بحرية من دون تحريك لسانك أثناء ذكر أيّام الأسبوع، والآن اذكر أيّام الأسبوع مستخدماً لسانك بطريقة طبيعيّة

التمرين الأخير

صقّارات الإنذار

لسانك بسقف حلقك، قدّ صوت صفّارة الإنذار على أن يصدر الصّوت في الجزء الأخير من حلقك وأسفل أنفك، لنجرّب ذلك. تخيّل الآن أنّك كنت على طريق مستقيم ووصلت إلى طريق متعرّج كثير المطبات، قم الآن بإخراج الصّوت ذاته، لكن اجعل الصّوت يرتفع ويهبط مع تعرّجات الطريق كالتالي



لقد قمت بتتويج خطابك 4/3 الدرجة، هذا التتويج ممتاز للحفاظ على انتباه الجمهور الذي يستمع إليك

تأكّد من تكرار هذه التدرّيبات خلال الأسابيع المقبلة.

نهاية الدّرس الثّاني

الدّرس الثّالث

ملاحظة: حاول في هذه المرحلة تقسيم الصّف إلى مجموعات لتشجيع الطّلاب على الخروج من دائرة الرّاحة والعمل الجماعي.

الأهداف التعليميّة:

- صيغة المناظرة
- مشكلة - حلّ - مخرجات (م.ح.م)
- زعم - مبرّر - تأثير (ز.م.ت)
- مناظرة سريعة

1- المقدّمة

- إعادة للعبة الأسماء في الدّرسين الأوّل والثّاني لكسر الجليد.
- تمارين الإحماء - التنفّس العميق، ثم أحد التمارين من الدّرس الثّاني.

2- صيغة المناظرة

- استذكر مع الطّلاب ما تعلّموه عن المناظرة في الأسبوعين الماضيين.
- فريق الاقتراح/فريق النفي/الجملة الجدلية/المجلس ترتيب المتحدّثين.
- عناصر المناظرة.
- التوقيت المحدّد لكلّ متحدّث: (8 دقائق للمتحدّث الأوّل والثّاني والثّالث، 4 دقائق للمتحدّث خطاب الردّ).

3- مناظرة سريعة، أو التحدّث عن موضوع ما لدقيقة واحدة: (يترك للمدرّب اختيار التمرين الأفضل لطّابه

- المناظرة السريعة: اطلب من المشاركين الوقوف في صفّين متقابلين، واطلب من كلّ شخص أن يعطي حجّة واحدة لمصلحة الطرف الذي يمثّله، ويفنّد حجّة الشّخص الذي سبقه من الفريق الآخر. كرّر العمليّة حتّى تصل إلى آخر الصّفّين. وهناك الجملة الجدليّة المقترحة: «يدعم هذا المجلس منع الطعام الصحيّ في المدارس».
- الحديث عن موضوع ما لدقيقة واحدة: اختر عدداً من المشاركين للحديث عن أيّ موضوع يختارونه خلال دقيقة واحدة فقط، وراقب إمكاناتهم في تقديم خطاب مقنع

4- مشكلة - حل - مخرجات (م.ح.م) وهي تستخدم لتحديد الحجج بشكلٍ كلي بما يخدم موقف الفريق من القضية.

جرب لعبة الكعكة لشرح تقنية (م.ح.م)

- المشكلة: لدينا كعكة يريد الجميع قطعة منها، لكنها لا تكفي سوى لعشرة أشخاص.
- هذه هي المشكلة، حيث لا يمكننا تقديم الكعكة لجميع الموجودين.
- من الضروري أن يكون هنالك حل، ناقش من طلابك الحلول المحتملة، (لاحظ أنواع الحلول التي سيطرحونها)
- إذا طبّقنا الحلّ المقترح، فماذا ستكون النتيجة؟ كعكاً للجميع؛ إذاً نجحنا.

الآن جرب التقنية ذاتها مع الجمل الجدلية التالية:

- 1- الكثيرون من الأطفال يأكلون الحلويّات
- 2- الكثير من الحيوانات محبوسة داخل حدائق الحيوان
- 3- لا يحصل عدد كافٍ من الأطفال على الغذاء الصحيّ
- 4- ليس كلّ الأطفال جيّدين في الرياضيات واللّغة الإنكليزيّة

0- تقنيّة (فكرة - مبرّر - تأثير)، وتستخدم في التحضير لكلّ حجّة على حدة.

ملاحظة: قد تكون هذه التقنيّة صعبة بعض الشيء على الطلاب، وقد تحتاج إلى تركيز و تكرار على مدى الأسابيع المقبلة؛ لذلك نترك لك حرية الخيار في تقديمها للطلاب وفق مستوياتهم في كلّ عام. لنبدأ بالأمثلة على ذلك:

التدخين أمر سيئ، تلك فكرة.

«لأن التدخين يسبّب السرطان»، هذا المبرّر الذي يدعم الفكرة.

«حيث تدلّ الإحصائيات، أو المقالات العلميّة الصادرة عن...»، هذا المثال الذي يدعم المبرّر، ويجعله قابلاً للتصديق.

«إن عدم منع التدخين سيجعلنا نفقد صحتنا وأحبائنا»، هذا التأثير الذي يجب أن نقدّمه لنقنع المتلقّي بأهميّة حجّتنا.

الآن جرّب هذا التمرين مع جميع المشاركين، عليهم أن يقدّموا جملة أو فكرة، ثم يجدوا مبرّر صحتّها ومثالاً داعماً، ثمّ يقدّموا التأثير الذي تحدّثه حجّتهم.

6- الإقناع

استمع إلى آراء الطلاب حول فكرة الإقناع، ولماذا يجب أن نكون مقنعين؟ ما الفائدة من أن نكون مقنعين في لعبة المناظرة؟

لعبة لماذا

هذه اللعبة سهلة جداً، وأفضل طريقة لتنفيذها لعبها مع عدد من المشاركين.

اطلب من كلّ شخص في دوره أن يقف ويتحدّث عن موضوع من اختياره، يمكن أن يكون أيّ موضوع، لونه المفضّل، حيوانه المفضّل، فريق كرة القدم المفضّل، إلى آخره. راقب كم من الوقت يمكنهم الاستمرار في إعطاء مبرّرات عن الأشياء المفضّلة لديهم، قبل أن تنفد لديهم أسبابهم المنطقيّة، أو يبدووا تكرار الحجج. عندها انتقل إلى الشخص التالي، وكلّما كانوا مقنعين أكثر، كان ذلك أفضل.

نهاية الدرس الثالث

ملاحظات:

الدّرس الرَّابِع

الأهداف التعلیمیة:

- ١- استذكار معلومات الأسبوع السّابق.
- ٢- مشكلة، حلّ، مخرجات.
- ٣- زعم، مبرّر، تأثير.
- ٤- مناظرات سريعة

١- مقدّمة

لعبة الأسماء لكسر الجليد من الدّرس الأوّل
ألعاب التحمية من الدّرس الثاني لرفع درجة حماسهم والتزامهم بالمناظرة، اجعلهم يركّزون بقوة على تنفيذ هذه المهمة؛ واضعاً في اعتبارهم أنّ هذه التمارين أساسية لفتح حيالهم الصوتية وإطلاق قدراتها، سيحفّز ذلك أفكارهم للاهتمام بالتدريبات الصوتية واللغوية.

٢- استذكار معلومات الدّرس الفائت

- دكّر الطلاب، واختبر معلوماتهم حول (م، ح، م)، و(ف، م، ت)، وكيفية استخدامها ضمن المناظرة. زوّدهم بأكثر من جملة جدلية للتدرب على هاتين التقنيتين، وحاول التركيز على التقنية التي تبدو أصعب أو أعقد بالنسبة لهم. وهذه بعض المشكلات، اطلب من المشاركين إيجاد الحلّ والمخرجات لها:
- الأطفال لا يحصلون على حصّة غذائية كافية في الدّول الفقيرة.
 - هناك الكثير من القمامة في الشوارع.
 - عدد الناخبين يتناقص في كلّ دول العالم.
 - المدارس الخاصّة ليست متاحة للجميع.
 - هناك نسبة عالية من الأكل غير الصحيّ في الأطعمة الجاهزة.

- (فكرة - مبرّر - تأثير)، زوّد الطلاب بهذه الحجج ليتدربوا على إيجاد المبررات والأمثلة.
- من السيّئ أن تكون مريضاً.
 - المدرسة أمرٌ جيّد.
 - التعلّم ضروري.
 - التدخين أمرٌ سيّئ.
 - الحلويات تسبّب التسوّس.

والآن حاولوا تطبيق التقنية السابقة على الجمل الجدلية التالية:

- يدعم هذا المجلس إغلاق حدائق الحيوان.
- يدعم هذا المجلس إيقاف التجارب على الحيوانات.
- يظنّ هذا المجلس أنّ البيئة تأتي أولاً.
- يؤيّد هذا المجلس استنساخ البشر.
- يظنّ هذا المجلس أنّ جميع المزروعات يجب أن تكون عضوية.
- يظنّ هذا المجلس أنّ العلم يهدّد البشرية.

- يظنّ هذا المجلس أنّ عليك دعم فريق كرة القدم في مدينتك، وليس فريقاً مشهوراً.
- يظنّ هذا المجلس أنّ أجور لاعبي كرة القدم مرتفعة جداً.

٣- التحدّث عن موضوع ما بدقة واحدة (اختياري)

على كلّ طالب أن يقف أمام زملائه، ويتحدّث عن موضوع من اختياره لدقيقة واحدة، المطلوب أن يتحدّثوا فقط بأسلوب منسجم ومتسلسل ومنطقيّ، وإليكم هذا المثال: «طعامي المفضّل هو (البيتزا)، أحبّ (البيتزا)؛ لأنّ بإمكانك تغيير المكونات وفقاً لمزاجك، فإذا كنتُ سعيداً أفضل أن يكون هناك الكثير من المكونات فوقها لأستمتع بطعم وإحساس هذه المكونات في فمي؛ وهو ما يشعرني بسعادة أكبر. أما إن كنت في مزاج سيئ، فأفضل (البيتزا) بالجبن والبندورة فقط؛ لأنها أبسط، وطعم الجبن يشعرني بأنني أفضل.

يعدّ هذا التمرين جيّداً جداً بالنسبة للأشخاص الخجولين أو الزائدي الثقة بالنفس؛ لأنّ التحدّث أمام الجمهور يصبح حقيقة واقعة، وعليهم التعامل مع الحضور الذي يراقبهم، وتكرار هذا التمرين يكسر حاجز الوقوف أمام الجمهور مع الوقت

E - مناظرات صغيرة

- أقم مناظرة صغيرة، أعطهم عشر دقائق للتحضير، واطلب من الطلاب الذين لن يشاركوا في المناظرة أن يساعدوا في التحضير لها.
- اجعل الجميع مشاركاً في هذا التمرين.
- الجملة الجدليّة: «يظنّ هذا المجلس أنّ المدرسة يجب أن تبدأ في العاشرة صباحاً».
- أقم مناظرة مصغّرة، وأعط انطباعاتك لكلّ مشارك عن أدائه.

وظيفة للمنزل

أعطهم بعض الحجج والجمال الجدليّة للتدرّب على تقنيّتي: (م، ح، م)، و(ز، م، ت).

نهاية الدّرس الرّابع

الدّرس الخامس

الأهداف التعليميّة:

- ١- استذكار الأسبوع الفائت
- ٢- قاعدة الثلاثة
- ٣- لعبة الأبجديّة

١- مقدّمة

تمارين التحمية من الدّرس الثّاني

٢- استذكار معلومات الدّرس الرّابع

- صيغة المناظرة

- (م، ح، م)

- (ف، م، ت)

قم ببعض التمارين لاختبار ما يتذكّرونه، فمن الجيّد اختبار ذاكرتهم.

تفقد الواجب المنزلي، وتأكد من أنّ الطلاب يفهمون التقنيّات التحليليّة للحجّة والجملة الجدليّة جيّداً، (إنّ استيعاب هذه التقنيّات يبدو صعباً للعديد من الطلاب؛ لذا فهو يحتاج إلى تدريبات دائمة).

سنحاول هنا إعادة شرح أجزاء الحجّة بأسلوب مختلف:

الفكرة: ماذا تريد؟ مثال: أريد إثبات أنّ التدخين سيّئ.

المبرر: لماذا تريد ذلك؟ ما الدليل على صحّة فكرتك؟

التأثير: بماذا سيفيد تبني ما تريد أو الاقتناع به؟

أعد تجربة بعض الأمثلة مع الطلاب لتتأكد من أنّهم فهموا الفكرة، ويستطيعون تطبيقها بطريقة جيّدة.

لعبة السهام

شكّل حلقة من جميع الموجودين في الغرفة، ابدأ طرح زعم أو فكرة، ثم قم بتقليد حركة السهم باتجاه أحد الموجودين، على المشارك الذي يتلقّى السهم المتخيّل أن يقدم مبرراً لزعمك أو فكرتك، ثم يقدم فكرة أو زعماً جديداً، وينقل الدّور إلى عضو آخر في الحلقة عبر حركة السهم المتخيّل، وتستمرّ اللعبة داخل الحلقة حتّى يكون جميع المشاركين قد ساهموا في اللعبة. لا تقلق من صعوبة إيجاد الأفكار بالنسبة للطلاب، الهدف هنا إفهامهم أنّ كلّ فكرة يجب أن يكون لها مبرر أو تفسير لكي تكون مقنعة.

٣- لعبة الأبجديّة: لعبة جيّدة لتحسين مهارات التركيز والاستماع:

أجمع جميع الموجودين في الغرفة في حلقة، واطلب منهم أن يغمضوا أعينهم، عندما تريت على كتف أحدهم، يجب أن يبدأ بأول حرف من الأبجدية، ثم ينتقل الدور إلى المشارك الذي على يمينه ليقول «ب»، ومن يليه «ت»، وهكذا. المطلوب أن يعرف المشارك بدوره عبر السمع فقط، عليهم الاستماع والتركيز على إيجاد مصدر الصوت حتى تكتمل سلسلة الحروف الأبجدية، وتعاد هذه اللعبة في كل مرة تنقطع فيها السلسلة. إذا تمكن المشاركون من إكمال السلسلة بسهولة، اجعل المنافسة على السرعة في إنجاز سلسلة الحروف الأبجدية، أفضل الفرق سجلت حتى الآن ١٧ ثانية، حاول تحدي هذا الرقم مع فريقك.

ع- قاعدة الرقم ٣

الرقم ٣ سحري في المناظرة، فهناك ٣ حجج يجب تقديمها في خطاب الفريق، ويجب أن يتكوّن كل خطاب من بداية ووسط ونهاية للتأكد من استيعاب الجمهور لما تقوله؛ وهو ما يقسم عادة كالتالي:
تخبرهم بما تريد.
تخبرهم به.
تخبرهم بما أخبرتهم به.
تساعدك هذه القاعدة على التأكد من أنّ ما قلته قد علق في أذهان الحكّام أو الجمهور؛ لأننا نحاول إقناعهم وكسب تصويتهم لفريقنا كي يفوز.

نهاية الدرس الخامس

ملاحظات:

الدّرس السّادس

الأهداف التعليمية:

- 1- استذكار معلومات الأسبوع الفائت.
- 2- قاعدة الرقم ٣.
- 3- التفنيد.
- 4- نقاط المعلومات

1- المقدّمة

تمارين التحمية من الدّرس الثّاني

2- استذكار معلومات الأسبوع الفائت

- (م، ح، م)
- (ف، م، ت)
- قاعدة الرقم ٣.

ما أهمّيّتها؟

التفنيد/نقاط المعلومات

التفنيد هو عندما تقدّم سبباً لتبيّن أن ما يقوله الشّخص الآخر خاطئ، يمكن أن تفعل ذلك عبر مقاطعة المتحدّث خلال حديثه باستخدام نقطة المعلومات، أو عبر التفنيد أو الإجابة عن فكرته بفكرة معاكسة أثناء خطابك. الطريقة الأمثل هي إثبات خطأ فكرته عبر تقديم سبب مقنع يؤكّد أنّها خاطئة.

لنتعلّم عبر تجريب بعض التفنيدات، ثمّ نقاط المعلومات.

لعبة «اسمح لي يا صديقي»

اجعل الحضور يقفون في صفّين متقابلين، كما نعمل في ألعاب المناظرة المصغّرة، ثم أخبرهم بجملة جدليّة يجب أن يناقشوها من دون أن تحدّد فريق الاقتراح أو فريق النفي، اطرح فكرة ومبرّرها في أوّل الصّف، وعلى المشارك الذي يليك تفنيد فكرتك، ويبدأ بعبارة: «اسمح لي يا صديقي»، ويستمرّ كلّ مشارك في تفنيد فكرة من سبقه مستخدماً العبارة الافتتاحية ذاتها، حتّى يشارك الجميع.

أعدّ اللعبة مع تحديد فريق الاقتراح وفريق النفي، واجعل الجميع يلاحظون عدد التفنيدات التي يمكن الحصول عليها.

لعبة «بالنسبة لهذه النقطة»

اطلب من أحد الطلاب أو المشرفين -إن وجد- ضبط الوقت وتسجيل النقاط، الآن سيلعب جميع المشاركين ضدك، ستقوم بالحديث عن موضوع ما لمدة دقيقتين، وعلى الطلاب أن يطلبوا نقاط معلومات ذات أهمية خلال حديثك، إن كانت نقطة المعلومات جيدة، سيكسب الطلاب نقطة، وإن كانت غير جيدة تذهب النقطة إليك.
الطرح الذي يكسب نقاطاً أكثر هو الرّابح.
يتوقّف حساب الزمن عند بدء نقطة المعلومات، وينتهي بانتهاء طرحها

نهاية الدرس السادس

ملاحظات:



خاتمة

إنّ مخطّط التدريب الذي تمّ عرضه ليس إلزامياً، إنّهُ مساعدة لابتكار أدوات وأفكار وألعاب تجعلك تأخذ بيد طلابك رويداً رويداً في عالم المناظرة، وتعطيهم مهارات حياتية أساسية من دون اعتماد التلقين المباشر. لقد تعلّمتم خلال ستّة دروس التدرّب على أساسيات المناظرة، والمهارات الدقيقة التي يجب أن يدركها الطلاب ويطبّقوها بأسلوب سيّئ مهما كان موضوع أو صيغة المناظرة، لقد تعلّموا أنّ اتّخاذ موقف من أي موضوع يحتاج إلى تحليله لمشكلة وحلّ ونتائج، وأنّ للحجّة تركيباً منهجياً يتكوّن من فكرة وتفسير ومثال ولها تأثير، وأنّه لا يمكن وصف جملة بالخطئة من دون مبرّر، لقد مارسوا التفكير بطريقة منهجية، عبر تكرار فكرتهم عدّة مرّات وبعده طرائق. هؤلاء الطلاب لن يناقشوا بطريقة عشوائية بعد الآن، لقد التقطوا المفاتيح الأساسية لمنهجية التفكير الصحيح، ويبقى عليك تحديهم خلال التدريبات في الأسابيع المقبلة في طرح مواضيع متعدّدة تدفعهم للقراءة والأطلاع وامتلاك المعلومات الصحيحة، كما تبدوون الآن التدرّب على قواعد المناظرة المدرسية في سورية لكسب المرونة في تطبيق قواعدها واحترامها؛ كما وردت في الدليل التعريفيّ للمناظرات المدرسية.

شرح مصطلحات المناظرة

إن المصطلحات المستخدمة في مجال المناظرات قد تكون مربكة في بعض الأحيان؛ لذلك ارتأينا تقديم شرح لها يساعد الطلاب على تذكرها كلما دعت الحاجة

- الجملة الجدلية:

هي الموضوع الذي تتم المناظرة حوله، تبدأ الجملة الجدلية عادة بعبارة: «هذا المجلس...»، يجب أن يكون موضوع الجملة مهماً للحضور، ويوفر فرصة جيدة للمناظرة حوله: (أي توجد حجج معه وضده).

- الاقتراح والنفي:

الاقتراح هو الفريق المكلف بإقناع الحكام والحضور بأن الجملة الجدلية صحيحة. يجب أن يقدموا معلومات وحججاً وبراهين لدعم موضوع الجملة الجدلية. بينما تكون مهمة فريق النفي إيجاد حجج ضد الجملة الجدلية ومهاجمة موقف فريق الاقتراح.

- نقاط المعلومات:

هي مقاطعة يقوم بها الفريق غير المتحدث لمتحدث من الفريق الآخر أثناء حديثه، يمكن أن يأخذ المتحدث نقطة المعلومات أو يرفضها، إلا أن نقطة المعلومات يجب أن تكون مختصرة (لا تزيد على 15 ثانية)، ويجب أن تكون في صلب النقطة التي يطرحها المتحدث، يجب على المتحدث أن يأخذ نقطتي معلومات كحد أقصى، بينما يمكن للفريق الآخر طلب نقاط معلومات قدر ما يشاؤون.

- الوقت المحمي:

لا يمكن طلب نقطة معلومات في الدقيقة الأولى أو الأخيرة من الخطاب، ويشير الجرس الذي يدقّه مشرف الوقت أو اللأفتات التي يرفعها إلى هذه الدقائق المحمية.

- التفنيد:

هو الاستجابة للحجج المقدمة من الطرف الآخر خلال المناظرة، يجب أن يستمع المناظرون ويتفاعلوا مع الحجج المقدمة من الطرف الآخر. إن التفنيد هو رئة المناظرة الجيدة؛ فهو ما يوصل الفريقين إلى نقاط التصادم والتفاعل في المناظرة.

- الحكام:

هم الأشخاص المسؤولون عن إعلان الفريق الفائز في المناظرة، ولا يكون الفريق الفائز الذي يتفق الحكام معه بالحجج، إنما الفريق الذي استخدم تقنيات المناظرة عامة بطريقة صحيحة وممتعة.

- نقاط التصادم:

عندما تتعارض حجج فريق الاقتراح مع فريق النفي، يسمّى ذلك بنقاط التصادم، وهي ذات أهمية كبيرة في تحديد الفائز في المناظرة؛ حيث تعطى الأفضلية للفريق الذي يستطيع متحدثه الثالث الفوز بنقاط التصادم.



هيئة التميز والإبداع

العنوان: المزة فيلات شرقية- شارع طرابلس الغرب- خلف السفارة الأردنية.

صندوق بريد دمشق ٣٦٨٦٢

Telephone: +963 11 6114293

FAX: +963 116114867

Email: info@dca-net.org

الموقع الرسمي: www.dca-net.org