

دليل المناظرات الطلابية

مقدمة:

تعد المناظرات الطلابية نشاط طلابي ثقافي ذو أهمية بالغة ، كما انها تعد وسيلة تعليمية هامة وفعالة لتحليل القضايا والأفكار وتسليط الضوء عليها من خلال مناقشتها بأسلوب الحوار العلمي الراقي والمتحضر لبلورة أو تكوين رأي اعتمادا على الحجج والأدلة والبراهين ، وتعمل على اكساب الطلبة لمهارة الانصات والاستماع الجيد والرد على ما يطرح من قبل الآخرين بشكل علمي منظم يؤدي الى احترام الرأي والرأي الآخر ، وتعمل المناظرات على صقل مواهب الطلبة وزيادة ثقتهم بأنفسهم وتعويدهم على اتقان فن الخطابة وتحفيزهم للقراءة والاطلاع .

وسعيًا من وزارة التربية والتعليم ممثلة بالمديرية العامة للبرامج التعليمية (دائرة الأنشطة التربوية) لنشر ثقافة فن المناظرات الطلابية لما لها من أهمية ، فقد تم اعتماد مسابقة سنوية على مستوى السلطنة في هذا المجال ، كما تشارك السلطنة في البطولات والفعاليات الدولية التي تقام في هذا الجانب .

واستكمالاً لهذا السعي فقد تم اعداد دليل المناظرات الطلابية باعتبار ان المناظرات الطلابية احد الأنشطة او البرامج الذي يمارس في مدارس السلطنة ، تشجيعاً للطلبة المجيدين والراغبين في ممارسة هذا النشاط وتحقيقاً للأهداف الهامة التي تعمل المناظرات الطلابية على تحقيقها .

ويأتي اعداد هذا الدليل لنشاط المناظرات الطلابية للتعريف بهذا النشاط وبآليات ممارسته ، وليكون مرجعاً للقائمين عليه والمهتمين به ، وسيتم التدريب والتوضيح والمتابعة على هذا النشاط من قبل القائمين عليه في دائرة الأنشطة التربوية بديوان عام الوزارة وفي اقسام الأنشطة في مديريات التربية والتعليم بالمحافظات .

كما نود التنويه بأن محتويات هذا الدليل تم تضمينها وفقاً لاسلوب المناظرات والبطولات الدولية التي ينظمها (مركز مناظرات قطر) والذي يعتبر مركزاً دولياً في مجال المناظرات الطلابية ووفقاً لإصدارات المركز في مجال المناظرات الطلابية .

تعريف المناظرة:

هي محاورة بين فريقين يتكون كل فريق من ثلاثة متحدثين حول قضية أو مشكلة محددة يتم طرحها مسبقا للفريقين بحيث يكون الفريق الأول مؤيد وموال للقضية والفريق الآخر معارض او رافض للقضية وعادة ما يكون الخلاف حول حل المشكلة للقضية المطروحة وليس حول المشكلة نفسها ، وتتم المحاورة وفق اسس وضوابط وقواعد وقوانين محددة يجب الالتزام بها ووفق ادوار محددة لكل متحدث من الفريقين ، ويسعى كل فريق الى اثبات صحة موقفه ووجهة نظره حيال القضية المطروحة من خلال الحجج والأدلة التي يقدمها ومن خلال رد وتقنيده الحجج التي يقدمها الفريق الآخر بهدف الفوز بالمناظرة.

اهداف المناظرة:

تتلخص أهداف المناظرة بوصفها نشاطا تعليميا في الاتي :

- اذكاء روح البحث بين الطلبة ودفعهم لتحصيل المعارف المختلفة .
- تنمية مهارات التفكير ، والفهم ، واستنباط الحقائق لدى الطلبة .
- توعية الطلبة للقضايا العامة وزيادة المامهم بها .
- تشجيع الطلبة على القراءة الحرة ، والاطلاع على المعلومات من مصادرها الاساسية وجمعها ، وتوظيفها في احاديثهم ومحاوراتهم .
- تنمية مهارات التحليل والنقد واستخلاص الافكار الرئيسية .
- تطوير مهارات التعليل والتدليل ، والحاجة بالمنطق والدليل المقنع .
- تنمية مهارات الخطابة والطلاقة اللفظية والقدرة على الارتجال لديهم .
- اثراء الثروة الفكرية واللغوية وتوظيفها في عرض الرأي والدفاع عنه .
- تنمية مهارات اللغة التي قد لا تحضي بالاهتمام المطلوب في المناهج التعليمية، لاسيما مهارة المحادثة واللقاء المؤثر .
- اذكاء روح المنافسة الشريفة بين الطلبة .
- تعزيز الطلبة على حسن الانصات ، واحترام آراء الآخرين ، والبعد عن التعصب والحده في المناقشة .
- اتاحة الفرصة للطلاب للتعبير عن آرائهم واحترام رأي الآخرين في اطار تربوي موجه وبناء .

فوائد المناظرة

استقصاء جوانب الخلاف ما امكن حول قضايا معينة ، وايضاح ما بين المتناظرين من قضايا خلافية في جو من الود " ان اختلاف الرأي لا يفسد للود قضية " .

- 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 لوجهة نظره .
- التقيد بالقول المهدب بعيدا عن الطعن والتجريح والسخرية من وجهة نظر الخصم .
- التدريب على اصول الحوار ، والتأدب بأدابه .
- التعمق في دراسة ابعاد القضية وخلفياتها ؛ مما يحقق شمولية النظرة وسعتها .
- التزام الطرق الصحيحة والسليمة في الاقناع كتقديم الأدلة المقنعة ، وعدم تعارض او تناقض الأدلة المقدمة بعضها عن بعض .
- التمكن من استخدام اللغة بكفاءة وفعالية في مجالات مختلفة .
- كسر حاجز الخوف والحجل لدى الطلبة في مواقف قد تصادفهم في شتى مناحي الحياة وخصوصا التحدث امام الآخرين .
- تعزيز المهارات المعرفية بما في ذلك مهارات : الفهم ، والاستيعاب ، والملاحظة ، والتذكر ، والتحليل ، والاستنتاج .

آداب وقواعد المناظرة

- تقيد كل من الفريقين بالحديث المهدب البعيد عن كل طعن وتجريح او احتقار لوجهة النظر التي يدعيها او يدافع عنها من يناظره .
- فاختلاف وجهات النظر – مهما بلغ بين المناظرين، لا يمنع ابداء الاحترام والتقدير لبعضهم البعض، وهو أمر يجعل الاطراف المتناظرة تقبل الحق وتأخذ به .
- تجنب الاستهزاء والسخرية ، والضحك، والغمز، واللمز، وكل ما يشير الى ازدراء المتناظر لخصمه او وصمه بالجهل او قلة الفهم .
- تخلي كل من الفريقين المتناظرين عن التعصب لوجهة نظره .
- التزام الطرق المنطقية السليمة عند المناظرة والحوار مثل : تقديم الأدلة التي تثبت او ترجح وجهة النظر التي يتبناها الفريق او المتناظر .
- عدم الطعن في ادله المتناظر الا ضمن الأصول المنطقية ، او القواعد المتعامل بها في اطار التناظر .
- الابتعاد عن المجادلة والمعادنة مع حق احتفاظ كل متحدث بمنظوره الشخصي عن القضية سواء اكان مع او ضد هذه القضية .
- عدم انكار الحقائق الدافعة، والتشكيك في القضايا التي هي من المسلمات او من الامور المتفق عليها بين الفريقين المتناظرين . اما الاصرار على انكار المسلمات فهو مكابرة غير مقبولة، وممارسة منحرفة عن اصول المناظرة والحوارة السليمة .
- الابتعاد في اثناء المناظرة عن الايجاز المخل بالكلام، او الاطناب الممل الذي لا فائدة منه .
- عدم التعرض للخصم بشكل شخصي ، مع الاخذ بعين الاعتبار أن الهجوم يوجه الى الفكرة وليس الى الشخص .
- انتظار الخصم حتى يفرغ من كلامه ، والاصغاء اليه جيدا وعدم مقاطعته في أثناء حديثه .
- اثبات صحة النقل للأمور التي يسوقها المتحدث في خصم حديثه .
- ضرورة تجنب المشاحنات والمشاجرات ، والانتباه الى نبرة الصوت .

- قبول النتائج التي توصلت إليها هيئة التحكيم ، حتى لا تكون المناظرة عبثاً لا طائل من ورائه .
- الامام والعلم والمعرفة بالموضوع أو القضية المطروحة للتناظر قبل الدخول في المناظرة ، فلا يجوز للمتناظر ان يأتي للتناظر وهو خالي الذهن ، يناظر في موضوع يجمله ، بل يجب أن يتوفر لديه قدر معين من المعرفة حول الموضوع محل التناظر .

محاور المناظرة:

ترتكز المناظرة على ثلاثة محاور اساسية تضمن سلامتها وتماسك اجزائها وترباط مكوناتها ، وهي على النحو الآتي :

- **المحتوى:** وهو مجمل ما يقدم من حديث من حيث الحجج والأدلة والبراهين ، كما يتضمن المحتوى كذلك التقنييد والرد على حجج الفريق الآخر والمداخلات .
- **الاستراتيجية:** وهي الآلية والترتيب والتنظيم الذي يقدم بها المحتوى من حيث ترتيب الحديث وتنظيمه والالتزام بأدوار المتحدثين وبالوقت المحدد وكل ما يتعلق بتنظيم بنية الحديث .
- **الاسلوب:** ويقصد به الطريقة التي يقدم بها محتوى الحديث من حيث وضوح الصوت والالفاظ والبعد عن التأتأة واستخدام لغة الجسد بالإيماءات والحركات المناسبة والتواصل البصري والثقة بالنفس وغيرها من الأساليب المناسبة التي تساعد على إيصال الحديث بشكل افضل .

قوانين فترة التحضير للمناظرة:

- يتم تسليم جميع المشاركين في المناظرات سواء في المسابقات او البطولات المحددة للمناظرات ، مواضيع القضايا التي يتم التناظر عنها بوقت كاف للتحضير وجمع البيانات حولها من حيث المعارضة أو الموالة .
- يعلن عن نص القضية المحددة وموقف الفريق (موالة أو معارضة) قبل ٢٠ دقيقة من بداية المناظرة (فترة التحضير)
- يمنع استخدام جميع الأجهزة الإلكترونية والهواتف النقالة والانترنت للحصول على المعلومات ، بينما يسمح باستخدام المواد المطبوعة .
- لا يسمح بأي مساعدة خارجية وقد يؤدي تواصل المتناظرين مع أي شخص من غير أفراد الفريق إلى خسارة الفريق .

التصور العام للمناظرة:

- يتم تخصيص طاولتين متقابلتين لكل من فريقي الموالة والمعارضة وطاولة اخرى في الجهة المقابلة لهما للجنة التحكيم وفي الوسط منصة للمتحدث وبحيث تكون طاولة فريق الموالة على يمين لجنة التحكيم وطاولة فريق المعارضة على يسار لجنة التحكيم .

- يتكون كل فريق من ٣ متناظرين يقدم كل منهم خطاب لمدة (٥) دقائق، تسمى بالخطابات الرئيسية. يلي الخطابات الرئيسية الستة تقديم المتحدث الأول أو الثاني من كل فريق خطاب مدته (٣) دقائق يعرف بخطاب الرد .

مجريات المناظرة بصورة عامة:

- يقوم فريق الموالة بتعريف نص القضية، ويقصد بذلك تعريف المصطلحات المستخدمة في نص القضية مع تحديد ما تتضمنه هذه المناظرة وما تدور حوله من مبادئ أو أحداث ويترك المجال مفتوحاً للموالة في تحديد هذه الأمور - ما لم تحول هذه التحديدات عن إمكانية استمرار المناظرة - ويكون من حق المتحدث الأول من المعارضة فقط رفض التعريف وتقديم تعريف جديد . ويترك القرار الأخير للجنة التحكيم في تحديد التعريف المقبول . (سيتم توضيح ذلك بالتفصيل لاحقاً)
- يقوم فريق الموالة أيضاً بتحديد المشكلة وهي السبب الرئيسي لطرح نص القضية ويكون بمثابة الحل لهذه المشكلة، وتكتمل معادلة المشكلة والحل بذكر فريق الموالة للناتج المتوقع وهو ما يعرف بهدف الفريق ، ويتفق الفريقان ولو جزئياً على المشكلة والناتج، ويكون الاختلاف في الحل المقترح وهنا تكمن المناظرة، حيث يحاول كل فريق إثبات صحة وجهة نظره بالحجج والأدلة وتفنيد حجج الخصم .
- يتم تقسيم الحجج والأدلة التي يقدمها كل فريق على محاور كالمحور الاجتماعي أو الاقتصادي أو التعليمي وغيرها من محاور وفق نوع نص القضية ومفهوم الحجة وبحيث يقوم كل من المتحدث الأول والثاني بتقسيم هذه المحاور بينهم في الحديث ، بينما المتحدث الثالث يعيد بناء هذه الحجج ويؤكد عليها وفق محاورها السابقة .
- بعد الحاجة والتنفيذ والمداخلات يلجأ الفريقان لخطابات الرد كمحاولة أخيرة لإقناع الحكّمين ولا يسمح بتقديم أي حجج أو أفكار جديدة في خطاب الرد، ولا يسمح بالمداخلات خلال الخطاب الذي لا يتعدى (٣) دقائق ويكون هذا الخطاب في صيغة مقارنة موجزة لنقاط قوة وضعف الفريقين مثل الحجج التي لم تنفذ أو الأسئلة التي لم تتم الإجابة عليها كنوع من أنواع التغذية الراجعة المتحيزة في محاولة لاستمالة لجنة التحكيم .

- من المهم جداً أن يُلم المشاركون بمغزى المناظرة الأساسي وهو الوصول للحل الأمثل (الخيار الأفضل أو الأكثر صحة) .
- تتولى لجنة التحكيم وظيفة: إعلان نتيجة المناظرة وتبيريها (بعد تقييم الفرق بين الفريقين والتصويت لتحديد الفائز) .

مكونات المناظرة:

تتلخص عناصر المناظرة الأساسية في:

- القضية
- الموقف

■ تحديد عمل كل متحدث

■ التحكيم

القضية

أهم عنصر في المناظرة وهو الموضوع التي تدور حوله المناظرة، حيث يتسم نص القضية بالجدلية، لذلك يتم طرح مواضيع متعددة يتم صياغتها بصورة نص قضية قابلة للتناظر والذي يبدأ في العادة بعبار (يعتقد أن أو الاعتقاد بأن، يسمح بـ، الايمان بـ، ... الخ).

ولا ينبغي طرح قضايا تتسم بالمسلّمات والبدهيّات التي لا يمكن الاختلاف حولها مثل (التدخين مضر بالصحة).

وفي نظام المناظرات المتبع في مركز مناظرات قطر تصاغ القضايا بالشكل الآتي: (سيمنع هذا المجلس، سيسمح هذا المجلس، يؤمن هذا المجلس).

أنواع القضايا:

قضايا المبادئ: وهي قضايا التي تناقش صحة أو عدم صحة مبدأ ما دون التعمق في الكيفية. مثال (الايمان بجرية التعبير).

قضايا التقييم: وهي قضايا المقارنة التي تفضل شيء على آخر. مثال (الاعتقاد بأن الكتاب الورقي أفضل من الكتاب الالكتروني).

وعادة ما تبدأ هذه الأنواع من القضايا بكلمة (يرى، يعتقد، يؤمن ... الخ).

قضايا السياسات: وهي القضايا التي تقتضي تطبيق سياسة معينة في المستقبل القريب أو البعيد، وتحتاج لما يعرف بالاستراتيجية لتوضيح

كيفية التطبيق. مثال (السماح بالتصويت للمواطنين دون سن الـ ١٨ بالتصويت في انتخابات مجلس الشورى) وعادة ما تبدأ هذا النوع من

القضايا بكلمة (سيمنح، يمنع، يفرض، سيطبق ... الخ).

ويجب أن تراعى الفئات العمرية والمستوى التعليمي والقدرات الفكرية للمتناظرين عند اختيار قضايا التناظر.

الحاجة:

تعريف الحاجة: الحاجة تعرف لغوياً أنها الدليل والبرهان ويقصد بها في مفهوم المناظرة النقطة الداعمة لموقفك من القضية المطروحة مع التعليل

والتدليل. والهدف من الحاجة هو إقناع المحكمين أو إقناع الجمهور وينبغي للحجة أن تجيب على التساؤلات المنطقية حول موقفك من القضية،

أي لماذا اخترت هذا الموقف؟ ولماذا دعمته بهذه الحجة؟ ولماذا هذه الحجة مناسبة للموقف؟ وكيف تتوافق مع الموقف الذي تتخذه؟

تكوين الحجّة (التاءات الثلاث (التوكيد ، التعليل ، التدليل) .

- التوكيد : تصريح ، إفادة ، رأي شخصي ، جملة توكيدية تبين رأي المتحدث . مثلاً : " الوجبات السريعة ضارة بالصحة " .
- التعليل : يكون بصيغة لأن ، غالباً . . . وهو الإجابة على سؤال " لماذا " ؟ مثلاً : " لأن الوجبات السريعة تحتوي على مواد حافظة والمواد الحافظة ضارة بصحة الإنسان ولأنها مواد كيميائية معقدة بعضها مسرطن ، ولأن الوجبات السريعة تخزن بكميات كبيرة ، ويجب أن تحافظ على طعمها)
- التدليل (الأدلة والبراهين) : وهي ما تدعم التعليل وهي في العادة حقائق وأمثلة ، مثلاً : " ارتفاع السمّنة بنسبة (كذا) لدى الأطفال الذين يتناولون الوجبات السريعة "

المداخلة:

- تكون المداخلة أثناء خطاب المتحدثين ولا يسمح بها في خطاب الرد .
- يطلب الشخص الذي يود المداخلة التوضيح أو الاستفسار من فريق الخصم لتحقيق (الاستفهام أو الاستيضاح ، تشتيت أفكار المتحدث ، تقديم وتوضيح بيانات معينة تخدم موقف الفريق في الجزئية التي يتم التحدث عنها) .
- يتم طلب المداخلة عن طريق رفع اليد أو حتى بالقيام وذكر كلمة مداخلة .
- يشترط في زمن المداخلة ألا يتجاوز خمس عشرة ثانية وهو نفس الزمن بين مداخلة وأخرى .
- المتحدث له الحق في قبول المداخلة أو رفضها ، ولكن يفضل : أن يقبل المتناظر مداخلتين على الأقل أثناء خطابه .
- لا يُسمح بالمداخلة قبل انتهاء الدقيقة الأولى ، وخلال الدقيقة الأخيرة من زمن الخطاب .
- زمن المداخلة يبدأ بعد الدقيقة الأولى وينتهي قبل الدقيقة الخامسة .

التقنيد:

هو جوهر المناظرة حيث أن المناظرة لا تقتصر على طرح الحجج والأدلة والبراهين والشواهد من كل طرف ، وإنما تعدى ذلك لتشمل الجانب التقنيلي والديناميكي والمثير المتمثل في الرد على حجج الخصم وإبطالها وإسقاطها وبالتالي هدم موقف الفريق الخصم وبيان خطأ موقفه ومواضع التناقض فيه .

جوانب التقنيد:

- التعريف (رفض بعض أجزاء التعريف المقدم من الموالاة) سيتم توضيحه لاحقاً بشكل مفصل .

- استراتيجية تطبيق القضايا - قضايا السياسات - (دحض إمكانية تطبيق الاستراتيجية المطروحة من الخصم وواقعيتها أو المشاكل التي ستترتب عليها) .
- طريقة حل المشكلة (وتعتبر هي وظيفة المعارضة الأساسية) .
- الحجة (واجب على كل متحدث تفنيد المتحدث الذي سبقه من الخصم) .

خطوات تفنيد الحجج

- يقوم المفند بإعادة ذكر توكيد حجة الخصم . مثل : (قال المتحدث في المحور الاقتصادي أن أسعار الوجبات السريعة في متناول الجميع وهذا يمكن ذوي الدخل المحدود من ابتاعها) .
- يقوم المفند برفض أو دحض الحجة . مثل : (ولكن نحن نختلفهم في ذلك أو ولكن نحن نعتقد ان ذلك ليس صحيحا وان اسعار الوجبات السريعة اعلى بكثير من اسعار الوجبات الصحية في المطاعم الاخرى مثل كذا وكذا) .
- يقدم المفند تعليلا للتنفيذ . مثل : (لأن ذوي الدخل المحدود لا يمكنهم دفع تكاليف العلاج عند إصابتهم بالأمراض التي تسبب بها الوجبات السريعة ، وذلك نسبة لدخلهم المحدود) .
- يقدم المفند توكيدا جديدا منافيا لما قاله الخصم . مثل : (لذلك نحن نرى أن رخص أسعار الوجبات السريعة وان كانت كذلك فهي تضر بالأفراد ، بذلك نكون قد حصلنا على حجة منافية للخصم) .

تفنيد التعريف :

- يحق للمعارضة تفنيد تعريف المناظرة ، إذا وقع فريق الموالة عند التعريف بالأخطاء التالية :
- تحويل المفهوم المباشر من كلمات نص القضية إلى مفهوم آخر بعيدا عن صيغة القضية ولا يرتبط ارتباطا وثيقا وواضحا ومنطقيا بالقضية المطروحة .
- تحويل نص قضية المناظرة إلى الحقائق المسلمة .
- تفسير نص قضية المناظرة وتقييده بمفهوم ضيق لا يعرف عليه الجميع ولا يفسح المجال للفريق الخصم بالتناظر في القضية .
- لا يفضل تفنيد التعريف والاثبات بتعريف جديد الا اذا تعذر على الفريق المعارضة التناظر في ظل التعريف الذي قدمه فريق الموالة .
- اذا لم تقع فريق الموالة في أي من الأخطاء المذكورة أعلاه ، لن تقبل لجنة التحكيم بالتعريف البديل .

أدوار المتحدثين بالترتيب حسب رقم التسلسل في الجدول:

الموالة	المعارضة
<p>(١) خطاب المتحدث الأول (٥ دقائق) :</p> <p>١- الافتتاح (لفت نظر الجمهور)</p> <p>٢- التعريف بالقضية (من؟ وماذا؟ وأين؟ ومتى؟ وكيف؟)</p> <p>٣- توضيح لموقف الفريق</p> <p>٤- تقسيم المهام (الحجج التي يقدمها الفريق الى محاور)</p> <p>- الحجج : تحديد وشرح وتوضيح</p> <p>٥- خلاصة الخطاب</p>	<p>(٢) خطاب المتحدث الأول (٥ دقائق) :</p> <p>١- الافتتاح</p> <p>٢- توضيح لموقف الفريق</p> <p>٣- تقسيم المهام والحجج في محاور محددة</p> <p>٤- تنفيذ المتحدث الأول من فريق الموالة</p> <p>٥- الحجج : تحديد وشرح وتوضيح</p> <p>٦- خلاصة الخطاب</p>
<p>(٣) خطاب المتحدث الثاني (٥ دقائق) :</p> <p>١- الافتتاح</p> <p>٢- تنفيذ حجج المتحدث الأول من المعارضة (رد لكل قضايا المعارضة)</p> <p>٣- الحجج : تحديد وشرح وتوضيح</p> <p>٤- تلخيص الخطاب</p>	<p>(٤) خطاب المتحدث الثاني (٥ دقائق) :</p> <p>١- الافتتاح</p> <p>٢- الرد على حجج المتحدث الثاني من فريق الموالة</p> <p>٣- الحجج : تحديد وشرح وتوضيح</p> <p>٤- تلخيص الخطاب</p>
<p>(٥) خطاب المتحدث الثالث (٥ دقائق) :</p> <p>١- الافتتاح</p> <p>٢- تنفيذ الحجج المهمة التي طرحها المتحدث الأول والثاني من فريق المعارضة.</p> <p>٣- محاور المناظرة مناقشة المحاور من وجهة نظر الفريقين (المحور - حجج الفريقين - ترجيح حجج فريقه)</p> <p>٤- خلاصة الخطاب</p>	<p>(٦) خطاب المتحدث الثالث (٥ دقائق) :</p> <p>١- الافتتاح</p> <p>٢- تنفيذ الحجج المهمة التي طرحها المتحدث الأول والثاني من فريق الموالة.</p> <p>٣- محاور المناظرة مناقشة المحاور من وجهة نظر الفريقين (المحور - حجج الفريقين - ترجيح حجج فريقه)</p> <p>٤- خلاصة الخطاب</p>
<p>(٨) خطاب رد الموالة (٣ دقائق)</p> <p>(يلقى بعد خطاب رد فريق المعارضة، ويلقيه المتحدث الأول أو الثاني من فريق الموالة)</p> <p>- الافتتاح</p> <p>- مقارنة بين ما قدمه الفريقان خلال المناظرة من حجج وتقائيد مع تفضيل موقف فريقه.</p> <p>- لماذا يعتبر فريقه الاحق بالفوز على كافة الصعد</p> <p>- تحديد نقاط قوى فريق الموالة ونقاط ضعف المعارضة.</p>	<p>(٧) خطاب رد المعارضة (٣ دقائق)</p> <p>(يلقى قبل خطاب رد فريق الموالة، ويلقيه المتحدث الأول أو الثاني من فريق المعارضة)</p> <p>- الافتتاح</p> <p>- مقارنة بين ما قدمه الفريقان خلال المناظرة من حجج وتقائيد مع تفضيل موقف فريقه.</p> <p>- لماذا يعتبر فريقه الاحق بالفوز على كافة الصعد</p> <p>- تحديد نقاط قوى فريق المعارضة ونقاط ضعف الموالة.</p>

بناء موقف الفريق:

اي طريقة تناول المشكلة المطروحة للنقاش ، والحل المقترح لحل هذه المشكلة ، والنتيجة التي قد تترتب على الحل المقترح .

خطوات بناء موقف الفريق :-

المشكلة ————— الحل ————— النتيجة

*المشكلة :-

هي سبب طرح القضية . وتطرح قضية المناظرة لحل مشكلة معينة في المجتمع في الوضع الراهن .

*الحل :-

- يشترط على فريق الموالة الالتزام بنص القضية كحل للمشكلة المطروحة .

- في الغالب يتفق فريقا الموالة والمعارضة على انه هناك مشكلة قائمة لكنهما يختلفان في الحل .

- ليس من الضروري على فريق المعارضة تقديم حل بديل وبإمكانهم الاكتفاء بأثبت فشل الحل المقترح من طرف الموالة .

النتيجة :-

اي النتيجة المتوقعة من تطبيق الحل المقترح .

وباختصار على فريق الموالة أن يبين ان هناك مشكلة قائمة في الوقت الحاضر وهناك خطوات تساهم في حل المشكلة مما يترتب على ذلك نتيجة افضل وحل للمشكلة القائمة ، وعليه تقديم الحجج والأدلة اللازمة التي تثبت فعالية الحل المقترح للحصول على النتائج (النتيجة هي هدف الفريق) ، بينما على فريق المعارضة تقديم الحجج والأدلة اللازمة لإثبات عدم فعالية حل فريق الموالة المقترح .

مثال : الاعتقاد بأن الوجبات السريعة ضارة بالصحة .

المشكلة : تناول الوجبات السريعة يمثل مشكلة صحية كالسمنة وما يرتبط بها من أمراض .

الحل : منع مطاعم ومقاهي الوجبات السريعة .

النتيجة : تجنب العديد من الأمراض الناتجة عن تناول الوجبات السريعة .

أما على فريق المعارضة عليه ان يبين في بناء موقفه الاجراءات الآتية:

- ان الاجراء المقترح لن يؤدي الى حل المشكلة .
- نتيجة هذا الاجراء ليس افضل من المشكلة القائمة .
- قد تكون هناك بدائل اخرى او حلول افضل ، وليس من الضروري على فريق المعارضة تقديم حل بديل وبإمكانهم الاكتفاء بأثبتات فشل الحل المقترح من طرف الموالة .
- وفي كل الاحوال على كل من فريق الموالة والمعارضة لبناء موقف الفريق والتمكن من صياغة الحجج بطرح سؤال (لماذا) على موقفه من نص القضية ، حيث يجب على فريق الموالة ان يطرح لماذا الاعتقاد بأن الوجبات السريعة ضارة ؟ وكذلك على فريق المعارضة طرح سؤال لماذا (عدم) الاعتقاد بأن الوجبات السريعة ضارة ؟ ومن خلال الاجابة على هذا السؤال تكون مجموعة من الحجج والأدلة التي يتبناها الفريق للمناظرة .

التحكيم :-

- لتحكيم المناظرة وتحديد الفريق الفائز يتم تشكيل لجنة تحكيم .
- تكون لجنة التحكيم من عدد فردي بحيث تكون من ثلاثة محكمين كحد ادنى وتسعة محكمين كحد أقصى ويتم اختيار أكثرهم خبرة لرئاسة الجلسة ، ويمكن اضافة شخص آخر لإدارة الوقت فقط دون التحكيم او تكليف احد اعضاء لجنة التحكيم بعملية ادارة الوقت . وتتضمن مسؤوليات رئيس لجنة التحكيم ما يلي:
- الترحيب بالحضور والتعريف بالفريقين المتناظرين .
- التعريف بالقضية المطروحة للمناظر .
- التعريف بأعضاء لجنة التحكيم .
- دعوة كل متحدث على حدة .
- التنبيه بالوقت .
- ادارة المناظرة ومجرياتها بشكل عام .

تحديد الفريق الفائز وتوزيع الدرجات :-

تقع مسؤولية تحديد الفريق الفائز وتوزيع الدرجات على عاتق جميع المحكمين في المناظرة .

- تبدأ العملية منذ بداية المناظرة حيث يقوم كل محكم بتدوين الملاحظات (معظم ما قدمه كل متناظر + تفاعل المتناظر + المداخلات + التقانيد + لغة الجسد والتواصل بصورة عامة)
- بعد انتهاء المناظرة يقوم كل محكم بالرجوع الى الملاحظات المدونة وتحديد الفائز بصورة فردية .
- يقوم رئيس الجلسة بعد ٥ دقائق من انتهاء المناظرة بجمع قرارات المحكمين والاستماع الى تبريراتهم الموجزة ويكون الفريق الفائز هو من حصل على اغلبيه الاصوات (حتى اذا كان رئيس الجلسة ضمن الاقلية) .
- بعد تجميع الأصوات يطلب من الأقلية تقديم تبرير كامل لاختيارهم ثم تعاد عملية التصويت وتعتمد النتيجة .
- بعد تحديد الفريق الفائز يقوم رئيس الجلسة بالاتفاق مع بقية المحكمين المساعدين على الدرجات متحدثا تلو الآخر وفي حالة عدم الاتفاق على درجة معينة يقوم رئيس الجلسة بحساب متوسط الدرجات المقدمة من لجنة التحكيم .
- فيما يلي جدول لبيان موجز يساعد المحكمين في عملية التحكيم وتحديد درجات المتحدثين:

الدرجة	المحتوى		الأسلوب	الاستراتيجية
	المحاجة	التنفيذ		
٥٩ أو أقل	لا تعطى هذه الدرجة إلا نادرا وتعطى عادة للطلاب الغير ملتزمين بقواعد وآداب المناظرة أثناء المناظرة فهذه الدرجة المتدنية تعني استبعاد المتناظرين من أي فرصة للحصول على أي مركز.			
٦٠-٦٤ أقل بكثير عن المتوسط	- المتحدث لا يستخدم أسلوب التاءات الثلاث(التوكيد- التعليل-التدليل) في بناء الحجة. - من المحتمل أن ما قدمه المتحدث هو نسخ الحجج من مصادر أخرى أو مقتبسه من زملائه دون فهم لها.	- من المستبعد أن يرد هذه المتحدث على غالبية النقاط الرئيسية الواردة في حديث الطرف الآخر. -من المرجح أن ما يفعله هذا المتحدث هو تكرار حججه دون التوسع فيها أو مقارنتها بحجج الطرف الآخر.	- يبدو المتحدث مشتتا ومتوترا ومتعثرا في الأداء. -التواصل البصري قليل جدا -المتحدث يغمم أو يتمتم أو يكثر من استخدام عبارات من قبيل يعني. - لا يقبل المتحدث المداخلات - يقبل جميع مداخلات الخصم أو يرفضها كلها.	-غياب التنظيم-الحجج غير واضحة المعالم. - لا يرد المتحدث على القضايا التي يطرحها الطرف الآخر بطريقة منظمة.
٦٥-٦٩	-يستخدم المتحدث أسلوب التاءات الثلاث(التوكيد- التعديل -التدليل) عند طرح حجة أو حجتين فقط . - الخطاب يعاني شحة في الأدلة. -يتخلله نوع من التناقض وتبرز فيه فجوات منطقية في طرح الحجج الرئيسية.	- لا يرد على أغلب الحجج التي يقدمها الخصم. -في الغالب يقند الأمثلة والأدلة المقدمة من الخصم وليس الحجج نفسها.	- يفقر المتحدث إلى الوضوح لفترات متواصلة . -التواصل البصري غير كاف -الاستعانة بالإيماءات قليلة. - يقبل بعض المداخلات ولكنه لا يرد عليها . - يقدم مداخلات لكنها غير مهمة.	-غياب التنظيم في مجمل الخطاب - لا يستخدم المتحدث مقدمة مثيرة للانتباه أو خاتمة فعالة. -صعوبة متابعة خطاب المتحدث. -قد يستخدم الوقت المخصص للحديث كاملا دون الاستفادة منه بشكل فعال.
٧٠-٧٣	-يفهم المتحدث جيدا الجدل والمحاجة. - يستخدم أسلوب التاءات الثلاث (التوكيد- التعليل-التدليل) أحيانا . - يحتمل أن يخلط المتحدث بين التعليل والتدليل وكذلك الاستعانة بأحدهما بدل الاعتماد على الاثنين معا.	-الدحض يكون بطريقة محدودة . - يميل المتحدث إلى مناقشة حججه بدل من تنفيذ حجج الخصم.	- يتحدث بوضوح ولكن هناك أخطاء ملحوظة في النطق والألفاظ تمثل تشتيتا للمتابع وتعوق التدفق الطبيعي للخطاب. - يقوم المتحدث بالرد على المداخلات ولكن ردوده	- يحتوي الخطاب على البنية الاساسية (مقدمة – موضوع – خاتمة) ولكن المتحدث يبتعد عن هذه البنية أثناء العرض. - قد تكون الحجج مرتبة ومنظمة ولكن التنفيذ يتسم

بانعدام التنظيم .	عموما غير واضحة والاجابات غير مقبولة. - مداخلاته معدة مسبقا وليست بناء على ما يقوله المتحدث.			
-البنية فعالة وواضحة المعالم وبنية الحجج منظمة ومرتبة. - بعض الصعوبة في بنية الخطاب اثناء التنفيذ -يستخدم الوقت المخصص للحديث بشكل فعال	-يتحدث بأسلوب جذاب - يظهر الثقة بالنفس والمصادقية. هناك بعض التلكؤات أحيانا ولكنها لا تمثل شيئا. -الوضوح في الرد على المداخلات. - يقدم مداخلات مبنية على ما يقوله المتحدث وليست معدة مسبقا.	- يواجه المتحدث بعض الصعوبات في الرد على حجج الخصم ولكنه يتمكن من الرد بفاعلية على الحجج الواردة في خطاب الفريق المعارض.	-يكون المتحدث قادرا على تقديم حجج مؤثرة طوال فترة الخطاب ويقوم بمناقشة الموضوعات الهامة في المناقشة	٧٥-٧٤
- هناك نسق منطقي يمكن متابعته بوضوح. - قادر على دمج موقفه وموقف الخصم في خطاب منسجم بطريقة جيدة.	-خطيب بارع-الوضوح في عرض قضية واضحة ومقنعة. - ردوده على مداخلات الخصم فعالة - مداخلاته قوية	- يتمكن من تنفيذ الحجج بطريقة مباشرة باستخدام اساليب تنفيذ متقدمة وتحويل موقف المعارضة كليا. - بارع في إضعاف حجج الخصم والتقليل من أهميتها	- يكون المتحدث قادرا على إنشاء مواقف واضحة تتطلب ردا دقيقا. - يستخدم أسلوب التآفات الثلاث مع تقديم تعليل مقنع للغاية مع استخدام سليم للأدلة المتنوعة.	٧٨-٧٦
-البنية السردية قوية -الخطاب رفيع ومصقل الا انه سهل المتابعة والفهم -الخطاب يدمج الحجج بسلاسة وبطريقة إقناع رائعة.	-أداء متميز في استخدام المهارات اللفظية وغير اللفظية (التواصل البصري ونبرة الصوت ووضوحه والطرافة) -منخرط بقوة في مجريات المناقشة. -ردود ممتازة ومفحمة محاولات حثيثة ومستمرة لتقديم المداخلات .	-يفهم المتحدث العلاقة بين الحجج ويخوض في التناقضات والعثرات في مزايم الخصم -يحدد افتراضات الخصم الخفية ويستغلها ويستهدفها.	-يكون المتحدث قادرا على فهم القضايا ومدرك لاستراتيجية الفريق الخصم بطريقة جيدة. -يقدم حجج مفصلة ومعقدة وأدلة قوية وداعمة للتعليل بعمق. -قادر على تقديم حجج قوية بعفوية وارتجال.	٨٢-٧٩

نموذج لاستمارة التحكيم لمسابقة المناظرات الطلابية

قضية المناظرة:

فريق : الموالاة

م/ المتحدثين	الاسم	درجة المحتوى	درجة الاسلوب	درجة الاستراتيجية / التنظيم	درجة المداخلات	المجموع
المتحدث الأول						
المتحدث الثاني						
المتحدث الثالث						
خطاب الرد					لا ينطبق	

فريق : المعارضة

م/ المتحدثين	الاسم	درجة المحتوى	درجة الاسلوب	درجة الاستراتيجية / التنظيم	درجة المداخلات	المجموع
المتحدث الأول						
المتحدث الثاني						
المتحدث الثالث						
خطاب الرد					لا ينطبق	

الفريق الفائز ()

التوقيع:

رئيس لجنة التحكيم:

المحكمون:

التوقيع:

١-

التوقيع:

٢-

التوقيع:

٣-

الملاحظات:

ملاحظة: تعطى الدرجات وفق توزيع الدرجات حسب الجدول الموضح في الدليل وتكون اعلى الدرجات للمحتوى ثم للاسلوب ثم للاستراتيجية وتعطى المداخلات اقل الدرجات.

جوانب تفعيل المناظرات الطلابية في المدارس :

- ١- تنفيذ ((نشاط المناظرات)) لتسليط الضوء على بعض القضايا والظواهر التعليمية والتربوية والاجتماعية من خلال الاحتفال بالمناسبات او في الايام المفتوحة وفي طابور الصباح وحصص الاحتياط وحصص الأنشطة التربوية وفي غيرها من الأوقات التي تراها المدرسة مناسبة .
- ٢- توظيف ((استراتيجية المناظرة)) في التدريس وتطبيقها كأداة تعليمية جاذبة وتنفيذها مع مختلف المواد الدراسية بما يتناسب معايير المنهاج وتحسين الأداء التعليمي لدى الطلاب وتنمية قدراتهم لاستيعاب مبادئ الحوار ومفاهيمه .
- ٣- إقامة دوري بين الفصول الدراسية .
- ٤- توجيه أخصائي مركز مصادر التعلم في المدارس بتوفير فيديوهات عن المناظرات الطلابية للاطلاع على آليات واساليب التناظر من خلال شبكة المعلومات العالمية .

تم بحمد الله . . . والله ولي التوفيق،،