

شنبه ۹ فروردین ۱۳۹۹  
ویژه نامه روزهای کرونایی ۱



نشریه داخلی مرکز ملی  
گفتگو، مناظره و آزاداندیشی

# گفتگو

۱۰ اصل گفتگو در خانواده

پیروزی در مناظره

در قرنطینه کتاب بخوانیم

آشنایی با مسابقات مناظره دانشگاه های جهان



[www.isojd.ac.ir](http://www.isojd.ac.ir)  
[www.isdc.ir](http://www.isdc.ir)



@isojd



## ۱۰ اصل گفت‌وگو در خانواده



به صدای خودتان گوش کنید.  
۷. بگذارید دیگران هم حرف بزنند. شنونده خوبی باشید. حتماً اگر کسی حرف شما را قطع کند، ناامید یا عصبانی خواهید شد. یکی از قوانین مهم گفتگو، به‌ویژه در خانواده، این است که بگذارید افراد بدون وقفه حرف خود را بزنند.

۸. روانشناسی ممنوع است: افکار، احساسات یا رفتار دیگران را پیش‌بینی نکنید و قضاوت‌های روان‌شناسانه را کنار بگذارید. هرگز نباید به طرف مقابل خود اتهام بزنید یا سخنان آنها را براساس فرضیات خود نقد کنید. می‌توانید از افراد بخواهید نظر یا دیدگاه خود را صریح‌تر و شفاف‌تر بیان کنند. استفاده از جملاتی مثل اینکه «برداشت من از حرف شما... است. آیا درست است؟» می‌تواند راهگشا باشد.

۹. احساسات را کاملاً واضح بیان کنید: همه اعضای خانواده باید اجازه کامل داشته باشند آنچه را حس می‌کنند، می‌بینند، می‌خواهند و می‌اندیشند. به زبان بیاورند. هیچ‌کس نباید آنچه را مخالف باور خود می‌داند، سرکوب کند. آزادی بیان در خانواده، اهمیت زیادی دارد و تضمین‌کننده آینده گفتگو در خانواده است.

۱۰. شنونده خوبی باشید. وقتی کسی با شما گفتگو می‌کند، توجه خود را به همان حرف‌ها جلب کنید. از فکر کردن به آنچه در آینده می‌خواهید بگویید، خودداری کنید. روی آنچه گفته می‌شود، و احساسات و حتی همدلی با آنها تمرکز کنید.

همه ما دو تجربه متفاوت در گفتگو داشته‌ایم: ۱) احساس کرده‌ایم شنیده شده‌ایم و کلام ما به درستی فهمیده شده است؛ ۲) احساس کرده‌ایم شنیده شده‌ایم و کلام ما نادرست شنیده شده است (طرف مقابل ما دچار سوءتفاهم شده است). تجربه اول، همواره موجب تقویت اعتماد میان افراد می‌شود. بنابراین همواره در گفتگوی میان اعضای خانواده نکات زیر را مطرح‌نظر داشته باشیم:

۱. گفتگو فرایندی دوطرفه است: گفتگو مانند هر ارتباطی یک فرستنده دارد و یک گیرنده. بنابراین هم فرستنده باید پیام را به‌درستی و وضوح بفرستد و هم گیرنده باید پیام را به‌وضوح و درستی درک کند. کارکرد نادرست هریک از این دو طرف، موجب سوءتفاهم در گفتگو می‌شود.

۲. قبل از حرف زدن، خوب فکر کنید: اطمینان حاصل کنید که کلمات، لحن و زبان بدن شما، منظورتان را به‌درستی می‌رسانند.

۳. حقیقت را بگویید: ممکن است گاهی فکر کنید که بهتر است حتی برای محافظت از عزیزانتان. همه حقیقت را نگوئید یا حقیقت را به‌طور کامل کتمان کنید. اما این کار اعتماد را از بین می‌برد. همیشه باید حقیقت را به آرامی و با عشق و محبت بین اعضای خانواده بیان کرد.

۴. به نظرات یکدیگر احترام بگذارید: برای شما چه چیزی مهم‌تر است: اینکه حقانیت خود را اثبات کنید یا روابط خود را با اعضای خانواده حفظ کنید؟ اگر بپذیریم که بسته به اینکه چه کسی حرف می‌زند، درستی یا مدعا هم متفاوت خواهد بود. بنابراین باید اختلاف‌نظرها را پذیرفت و به آنها احترام گذاشت.

۵. آنچه را می‌خواهید یا فکر می‌کنید، به صراحت بگویید: مردم ذهن‌خوان نیستند. توقع نداشته باشید آنها ذهن شما را بخوانند و بدانند چه در نظر دارید یا چه می‌خواهید.

۶. به صدای خودتان گوش کنید: اگر می‌خواهید بدانید لحن و کلام شما در گفتگو با دیگران چگونه است (آرام و آهسته حرف می‌زنید یا سریع و عصبانی).

روزهای کرونایی که همه ما مجبور شده‌ایم در خانه بمانیم، بهترین فرصت برای بازگشت به دامن خانواده و تقویت ارتباطات خانوادگی است. ارتباط بین والدین با یکدیگر، فرزندان با یکدیگر و والدین و فرزندان در شرایطی که الزامات سلامت و بهداشت همه را مجبور کرده است وقت بیشتری را در کنار هم بگذرانیم. بی‌تردید ابعاد جدیدی پیدا کرده و حتی پس از رفع بحران کرونا، دیگر به وضع سابق باز نخواهد گشت. این فرصت برای گفتگو در خانه، اگر با در نظر گرفتن الزامات و شرایط یک گفتگو و ارتباط صحیح نباشد، نه تنها مفید نخواهد بود، به شکل‌گیری مسائل، مشکلات و بحران‌های جدید نیز منجر خواهد شد. در اینجا، تلاش کرده‌ایم به‌صورت کوتاه، الزامات، اصول و روش‌های ارتباط مثبت خانوادگی و راهکارهای تقویت آن را با شما در میان بگذاریم. گفتگو پایه اصلی یک رابطه است. ما از طریق گفتگو، افکار، احساسات خود را با دیگران در میان می‌گذاریم و بدین ترتیب با آنها ارتباط برقرار می‌کنیم. بنابراین، توسعه مهارت‌های گفتگو، برای برقراری ارتباط موفق میان همسران، والدین، و فرزندان اهمیت زیادی دارد.



## پیروزی در مناظره

استیون ال. جانسون  
قسمت اول

اشاره: مطالب این بخش، ترجمه کتاب «پیروزی در مناظره» است که بخش‌هایی از آن به صورت پاورقی در خبرنامه گفتگو منتشر می‌شود. این کتاب، به زودی از سوی مرکز ملی گفتگو، مناظره و آزاداندیشی منتشر خواهد شد.

### درباره پیروزی

غالباً از من سؤال می‌شود که چه چیزی لازمه پیروزی در مناظرات است. پاسخ این پرسش به نحو گمراه‌کننده‌ای ساده است: برای پیروزی در مناظرات تنها لازم است مخاطب خود را متقاعد کنید که برنده، شما هستید. خبر خوب این است که همه ما در متقاعد کردن دیگران تجربیاتی داریم. تقریباً هر روز (و بعضی از محققان می‌گویند با هر کلمه‌ای که ادا می‌کنیم) سعی می‌کنیم گفته‌ها یا عملکرد فرد دیگری را تغییر دهیم. وقتی فردی را به صرف نهار دعوت می‌کنیم، وقتی نظر خود را راجع به یک موضوع روز بیان می‌کنیم، وقتی سعی می‌کنیم معلمی را متقاعد کنیم که راجع به نمره یک تکلیف کلاسی تجدیدنظر کند و در صدها مثال کوچک دیگر، ما در فرایند متقاعدسازی قرار داریم. شما در تمام طول زندگی‌تان در حال متقاعدسازی افراد بوده‌اید. خبر بد این است که مناظره، بر این تلاش‌های اقتاعی تمرکز می‌کند و آنها را موضوع رسیدگی انتقادی و قضاوت قرار می‌دهد. به جای اینکه موفقیت یا عدم موفقیت خود را در متقاعد کردن فرد مقابلتان به سادگی با این موضوع که وی دعوت شما به نهار را قبول می‌کند یا نه، بسنجید، در مناظره، در مقابل افرادی قرار می‌گیرید که تنها هدفشان این است که شما را از رسیدن به هدفتان محروم کنند. علاوه بر این، یک نفر به تلاش‌های اقتاعی شما گوش می‌دهد و آنها را نسبت به افرادی که با آنها درگیر هستید، رتبه‌بندی می‌کند. شما فرصت محدودی دارید که تصمیم‌گیرندگان را متقاعد کنید و برای مثال، دیگر نمی‌توانید با درخواست‌های مداوم، فرد را خسته کنید (تاکتیک موردعلاقه کودکان برای اقناع والدین). همچنین باید افراد را نسبت به عنوانی که فرد دیگری به شما داده است، متقاعد کنید و لزوماً نمی‌توانید انتخاب کنید که از کدام موضع دفاع کنید. به‌رغم تمامی این چالش‌ها (شاید حتی به دلیل همین چالش‌ها) مناظره همچنان یکی از بهترین روش‌ها برای تقویت مهارت‌های اقتاعی است. مانند هر کار دیگری، با تکرار انجام آن، مهارتتان بهتر می‌شود. مناظره فرصت‌های



درباره مباحثاتی که در مناظرات با آنها مواجه می‌شوند، چگونه فکر می‌کنند و در نتیجه، چگونه می‌توانید آن مباحثات را بنا کنید (خوشبختانه این فلسفه درباره نحوه تفکر انسان‌ها، خارج از گود مناظره نیز توضیح می‌دهد). پس از آن، سراغ کار بزرگ‌تری می‌رویم، یعنی نشان دادن عملکردی است که از این فلسفه سرچشمه می‌گیرد. باقیمانده (و بیشتر بخش‌های) این کتاب، به شناسایی مهارت‌هایی برای پیروزی در مناظرات و ارائه راهکارهایی برای تقویت این مهارت‌ها اختصاص یافته است. فصل‌های دو و سه بیانگر «زبان»

مناظره و استدلال‌آوری و طرح این موضوع است که استدلال چیست و چگونه استدلال‌ها از نظر منطقی (در حالت‌های مختلف استدلال) و ساختاری (از طریق نقاط تعادل) بر یکدیگر تأثیر متقابل می‌گذارند. فصل‌های چهار و پنج بر تکنیک‌های مناظره و فرمت‌های استفاده از این تکنیک‌ها تمرکز می‌کند. فصل چهار به معرفی سه مهارت اساسی می‌پردازد که تمامی مناظره‌کنندگان باید از آن برخوردار باشند؛ یعنی: استدلال سازنده، استدلال ساختار شکنانه و چارچوب‌بندی استدلال‌ها. فصل پنج، قالب مناظره پارلمان انگلیس را بررسی و نقش سخنرانانی را که در قالب رقابتی شرکت می‌کنند، تشریح می‌کند. فصل‌های شش، هفت و هشت چشم‌انداز پیشرفته‌ای از مناظره ارائه می‌دهد که به‌منظور به‌چالش کشیدن مناظره‌کنندگان فصلی و الهام‌بخشی به آنها و در عین حال، آگاهی‌بخشی به مناظره‌کنندگان تازه‌کار طراحی شده است. فصل شش، دیدگاهی درباره تصمیم‌گیری انسان ارائه می‌دهد و آن دیدگاه را در مناظره آکادمیک به کار می‌برد. فصل هفت، نگرش‌های متفاوتی درباره مناظره ارائه می‌دهد که به منظور ترویج تفکر بازتابی راجع به بهترین شیوه‌های مناظره طراحی شده‌اند. فصل هشت، ارائه‌دهنده چند تاکتیک پیشرفته است که در هنگام مربی‌گری تیم، آنها را مفید یافتیم. متن این کتاب با بحث درباره داوری مناظرات در فصل نُه به پایان می‌رسد. باینکه این فصل به‌منظور راهنمایی داوران در انجام داوری مناظرات نوشته شده است، می‌تواند برای مناظره‌کنندگانی که مایل باشند نحوه تفکر داوران را راجع به مسابقات بدانند نیز جالب باشد. امیدوارم این متن دیدی منسجم و مفید از مناظره ارائه کند که همه افراد درگیر در این فعالیت را به مباحثه، اختلاف‌نظر و آزمایش تشویق کند. زمانی که به دنبال راه‌هایی برای پیشبرد مناظره باشیم، به تعبیری، در حال پیروزی در مناظرات هستیم.

فراوانی برای تبدیل شما به ترغیب‌کننده بهتر فراهم می‌کند؛ بنابراین تمرکز این کتاب بر این است که چگونه می‌توان از تجربه مناظره، بیشترین استفاده را برد. به باور من که به واسطه تجربیاتم به‌عنوان یک مناظره‌کننده، مربی و داور تقویت شده است، انجام آکادمیک مناظره به دلیل انگیزه‌های رقابتی افراد درگیر در آن، فوق‌العاده قدرتمند است. مناظره‌کنندگان می‌خواهند در مناظره پیروز شوند؛ بنابراین دلیلی ذاتی و الزام‌آور برای یادگیری چگونگی ترغیب مؤثرتر دارند. یکی از اهداف من این است که چشم‌اندازها، استراتژی‌ها و تاکتیک‌هایی ارائه دهم که به مناظره‌کنندگان کمک می‌کند ترغیب‌کنندگان مؤثرتری باشند و بنابراین در مناظرات بیشتری پیروز شوند. به عبارت ساده، می‌خواهم ابزار پیروزی در مناظرات را در اختیارتان قرار دهم. هدف دوم من که به همان اندازه مهم است، بهبود انجام خود مناظره است. همان‌طور که هر رقابتی، رقابت‌کنندگان را به سمت برتری سوق می‌دهد، مناظره به شرکت‌کنندگان شانس صعود می‌دهد. هنر ترغیب (و البته که هنر است. یکی از اولین هنرهایی که یونانی‌ها و رومیان باستان، بنیان‌گذاران اندیشه غرب، مطالعه کرده‌اند) به شرکت‌کنندگان خود این فرصت را می‌دهد که فراتر از تجربه انسانی متوسط و معمول رفته و به جست‌وجوی تعالی درآیند. مناظره‌کنندگان خوب، هنرمند هستند و مناظراتی که انجام می‌دهند، اثر هنری است: مناظره مانند تمام گونه‌های هنر، نشان‌دهنده پتانسیل افراد در خلق کمال است. مناظره خوب، مانند خلق یک اثر هنری خوب، تجربه انسان را آشکار می‌سازد. مناظره می‌تواند زیبا باشد. برای دستیابی به این دو هدف، من با بررسی رویکردی از مباحثه شروع می‌کنم که همیشه در توضیح الزامات یک مناظره‌کننده موفق به من کمک کرده است. فصل یک، فلسفه مباحثه را بیان می‌کند و نشان می‌دهد افراد



## # در قرنطینه کتاب بخوانیم

منطق کاربردی و شناخت انواع مغالطه هم بیشتر می‌شود. این همه، تألیف کتاب‌هایی را در باب شناخت انواع مغالطاتی که ممکن است در صورت مختلف تفکر، بیان و دفاع از آن رخ دهد نه تنها موجه بلکه ضروری می‌کند، به‌ویژه کتاب‌هایی که علاوه بر تعلیم منطق به‌مثابه ابزار، نحوه استفاده از آن را نیز تعلیم می‌دهد. ما در فرهنگ مکتوب خود شاید به اندازه کافی کتاب‌هایی در باب تعلیم منطق داشته باشیم، اما در باب نحوه استفاده از آن و منطق کاربردی دچار فقر تألیف هستیم. یکی از نکات بسیار مهم در تعریف منطق، ابزار دانستن آن است. آنچه در مورد ابزار باید بدانیم، آشنایی و استفاده صحیح از آن است تا ما را به غرض‌مان برساند. منطق ابزاری علمی است که به‌کارگیری آن ذهن انسان را از خطای در تفکر مصون می‌دارد. غایت و هدف منطق، خطاسنجی و مصونیت‌بخشی ذهن نسبت به لغزش‌های اندیشه است. این امر اهمیت و ضرورت توجه کامل به لغزش‌های اندیشه، به ویژه مغالطات را در فرایند آموزش منطق دوجندان می‌کند.

گرچه منطق‌دانان مسلمان به اهمیت مسئله مغالطات در مباحث منطقی تظنن یافته و حتی رساله‌های مستقلی در این باب نوشته و به تکثیر شقوق و برشمردن تعداد مغالطات بیش‌تری پرداخته‌اند، اما متأسفانه می‌بینیم که رویکرد ایشان به مسئله مغالطات هرگز صبغه کاربردی نیافت و جایگاه شایسته خود را در کتاب‌های آموزش منطق سنتی پیدا نکرد.

کتاب حاضر، عمدتاً اقتباسی است از کتاب مغالطات اثر مادسن پیری. مطالع جزوه درسی «تفکر نقدی» که استاد فاضل و گرامی‌ام جناب آقای مصطفی ملکیان در موسسه امام خمینی (ره) تدریس فرموده بودند، به ویژه تشویق خود ایشان که کتاب مذکور را در اختیارم قرار دادند، عاملی شد تا به ترجمه آن کتاب بپردازم، البته به دلایل زیادی ترجمه لفظ به لفظ کتاب مذکور را مفید نیافتم و ذاتاً سعی کردم اولاً، با بومی‌سازی، مطالب و مثال‌های آن را در فضای فرهنگی جامعه خود بازنویسی نمایم و ثانیاً، با مراجعه به دیگر منابع فارسی، انگلیسی، و عربی، تعداد مغالطات و مثال‌های کاربردی جدیدی برای هر مغالطه بیفزایم.

می‌توان گفت که این کتاب برای یک مخاطب عمومی و دارای سواد در حد یک دانش‌آموز دبیرستان نوشته شده است. ما در این کتاب تلاش کرده‌ایم تا بیشتر رعایت حال عموم خوانندگان و نوآموزان را نمایم.

پس از آشنایی با انواع مغالطه، خواننده کتاب به‌طور ناخواسته نسبت به سخنان دیگران حساس شده و می‌تواند تا حدود زیادی مغالطات موجود در آنها را کشف کند.

فراموش می‌کنند. اما شیوه دوم کمک می‌کند تا دانشجویان بینشی ماندگار به شیوه کار ذهن در این زمینه پیدا کنند؛ اینکه ذهن انسان چگونه برای پیش‌بردن هدف‌هایش از استدلال‌های ناصحیح و «ترفند» (های فکری استفاده می‌کند).

جهان ما جهانی است که رسانه‌های آن، گله‌وار، به دنبال هم حرکت می‌کنند و مردم نیز به دنبال آنها. در چنین جهانی، دانشجویان باید از بینش‌ها و ابزارهای فکری اساسی برخوردار باشند تا اولاً از قربانی شدن اندیشه خودشان جلوگیری کنند و ثانیاً از یک اتفاق بدتر جلوگیری کنند؛ اینکه خودشان به یکی از سدرسته‌های این گله‌ها تبدیل شوند. دستیابی به این ابزارها و بینش‌ها، که مبنایشان صداقت و یکپارچگی است، باید هدف نهایی مغالطه مغالطه‌ها باشد. هدف کتاب مغالطه‌های پرکاربرد نیز همین است.

فهرست کتاب به این شرح است: حقیقت و فریب در ذهن انسان؛ اندیشه‌ورزان غیرسنجشگر (اندیشه‌ورزانی که از مهارت‌های فکری بی‌بهره‌اند)؛ فریبکاران ماهر (سنجشگرانه‌اندیشی در معنای ضعیف)؛ افرادی که هم سنجشگرند و هم بانصاف (سنجشگرانه‌اندیشی در معنای قوی)؛ مفهوم مغالطه؛ نام‌گذاری مغالطه‌ها؛ اشتباه یا مغالطه؟؛ هیچ فهرست جامعی از مغالطه‌ها وجود ندارد؛ تعمیم‌های نقص‌دار؛ تحلیل تعمیم‌ها؛ «علت دانستن امر مقدم» - خطا در تعمیم؛ تمثیل‌ها و استعاره‌ها؛ ۴۴ روش خیانت‌آمیز برای برنده‌شدن در بحث‌ها؛ تمرین تشخیص مغالطه؛ افراط و تفریطی که باید از آن بپرهیزید؛ جمع‌بندی؛ مغالطه در جهان آرمانی و جهان واقعی؛ واژه‌نامه توصیفی.



### مغالطات

علی اصغر خندان  
ناشر: بوستان کتاب

نسخه دیجیتال این کتاب را  
می‌توانید به قیمت ۵۲۰۰  
تومان از سایت کتابخوان  
همراه پژوهان بخريد

امروزه گروه‌های مختلف با  
علائقی متفاوت تلاش

می‌کنند تا مخاطبان بیشتری به‌دست آورند. بدین‌منظور از ابزارهای تبلیغی مختلف از قبیل مطبوعات، کتاب، تلویزیون و... بهره می‌برند. بالطبع هرچه ابزار عرضه تفکر پیچیده‌تر باشد، شناخت خطا و درستی تفکر نیز پیچیده‌تر خواهد بود. در نتیجه، اهمیت

در خانه ماندن، فرصت مناسبی برای انجام کارهایی است که مدت‌ها در فکر انجام دادن آنها بوده‌ایم، اما به دلایلی انجام ندادیم. مثلاً حتماً همه ما کتاب‌هایی داریم که همیشه دوست داشته‌ایم بخوانیم، اما تا حالا نخوانده‌ایم. شاید هم خیلی از ما دنبال کتاب خوبی برای خواندن می‌گردیم.

در اینجا، تعدادی از کتاب‌هایی را که به ما کمک می‌کنند مناظره و گفتگو را بهتر درک کنیم و مناظره، مباحثه یا گفتگوی خوبی را شکل بدهیم، معرفی می‌کنیم. این کتاب‌ها نه تنها به مناظره خوب، بلکه به تفکر، شناخت و درک آن هم یاری می‌رسانند.

\*\*\*



مغالطه‌های پرکاربرد  
۴۴ ترند کثیف برای  
برنده‌شدن در بحث‌ها  
نویسنده: ریچارد پل و  
لیندا الدر  
مترجم: مهدی خسروانی  
نشر نو

نسخه دیجیتال این کتاب را  
می‌توانید به قیمت ۵۰۰۰  
تومان از طاقچه بخريد

برای موفقیت در هر شاخه از دانش ضروری است که توانایی خوب پرسیدن را در خود ایجاد کنیم. برای این کار چاره‌ای نداریم جز اینکه قابلیت تحلیل و نقد و ارزیابی دیدگاه‌های گوناگون را در خود پرورش دهیم. باید در تشخیص مغالطه‌ها ورزیده شویم تا اسیر آنها نشویم؛ باید بیاموزیم که چگونه بخوانیم، و راه و روش نوشتن را هم یاد بگیریم تا نوشته‌هایمان منسجم و قوی باشند.

مغالطه یکی از مفهوم‌های مهم در زندگی انسان است؛ زیرا بخش بزرگی از اندیشیدن انسان خودفریبی یا دیگرفریبی است. دست‌کم دو شیوه برای مطالعه مغالطه‌ها وجود دارد. یکی شیوه سنتی است. در شیوه سنتی، نشان می‌دهند که از چه راه‌هایی می‌توان استدلال‌های ناصحیح را صحیح جلوه داد؛ این راه‌ها را تعریف می‌کنند، درباره آنها توضیح می‌دهند، و نمونه‌هایی از آنها را ذکر می‌کنند. شیوه دیگری نیز وجود دارد که عمیق‌تر است؛ در این شیوه، ارتکاب مغالطه به تلاش انسان برای تحقق منافع و امیال نامعقولش ربط داده می‌شود.

با شیوه نخست، دانشجویان صرفاً اسم و تعریف مغالطه‌ها را به خاطر می‌سپردند و چیز زیادی یاد نمی‌گیرند. همان اسم‌ها و تعریف‌ها را هم بسیار زود

## آشنایی با مسابقات مناظره دانشگاه‌های جهان

## World Universities Debate Championship (WUDC)



۵



عموم آزاد) و فن بیان ( از میان شرکت کنندگان) برگزار خواهد شد. **موضوعات مناظره در WUDC** گزاره‌های این مسابقات توسط یک کمیته متشکل از دو نفر عضو کشور میزبان و ۵ نفر از کشورهای مختلف که با در نظر گرفتن تنوع جغرافیایی، فرهنگی و زبانی کشورهای شرکت کننده توسط شورای مسابقات انتخاب می‌شوند، تعیین خواهد شد.

بر اساس سابقه مشارکت کشورها در مسابقات و مناطق بدون حق رای (صرفاً ناظر) را نیز مشخص می‌کنند. مناطقی که در حال حاضر (۲۰۲۰) توسط این شورا به رسمیت شناخته شده اند عبارتند از: آفریقا، آسیا، اروپا، خاورمیانه، جزایر شمال آتلانتیک، آمریکای شمالی، آمریکای لاتین و کارائیب و اقیانوسیه. نشست این شورا سالانه و در روز سال نو میلادی برگزار می‌شود و در انتهای هر نشست شورا کمیته اجرایی دور بعدی WUDC را انتخاب می‌کند. امروزه این شورا مجوز اصلاح قوانین و ساختار رقابت، اجرای طرح‌هایی برای دستیابی به اهدافی مانند تنوع زیستی منطقه ای و جنسیتی و انتخاب میزبان‌های WUDC را دارد. تعداد زیادی از سازمانها و مراکز مناظره در سطح ملی و بین‌المللی، از لیگ‌های داخلی تا قهرمانی جهان، با شورای مناظره جهانی مشارکت دارند.

افراد این کمیته ۴ ماه قبل از مسابقات انتخاب می‌شوند و شروع به کار می‌کنند. حداقل هشت هفته قبل از شروع مسابقات کمیته مذکور می‌بایست لیست گزاره‌ها را (برای مناظره‌های مقدماتی و فینال) به میزبان ارسال نماید. میزبان نیز بلافاصله گزاره‌ها را به همه تیم‌ها اعلام می‌نماید. حداقل یک روز قبل از شروع مسابقات این کمیته مجموعه ای از گزاره‌ها را (را انتخابی از مجموعه اعلام شده قبلی) برای روز مقدماتی می‌بایست به میزبان بدهد. تعداد این گزاره‌ها حداقل یکی بیشتر از تعداد مناظره‌های روز مقدماتی است. گزاره‌های مراحل یک هشتم، یک چهارم و نیمه نهایی نیز می‌بایست حداقل یک روز قبل به میزبان (نه شرکت کنندگان) اعلام شود.

## شورای WUDC

WUDC توسط شورای مناظره دانشگاه‌ها اداره می‌شود، سازمانی که در آن نمایندگان هر کشور حضور یافته در مسابقات می‌توانند شرکت داشته باشند. شورا توسط یک کمیته اجرایی رهبری می‌شود و امتیاز رای دهی اعضا را

مسابقات مناظره دانشگاه‌های جهان بزرگترین مسابقه مناظره در جهان است که اولین بار در سال ۱۹۸۱ در گلاسکو برگزار شد. این مسابقات با حضور بیش از ۴۰۰ تیم از دانشگاه‌ها و نهادهای عالی رتبه ای که نماینده بیش از ۹۰ کشور هستند، برگزار می‌شود.

## ساختار WUDC

WUDC از یک مدل چهارگانه پارلمان بریتانیا (BP) پیروی می‌کند. با دو تیم موافق و دو تیم مخالف گزاره برگزار می‌شود. تیم‌ها ۱۵ دقیقه قبل از مناظره یک موضوع دریافت می‌کنند و باید با استدلال قانع کننده در جهت یا خلاف گزاره با استفاده از دانش خود بحث کنند. شرکت کنندگان می‌بایست آمادگی بحث و استفاده از دانش خود در حوزه‌های مختلف مانند فرهنگ و هنر، مسائل روز، اقتصاد، آموزش، اخلاق، تاریخ، روابط بین‌الملل، سیاست، مذهب، علم و فناوری، سیاست اجتماعی، ورزش و... را داشته باشند.

معمولاً موافق و مخالف بودن تیم‌ها به صورت تصادفی انتخاب می‌شود و موضع سخنرانان همواره با نظر واقعی خودشان یکی نیست. تمام تیم‌ها در ۹ مرحله اولیه رقابت می‌کنند و پس از آن به یک مرحله حذفی می‌رسند. ۴۸ تیم برتر در هر رده انتخاب خواهند شد و این روند ادامه خواهد داشت تا یک مجموعه از چهار فینالیست انتخاب شوند. تیم‌ها به سه دسته بر اساس مهارت انگلیسی خود، یعنی زبان انگلیسی به عنوان زبان اولیه (EPL) انگلیسی به عنوان زبان دوم (ESL) و زبان انگلیسی به عنوان زبان خارجی (EFL) تقسیم خواهند شد.

علاوه بر مسابقات قهرمانی اصلی، مسابقات جانبی دیگری مثل مسابقات اساتید و چهره‌ها (شرکت برای

## فراخوان گزاره مسابقات ملی مناظره

## دانشجویان ایران

توسعه سیاسی، رسیدن به توسعه پایدار را تسریع می‌کند. گزاره باید طوری باشد که اساساً موافقت و مخالفت با آن امکان پذیر باشد: نمونه قابل قبول: اقتصاد نفتی بزرگترین مانع بر سر توسعه پایدار است. نمونه نادرست: ایران سومین کشور دارنده ذخایر نفتی در جهان است. **محورهای کلی گزاره‌ها:** بیانیه گام دوم انقلاب اسلامی، مسائل علم و فناوری کشور، مسائل سیاسی، مسائل اقتصادی، مسائل فرهنگی، مسائل اجتماعی **جوایز:** به کسانی که بیشترین گزاره‌های قابل قبول را ارسال کرده باشند، به قید قرعه جوایز نفیسی اهدا خواهد شد.

## راه‌های ارسال گزاره‌ها

ایمیل به نشانی: [Irandedebate@gmail.com](mailto:Irandedebate@gmail.com)

ارسال پیامک به شماره ۳۰۰۴۰۵۵

مهلت ارسال: ۳۰ اردیبهشت ۱۳۹۹

تولیدات داخلی می‌شود. نمونه نادرست: آیا واردات کالا سبب ارتقای کیفیت تولیدات داخلی می‌شود؟

## گزاره نباید به موضوعات انتزاعی بپردازد

نمونه قابل قبول: سیاست بومی‌گزینی در دانشگاه‌ها باعث تضعیف همبستگی ملی می‌شود. نمونه نادرست: کمال‌گرایی مثبت و منفی رابطه مستقیمی با حل مسائل شناختی دارد.

## گزاره بهتر است به مسائل روز بپردازد:

نمونه قابل قبول: افزایش قیمت حامل‌های انرژی سیاست مناسبی برای تحقق عدالت اجتماعی در ایران است.

## گزاره نباید تخصصی باشد، بلکه باید قابلیت

## بحث برای عموم را داشته باشد:

نمونه قابل قبول: توسعه اقتصادی بر توسعه سیاسی کشور مقدم است

نمونه نادرست: ارزش کینزین‌ها توسعه اقتصادی بیش از

دبیرخانه مسابقات ملی مناظره دانشجویان ایران از کلیه علاقه‌مندان به‌ویژه دانشجویان دعوت می‌کند گزاره‌های پیشنهادی خود را که می‌تواند محور مسابقات مناظره باشد، به دبیرخانه ارسال کنند. محدودیتی در تعداد گزاره از سوی هر شرکت کننده وجود ندارد.

گزاره، عبارت یا جمله‌ای است که دو تیم مناظره کننده به عنوان موافق یا مخالف، بر سر آن با یکدیگر مناظره می‌کنند.

مانند: افزایش جرایم رانندگی باعث افزایش قانونمندی شهروندان می‌شود.

## ویژگی‌های یک گزاره‌ها

گزاره باید یک جمله مثبت خبری باشد، نه سوالی نمونه قابل قبول: واردات کالا سبب ارتقای کیفیت