



YOUTH ACTIVISM FOR  
LEBANESE ACCOUNTABILITY

# الوحدة الرابعة: المناظرة والحوار الدرس الأول: قوة الأصوات ووجهات النظر المتنوعة

# قوة الأصوات ووجهات النظر المتنوعة

الهدف من الدرس: التعرف إلى أهمية وتأثير التنوع في الأصوات ووجهات النظر على تقديم الحجج، والمناظرات والحوارات

يشمل بعض ما سنناقشه في هذا الدرس ما يلي:

- كيف يسهم التنوع في توسيع وتعميق المشاركة الديمقراطية؛
- علاقات القوة؛
- التقاطع؛
- التعمد؛
- بناء الوكالة؛
- تهيئة بيئة مؤاتية ومساحة آمنة لكل الأصوات؛
- بناء الشراكات والشبكات والائتلافات



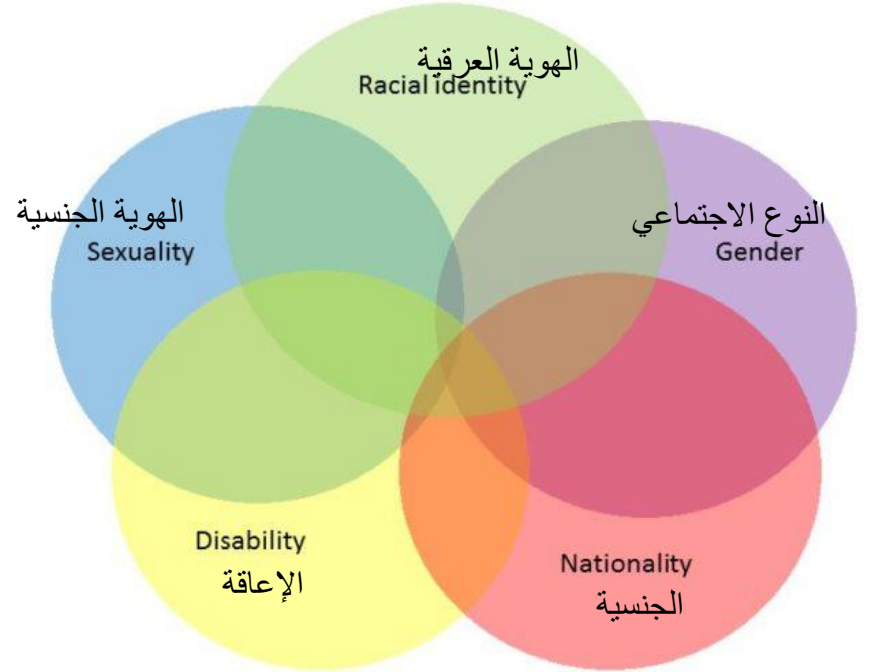
التنوع والشمولية لماذا نهتمّ؟

← ما أهميتهما؟

← لماذا يجب أن نسعى إلى الشمولية؟

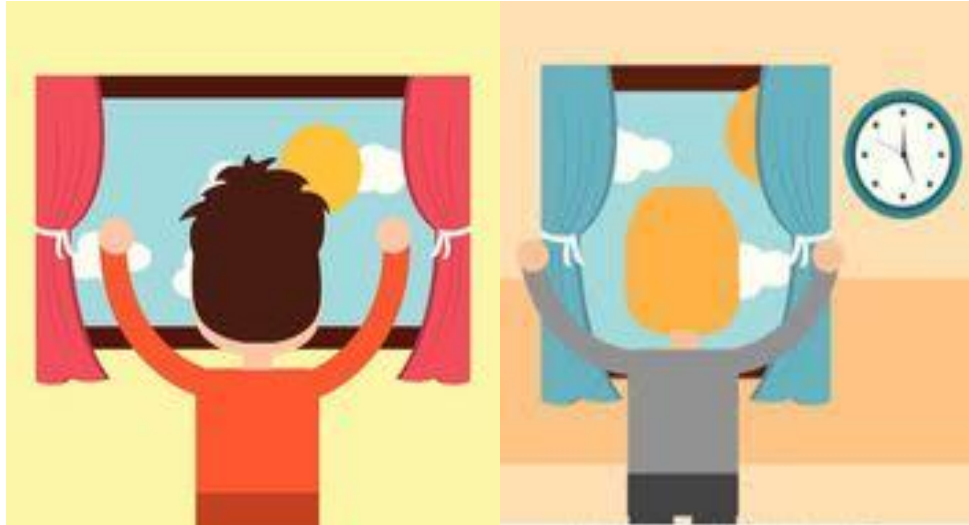
← كيف تساعدنا في تحقيق أهدافنا والقضايا المستقبلية؟

- الطبيعة المترابطة للتصنيفات الاجتماعية
- الأنظمة المتداخلة والمترابطة
- علامات الهوية المستقلة عن بعضها البعض




## التعمد

- حرية الاختيار
- تحديد الأهداف
- اتخاذ قرار للقيام بأمر ما عن وعي



الوكالة هي قدرة الفرد على أن يتصرف بشكل مستقل ويتخذ قراراته بإرادته الحرة .

كيف يمكن أن يكون ذلك ذا صلة بالنقاش في المفاهيم التي تلقناها في مختلف الوحدات والدروس؟



# إتاحة بيئات ومساحات آمنة

## بعض الأسئلة للمناظرة:

- كيف يمكن وصف البيئة بالنسبة للمرأة والشباب وغيرهم من الأشخاص الذين يلغون نسبة تمثيل دنيا، في ما يتعلق بالمشاركة في الحياة المدنية أو السياسية في لبنان؟
- هل يمكن لهؤلاء الأشخاص التعبير عن مخاوفهم وإشراك السياسيين من دون خوف من التعرّض للمضايقة أو الانتقام؟
- هل تحظى هذه المجموعات بالمستوى نفسه من الاحترام الذي يلغاه الرجال؟
- ما أهمية المساحات الآمنة للنساء والشباب أو غيرهم للتعبير عن آرائهم وتقديم وجهات نظرهم؟
- كيف يمكن للناشطين والمنظمات المساهمة في إتاحة هذه المساحات الآمنة؟
- كيف يمكن أن يساعد ذلك في تغيير البيئة نحو الأفضل؟



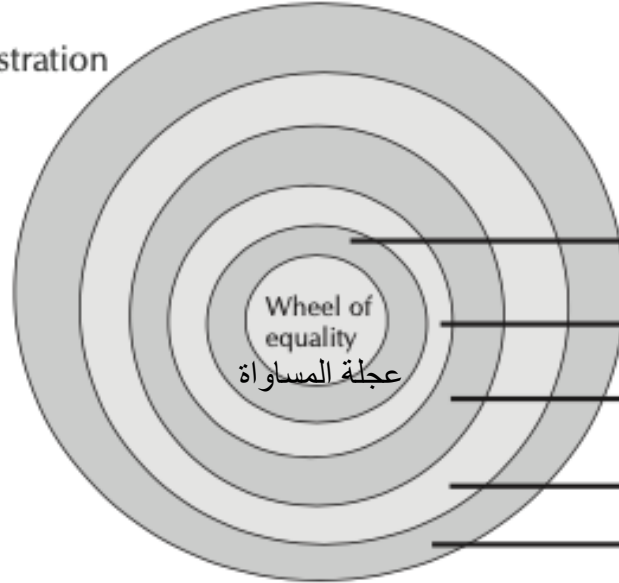
# بناء الشراكات والشبكات والائتلافات على أساس الشمولية

- إتاحة مساحات آمنة من خلال إقامة الشراكة مع الأفراد، والناشطين، والمنظمات التي تمثلها المجموعات المهمّشة وبقيادة هذه المجموعات.
- يمكن للشراكات الشمولية توسيع الائتلافات والتحالفات.
- الشراكات الشمولية يمكن أن تساعدنا جميعاً على رفع أصواتنا وحججنا ومشاكلنا
- تقدّم الشمولية وجهات نظر وأدلة إضافية
- الشمولية تجمع مزيداً من الأشخاص معاً حول القضايا



# تمرين: عجلة المساواة

Illustration



If women have equal share to property, then...  
رأة حصة متساوية في الملكية، فسوف

They will be more secure in times of crises  
كبر في أوقات الأزمات

Both children will have a more secure future  
س أيضاً مستقبلاً أكثر أماناً

Men will feel less burdened  
عن الرجل

The community will have less conflicts over property  
اعات المجتمع حول الملكية



**YOUTH ACTIVISM FOR  
LEBANESE ACCOUNTABILITY**



YOUTH ACTIVISM FOR  
LEBANESE ACCOUNTABILITY

# المناظرة والحوار: الوحدة الرابعة

## المناظرة والحوار والتفاوض: الدرس الثاني

# المنظرة والحوار والتفاوض

الهدف من الدرس :فهم الوسائل الثلاث المختلفة لإحداث التغيير حول قضية ما

يشمل بعض ما سنناقشه في هذا الدرس ما يلي:

- المناظرة؛
- الحوار؛
- التفاوض؛
- متى يستخدم كلّ منها؛
- ما هي حسنات وسيئات كلّ منها.

المناظرة هي...

- عندما تخوض مناقشةً رسميةً مع شخصٍ واحد على الأقل حول موضوعٍ معيّن.
- مناقشة ذات قواعد وصيغٍ محدّدة.
- عندما يكون لأحد المشاركين وجهة نظر مختلفة، غالباً ما تكون منافسة أو معارضة لوجهة نظر الآخر.
- عندما تتغلّب وجهة نظر أحد الأطراف ضدّ وجهات النظر الأخرى المعارضة.
- غالباً ما تقام على أرض البرلمان عند مناقشة أحد القوانين المطروحة.

- عندما تخوض مناقشةً رسميةً أو غير رسمية حول مسألة (أو مسائل) معينة.
- أشبه بنقاش حول مائدة مستديرة ولكن من دون صيغة محددة.
- عندما يلتقي المشاركون معاً للإصغاء إلى وجهات النظر الأخرى والتعرّف إلى ما يفكرّ فيه الآخرون
- مناقشة يتمّ فيها الإصغاء إلى وجهات النظر الأخرى مع إدراك إمكانية تغيير طريقة تفكيرك في نهاية الجلسة.
- فرصة لتعلّم أمور جديدة!

## التفاوض هو ...

- عندما تخوض مناقشةً من أجل التوصل إلى اتفاق.
- عندما يحضر المشاركون إلى الطاولة للإصغاء إلى وجهات نظر أخرى ولكن يدركون أنهم قد يحتاجون للتسوية من أجل التوصل إلى اتفاق.
- قد لا يتمكن كلّ جانب من الحصول على كلّ الأمور التي يريدّها في التفاوض.
- عندما يخرج المشاركون باتفاق يمكن لجميع الأطراف التعايش معه.
- يتمحور حول التسوية.
- يجري في جولاتٍ عدة من أجل التوصل إلى اتفاق.

متى تستخدم المناظرة، الحوار أو التفاوض؟



المناظرة

الحوار



التفاوض



## ما هي حسنات وسيئات كلّ منها؟

التفاوض	الحوار	المناظرة
<p>← من الأرجح الخروج من التفاوض بشيء تريده (وإن لم يكن 100% مما تريد)</p>	<p>← فرصة لتعلّم أفكار أو وجهات نظر جديدة ← فرصة متكافئة أكثر للمشاركين في حال تمّ تيسيره بشكلٍ جيّد</p>	<p>← يخصص وقت لتقديم الحجج ← نتيجة المناظرة غالباً ما يحددها عامل خارجي ← تعطي لكل شخص فرصة للتكلّم ← فرصة للتناقش في الوقائع أو الأدلة</p>
<p>← قد لا تحصل على كلّ شيء تريد ← التسوية ستكون ضرورية ← قد تكون البيئة متوترة</p>	<p>← قد لا تتاح للجميع الفرصة للتحدث وتقديم وجهات نظرهم ← إذا لم يتمّ تيسره بشكلٍ جيّد، سيكون من السهل على المشاركين مقاطعة الآخرين</p>	<p>← يمكن أن تولّد أو تفاقم من التوتر بين مختلف الأطراف ← تؤوّل الحجج في معظم الأحيان إلى أفكار أو تحليل ذاتي</p>



**YOUTH ACTIVISM FOR  
LEBANESE ACCOUNTABILITY**



YOUTH ACTIVISM FOR  
LEBANESE ACCOUNTABILITY

# الوحدة الثالثة: المناظرة والحوار الدرس الثالث: المناظرة والحوار من أجل تحفيز التغيير

# المناظرة والحوار من أجل تحفيز التغيير

الهدف من الدرس: فهم دور الحوار البناء والمناظرة في النظام الديمقراطي.

في هذه الجلسة، سوف نتعلم كيفية استخدام الحوار البناء من أجل إحداث التغيير الذي يطمح له المجتمع والبلد.

هل يمكن لأحدٍ وصف تغيير قام به أو ساهم فيه شخصياً؟  
كيف أثر عليك هذا التغيير؟ هل كان له أثر صغير أم أثر كبير؟

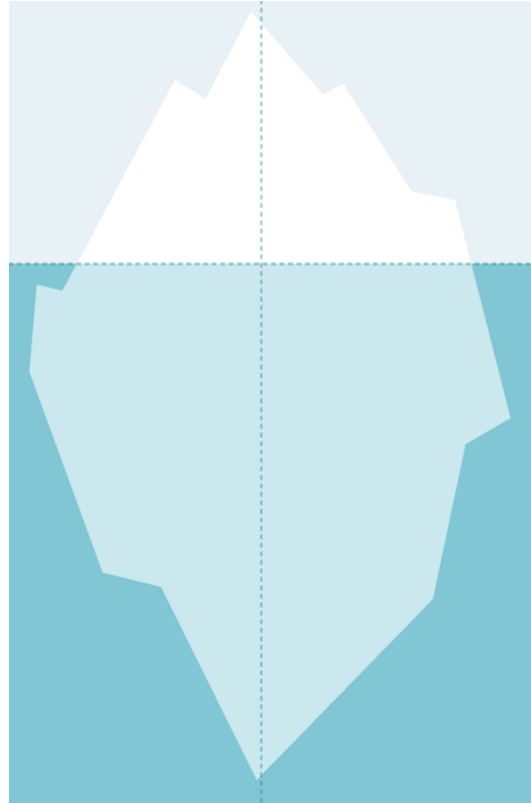
كن أنت التغيير الذي تتمنى رؤيته في العالم

Be the change  
you wish to  
see in the  
world

## كيف يبدو التغيير؟

- سيبدو التغيير مختلفاً.
- يمكن أن يكون التغيير تدريجياً.
- يمكن أن يكون التغيير تاريخياً.
- يمكن أن يكون التغيير تحوُّلياً.
- يمكن أن يكون التغيير مرئياً وغير مرئي في الوقت نفسه.

# أنواع التغيير: الجبل الجليدي



# أنواع التغيير: الجيل الجديد

## التغيير المرئي

- السياسات والقوانين
- السلوكيات الجديدة
- العلاقات الجديدة

## التغيير غير المرئي

- التفكير
- المواقف
- وجهات النظر



# كيف يمكن للمناظرة أن تسهم في التغيير؟

- المناظرة يمكن أن تكسبك الحلفاء بسرعة إذا توافقوا مع وجهات نظرك أو يمكن أن تكسبك الخصوم إذا اختلف معك الأشخاص.
- تسهم المناظرات في التغيير المرئي وغير المرئي.
- الحجج المقنعة التي تقدم على أرض البرلمان أثناء التصويت على القانون يمكن أن تشكل كل الفرق في إقرار القانون أو عدم إقراره.
- الحلفاء الذين تكتسبهم من مناظرتك يوسعون شبكاتك وعلاقاتك مع المنظمات المشابهة، وصنّاع القرار والمواطنين.
- الحجج التي تقدمها في مناظرتك يمكن أن تبدأ بتغيير الطريقة التي ينظر فيها الأشخاص إلى قضية معينة أو يتصوّرونها.

# كيف يمكن للحوار أن يسهم في التغيير؟

- يمكن للحوار أن يسهم في التغيير المرئي وغير المرئي.
- يوفر الحوار فرصة لجمع الناس من مختلف الآراء الذين قد يكون لديهم أو لا يكون لديهم أفكار محددة حول القضية ذات الصلة.
- المشاركون في الحوار يأتون للتعلم من الآخرين والاستماع إليهم.
- الحوار يمكن أن يكون تحويلياً. يمكنه أن يسهم في إحداث تحوّل في المعارف والمواقف ووجهات النظر.
- الحوار يمكن أن يكون مكاناً لتبادل القصص والتجارب التي تضيء الطابع الإنساني على القضايا ومن اعتبرتهم في البداية خصوصاً.

# المناظرة، والحوار وأنت

سوق الأفكار

## الحوار والمناظرة: سوق الأفكار

يقوم هذا المفهوم على فكرة أنّ المعتقدات المختلفة في مجتمع معيّن يمكن أن تتنافس فيما بينها بحرية وسط خطابات عامة مفتوحة وشفافة عوض أن تفرض عليها الرقابة من قبل الحكومة.



“Just how fresh are these insights?”

قل لي فقط إلى أي مدى هذه الأفكار الملهمة طازجة؟

# المناظرة، والحوار وأنت

لمشاركة المواطنين في المداولات العامة عشر نتائج إيجابية:

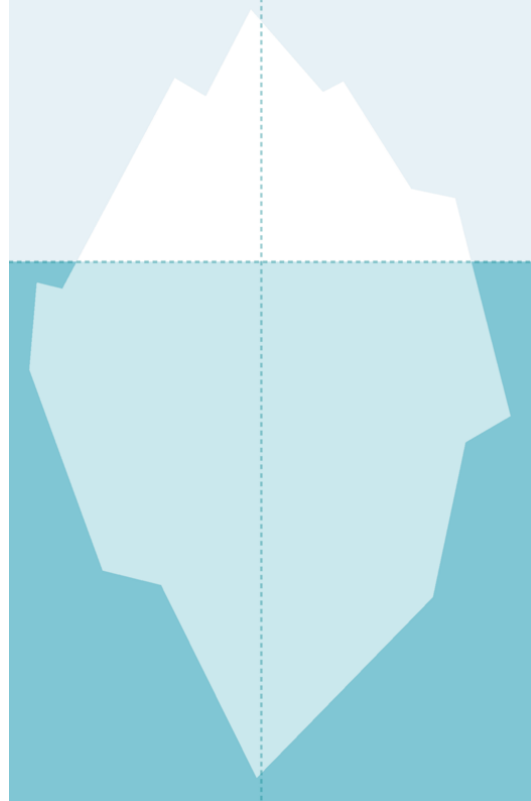
1. ردم الهوة بين الخبراء والعامة.
2. الانتقال من المفاهيم المحرّفة والمبسّطة إلى الكشف عن تعقيدات التحديات المجتمعية والقبول بها.
3. تحديد معايير عليا للخطاب العام.
4. تحويل التركيز من المصالح المتنافسة إلى المصلحة المشتركة.
5. تعزيز قدرات العامة من أجل عملية صنع قرار رشيدة.
6. بثّ القيم في المداولات وعملية اتخاذ القرارات.
7. تعزيز حس المواطنين بالفعالية.
8. تعزيز العلاقات بين المواطنين، والقضايا، والمؤسسات والنظام السياسي.
9. وضع المسؤولية حيال السياسات العامة على عاتق الجمهور.
10. إتاحة الفرص للتعلّم التحوّلي والتغيير المنهجي.

# اللحظة الحوارية

- اللحظة الحوارية هي عندما يؤدي الحوار أو الخبر أو النقاش بين شخصين لحظة يحدث فيها التحوّل.
- تتبدّل الآراء ويحدث انقلاب قد يكون مشحوناً بالعواطف مثل المغفرة أو بسيط مثل تفهّم وجهة نظر الشخص الآخر.



تمرين: كيف يبدو الجبل الجليدي الخاص بك؟







**YOUTH ACTIVISM FOR  
LEBANESE ACCOUNTABILITY**





YOUTH ACTIVISM FOR  
LEBANESE ACCOUNTABILITY

# الوحدة الثالثة: المناظرة والحوار الدرس الرابع: ما هي المناظرة؟

# ما هي المناظرة؟

الهدف من الدرس: فهم آليات المناظرة والحجج المقنعة كأداة لإحداث التغيير.

يشمل بعض ما سنناقشه في هذا الدرس ما يلي:

- أنواع المناظرات؛
- المناظرات والديمقراطية؛
- صيغ المناظرة؛
- قواعد المناظرات؛
- التحضير للمناظرة؛
- عناصر المناظرة: التواصل، التعبير؛ تقديم الحجج والأدلة؛ النقض/الإجابات

# ما هي المناظرة؟



صورة: المناظرة الرئاسية الأولى في تونس، 2019

- المناظرات مهمة للأسباب التالية...
- مهارات التواصل الشفوية والخطية
- مهارات التفكير النقدي
- البحث والتنظيم والعرض
- مخاطبة الجمهور
- البحث وتحليل المشكلات
- التعبير عن الآراء بطريقة منطقية ومقنعة
- الثقة بالنفس
- العمل الفريقي
- تقبل أكبر واحترام للاختلاف
- مناقشة الأفكار المتعارضة

## أنواع المناظرة

### المناظرة الرسمية:

- تجري عادةً بين مشاركين اثنين أو فريق أو نادٍ
- تعقد في مكانٍ وزمانٍ محدّدين وتخضع لقواعد محدّدة
- تكون القضية أو الموضوع محدداً مسبقاً
- هناك وقت محدد لإلقاء الكلمات
- يناقش أحد الفريقين لصالح موضوع أو قضية ويناقش الفريق الآخر ضدها
- ثمة قاضٍ أو حكم يحدّد الفائز والخاسر في المناظرة

### المناظرات غير الرسمية:

- مناظرات عامة تهدف لنشر الوعي حول قضية محددة أو تنقل وجهة نظر طرف معين
- لها قواعد أخفّ صرامةً في تنظيم الصيغة والزمان والمكان.

# الديمقراطية والمناظرة

تؤدي هذه المناظرة بدون شك إلى وجهات نظر متعارضة. وهو أمر صحي. فالمناظرة تنشئ توتراً بنّاءً يمكن أن تنجم عنه أفكار جريئة. وبمحاولة بناء التوافق وإنشاء عملية سياسية شمولية، تستطيع الحكومات المحافظة على استقرارها وتعزيزه. ومن شأن هذه العملية أن تساعد الناس على تقدير المجموعة الكاملة من العوامل التي لا بد من أخذها في الحسبان في قضية معينة: ربما تكون التكلفة مرتفعة أو تكون البيئة فاسدة. وفي بعض الأحيان قد تؤدي بالممسكين بالسلطة إلى إعادة التفكير في المسار الذي يحبذون سلوكه.

المناظر الجيد لا يدرس المواد الداعمة لقضيته فحسب بل عليه أيضاً أن يقوم بتحليل الحجج المتوقعة لخصمه... الأخذ والرد في المناظرة واختبار الأفكار أمر أساسي لتحقيق الديمقراطية. أتمنى لو كنا قد ناظرنا في مؤسساتنا أكثر مما هو الواقع اليوم.

- جون ف. كينيدي، الرئيس السابق للولايات المتحدة

- السفير بيتر ميليت، سفير المملكة المتحدة إلى الأردن

# صيغ المناظرات

هو كذلك!

'Tis so!



لا أبداً!

'Tis not!



- يقوم جزء من البنية على الأشخاص المعنيين بالمناظرة:
  - المحاور أو الميسر
  - المشاركون (سواء الأفراد أو الفرق)
  - الجمهور و/أو الحكّام
  - مراقب الوقت
- للمناظرات أيضاً بنية محدّدة من حيث القواعد

## الاستعداد للمناظرات – قوة البحث

● تشمل المناظرات الناجحة جداً عدداً كبيراً من الوقائع والإحصائيات والأدلة. وكلّها تأتي من مصادر موثوقة.

● من خلال أبحاثك، سوف تكون قادراً على جمع المعلومات التي تساعدك في التحضير لحججك.

● هذا البحث سيساعدك في استنباط الأفكار التي يمكنك استخدامها لحججك والبيانات الداعمة لأفكارك.



## الإستعداد للمناظرات - إعداد قضيتك

- تُبنى الحجج على أنها مناصرة أو معارضة لموضوع معيّن.
  - قم بإعداد قضية تعالج المخاوف والحجج من جانبي الموضوع.
  - قم بإعداد مناظرة تشمل أقوى الحجج لديك لتبني عليها قضيتك.
  - تحضّر للنقض.
  - النقض هو الدفاع عن حججك مقابل ردود الخصم.
- المناظرة القوية تشمل الحجج مدعومةً بأدلة دامغة ونقض أيّ حجج معارضة يمكن أن يبادر بها الخصم.



## الحجج والأدلة: استراتيجية رابحة

- تسهم الحجج والأدلة في ما يلي:
- إقناع الخصم أو الحكم أو الجمهور
- تسويق حججك بأسباب داعمة
- مساعدتك على تقديم حججك بطريقة بسيطة وواضحة
- شرح كيف تدعم الأدلة بياناتك
- المناظر الجيد يبدأ ببيانٍ ثم يقدّم الأدلة والأمثلة الداعمة لهذا البيان.
- يمكنك تقديم أكثر من دليل واحد للتأكد من أنّ الجمهور يفهم الفكرة.

# عناصر المناظرات – قوة الكلمات

## التنظيم

- إنّ إعداد بنية الكلمة هو جزء من الرسالة؛ قدّم الحجج وفق تسلسل منطقي
- يجب أن يكون للكلمة مقدمة، وصلب موضوع (فكرة رئيسية) وخاتمة.
- نادراً ما تمتدّ الكلمات في المناظرات لأكثر من 5 أو 6 دقائق لذلك اختر ما يمكنك قوله بحكمة.

## قوة الكلمات

- توازن بين اللغتين العامية والفصحى
- لا تخلو من الدعابة مقنعة
- لغة واضحة، حيوية وعاطفية
- حيادية



قوة الكلمات

قوة من يلقي الكلمة





**YOUTH ACTIVISM FOR  
LEBANESE ACCOUNTABILITY**



YOUTH ACTIVISM FOR  
LEBANESE ACCOUNTABILITY

# المناظرة والحوار: الوحدة الرابعة ما هو الحوار: الدرس الخامس

# ما هو الحوار

الهدف من الدرس: تعلّم الأدوات والتقنيات اللازمة لاستخدام الحوار كأداة للتغيير

يشمل بعض ما سنتعلّمه في هذا الدرس ما يلي:

- لم الحوار؟
- الاستفادة من الحوار بالحدّ الأمثل لضمان النجاح؛
- أنواع الحوارات؛
- خطوات النجاح.

# الحوار والديمقراطية

## الديمقراطية تتطلب التداول، والنقاش والحوار

- الحوار وسيلة ديمقراطية تهدف إلى حلّ المشاكل عن طريق التفاهم المتبادل وغالباً من خلال التوصل إلى تسوية.
- يشرك الحوار مجموعة من أصحاب المصلحة لمناقشة مسائل ذات اهتمام مشترك.

## لم الحوار؟



- فعال جداً لمناقشة قضية ما والدفع بها قدماً.
- هو نقاش لتبادل المعلومات.
- الحوار كوسيلة يمكن أن يغيّر اللهجة نحو المودة.
- الحوار كوسيلة يمكن أن يوازن الأمور.



# الاستفادة من الحوار بالحدّ الأمثل من أجل تحقيق النجاح

لا بد من التنبه لبضعة أمور قبل البدء بالحوار:

- كن متصالحاً مع التخلّي عن فكرة النجاح من أول مرة؛
- قد تكون لديك أكثر من محادثة واحدة؛
- غالباً ما تكون الحوارات تكرارية؛
- كن مستعداً لإعادة دراسة الاعتبارات التي أخذت في الحسبان في قرارات التصميم الأولى على ضوء المعلومات الجديدة أو الظروف المتغيرة.
- كن منفتحاً لتجربة مقارنة جديدة.

# أنواع الحوارات

للحوارات أربع فئات واسعة:

1. الاستكشاف

2. بناء العلاقات

3. التداول

4. العمل التعاوني



## الخطوات إلى النجاح :تنظيم حوار (الخطوتان 1و2)

### التفكير والتخطيط

- تقييم
- تخطيط
- تحرك

### الحوار الختامي

- النتائج
- الخطوات التالية

### التطبيق

- القواعد
- العملية
- التوثيق

### التحضير

- النتائج
- النوع
- المشاركون
- جدول الأعمال
- الموقع
- الميسر
- الشمولية أو الإدماج





**YOUTH ACTIVISM FOR  
LEBANESE ACCOUNTABILITY**



YOUTH ACTIVISM FOR  
LEBANESE ACCOUNTABILITY

# الوحدة الرابعة: المناظرة والحوار الدرس السادس: مخاطبة الجمهور

# مخاطبة الجمهور

الهدف من الدرس :فهم العناصر المكوّنة لكيفية مخاطبة الجمهور بأسلوب ناجح

يشمل بعض ما سنناقشه في هذا الدرس ما يلي:

- معرفة جمهورك؛
- كيف تجعل الأفكار تبقى في الذاكرة؛
- كسب الثقة؛
- التغلّب على المخاوف؛
- حضورك.

# اعرف جمهورك

لماذا من المهم معرفة جمهورك قبل مخاطبته؟



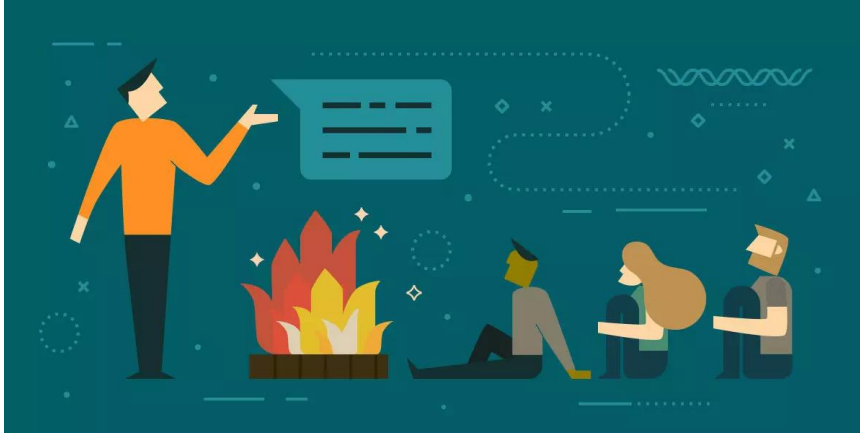
- الإمام بالأحوال الراهنة
- تكييف الحجج على نحوٍ ملائم
- معرفة ما يحفّز الجمهور
- جمع المعلومات حول مواقفه الراهنة



# كيف تجعل الأفكار تبقى في الذاكرة

المتحدّث الجيّد:

- يجذب بنبيرة صوته وأسلوبه أو كلماته.
- يعبّر عن موقفه من خلال سرد رواية أو خبر.
- يحيك الوقائع والأدلة في عرضه.
- يستخدم المنطق البسيط الذي يسهل فهمه وتذكّره.



إرشادات مفيدة لتعزيز ثقتك بنفسك قبل تناول الكلام أمام العامة:



ثقة؟

- توسيع معرفتك؛
- التفكير بشكلٍ إيجابي؛
- الظهور بإطلاقة لائقة؛
- التحدث ببطء؛
- تحديد هدف صغير؛
- التنفس فحسب.

# التغلب على الخوف

إرشادات تفيدك في التغلب على الخوف عند تناول الكلام أمام العامة؛

**F.E.A.R.**  
has two meanings:  
Forget Everything and Run  
OR  
Face Everything and Rise  
**The Choice is Yours**

- التكلّم بنبرة صوت هادئة؛
- التمرّن؛
- تقبّل إمكانية ارتكاب خطأ؛
- عدم حفظ الكلمة التي ستلقيها؛
- التركيز على شخص واحد؛
- التحكم بيديك

للخوف معنيان:  
إما أن تنسى كلّ شيء وتهرب  
أو تواجه كلّ شيء وتنتقل  
الخيار خيارك.

## طريقة تقديم العرض مهمة

فيما تعتبر الكلمات التي تستخدمها مهمة، إلا أنها ليست على قدر من الأهمية التي تعتقد. فقد أثبتت الدراسات ما يلي:

- 7% من أي رسالة توجّه بالكلمات.
- 38% من أي رسالة ينقلها الصوت (النبرة، اللهجة، علو الصوت، النغمة)
- 55% تنقلها لغة الجسد بغير الكلام.

يؤدي صوتك ونظراتك ولغة جسدك دوراً مهماً تماماً مثل الكلمات التي تستخدمها.





**YOUTH ACTIVISM FOR  
LEBANESE ACCOUNTABILITY**



YOUTH ACTIVISM FOR  
LEBANESE ACCOUNTABILITY

الوحدة الرابعة: المناظرة والحوار  
الدرس السابع: الحلفاء والخصوم

## الحلفاء والخصوم

الهدف من الدرس :مساعدة المشاركين على تحديد وإدراك وجهات النظر الخاصة لمختلف أصحاب الشأن المعنيين بقضيتهم.

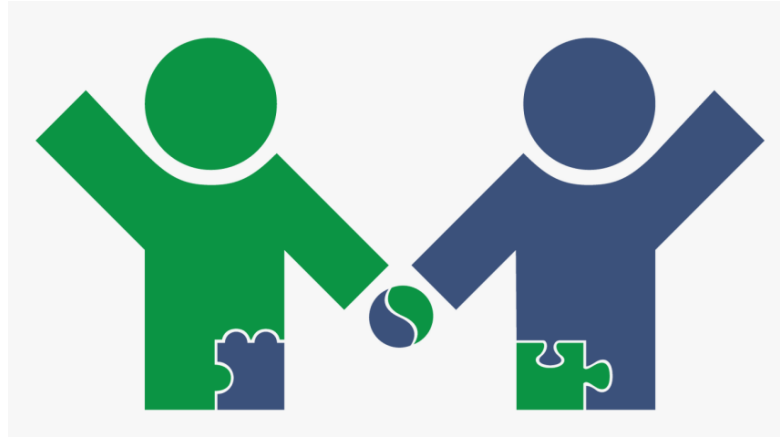
يشمل بعض ما سنناقشه في هذا الدرس ما يلي:

- تحديد من يمكن أن يكون حليفاً لك؛
- تحديد من يمكن أن يكون خصماً لك.



## الحلفاء

- ما هو الحليف؟
- لم تودّ أن يكون لديك حلفاء؟
- كيف يمكن لتنوع الأصوات بين الحلفاء أن يفيدك؟



# الخصوم

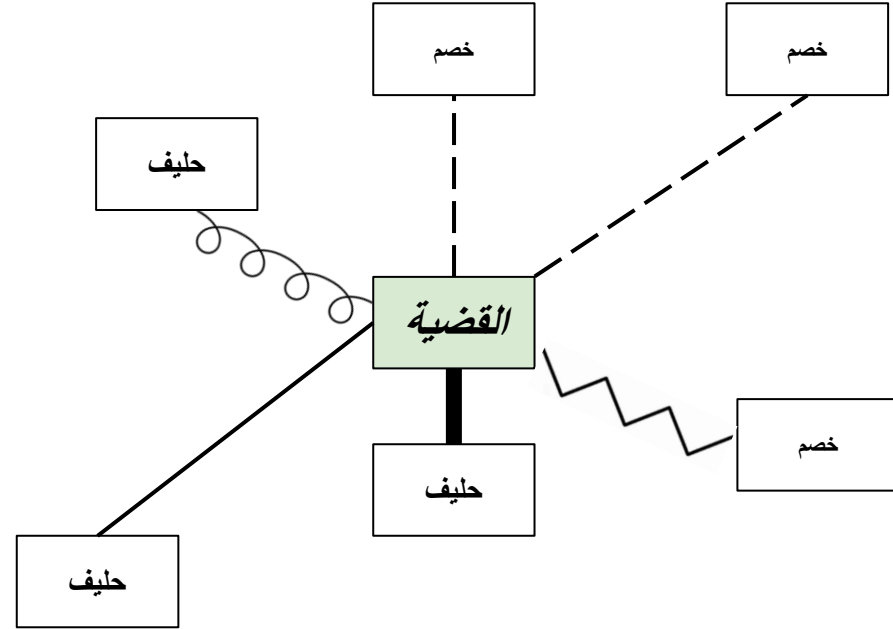
- ما هو الخصم؟
- لم يجب أن تعلم من هم خصومك؟



## تمرين: تحديد أصحاب الشأن المعنيين بالقضية

أصحاب الشأن المعنيون بالقضية...

- هم أشخاص يهتمون بما تفعل؛
- يمكن أن يكونوا حلفاء أو خصوماً لك؛
- يمكن أن يكونوا مرئيين أو غير مرئيين / خفيين؛
- يهتمون بطريقة قيامك بالمشروع.



خريطة أصحاب الشأن



**YOUTH ACTIVISM FOR  
LEBANESE ACCOUNTABILITY**



YOUTH ACTIVISM FOR  
LEBANESE ACCOUNTABILITY

# المناظرة والحوار: الوحدة الرابعة بناء الحجج والدفاع عنها: الدرس الثامن

# بناء الحجج والدفاع عنها

الهدف من الدرس :التمكن من بناء حجج فعالة والدفاع عنها في المناظرة والحوار

يشمل بعض ما سنناقشه في هذا الدرس ما يلي:

- الحجج؛
- الأدلة؛
- الإقناع؛
- صياغة أفكار بسيطة ومقتضبة؛
- بناء الحجج؛
- الردّ، الطعن، ودحض الحجج.

# ما هي الحجة؟

## ما الذي نعنيه بكلمة حجة؟

- ← مجموعة من الأسباب والبيانات أو الوقائع التي يقصد بها دعم أو بناء وجهة نظر معيّنة .
- ← سبب يقَدّم دعماً للقضية موضوع النقاش أو لمعارضتها.
- ← بيان يقصد به الإقناع.

## ما الفرق بين الحجة والبيان؟

- ← البيان هو النقطة التي تودّ إثباتها.
- ← البيانات ليست حججاً.
- ← المناظر الجيّد يبدأ ببيان ثم يقَدّم الأدلة والأمثلة الداعمة لهذا البيان.
- ← الحجج بحاجة إلى بيانات داعمة ومنطق لتكون مقنعة.

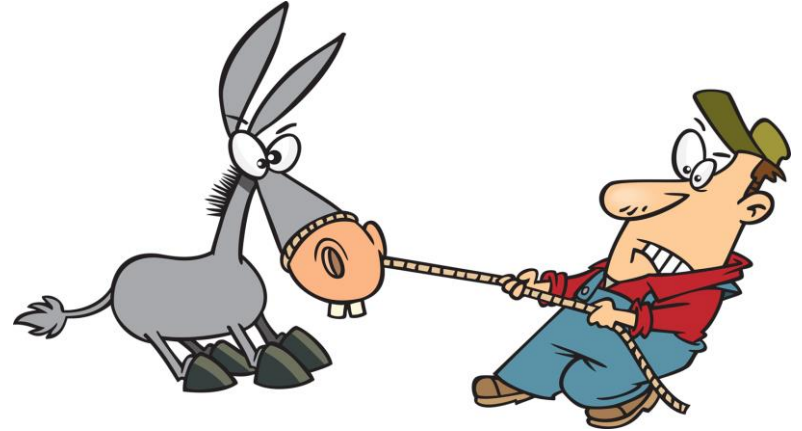
## لم تعتبر الأدلة مهمة؟

- ← الأدلة تقدّم الوقائع للمساعدة في تسوية الحجة.
- ← الأدلة تقدّم الأسباب التي تدعو للتوافق مع حجة معينة.
- ← الأدلة يمكن أن تسهم في تثقيف الحكم أو القاضي أو الجمهور.
- ← الأدلة يمكن أن تقدم معلومات بديلة مقارنةً بما يقدمه خصمك.





- **السلطة** ← القيادة، التأكيد، القوة، الإكراه، التهديد
- **الدفع** ← الحوافز المادية، المكافأة، التعويض، التفاوض، التبادل، المساومة، الصفقات.
- **الإقناع** ← التواصل مع الآخرين بطريقة تحفّزهم للتفكير أو التصرّف بشكلٍ مختلفٍ بملء إرادتهم.



- في المناظرة، نبرة صوتك، واللغة أو الكلمات التي تستخدمها وتبادل النظرات كلها أمور مهمة.
- من المهم أيضاً تحديد ما إذا كان من الملائم إلقاء كلمة رسمية أو دعابة أو الاثنتين كجزء من مقاربتك.
- "كلما فكرت بوضوح، كتبت بوضوح".

## بناء الحجج

البنية الأساسية للحجج تتألف من ثلاثة عناصر: الادعاء، الدليل، والدعم

- الادعاء هو الموقف الذي يسعى المناظر لأن يقبله الجمهور.
- الدليل هو المعلومات الإضافية التي تعطى للجمهور من أجل دعم الادعاء.
- الدعم هو العلاقة المنطقية أو السبب الذي يربط الدليل بالادعاء.

# أهمية التنظيم

- نظم أدلتك وحججك وحدد أولوياتك؛
- قدم أقوى حججك أولاً؛
- قدم الحجج الأهم في بداية المحادثة؛
- قدم حجبتين أو ثلاثاً وأضف الأدلة ذات الصلة أثناء الكلمة؛
- إذا كنت تناظر ضمن فريق:
  - اختر من يقدم أيّ أدلة لكي يكون لكل شخص دور في الكلام؛
  - أترك بعض الحجج لمتحدثين آخرين؛
  - خصص حجج أو أبعاد جديدة؛
  - المتحدث الأخير لا يحتاج بالضرورة لتقديم حجج جديدة بل يمكنه تقديم أدلة إضافية.

## الدحض والنقض



- **الدحض** يتمّ عند تقديم حجج الطرف الأول، ويكون على الطرف الثاني تقديم ردّ عليها بشكلٍ نقدي. المقصد هو تقديم حجج معارضة.
- **النقض** هو الدفاع عن الحجة من بعد دحضها.
  - أثناء النقض، يشير المناظر إلى الحجج التي قدّمها شركاؤه إضافة إلى الدحض الذي قدّمه خصومه.

## أهمية الإصغاء

- الإصغاء مهم لكي تتمكن من اختيار طريقة النقض المناسبة أو الحجة المعارضة لمواقفهم أو بياناتهم.
  - المناظر الجيد يجب من خلال تقديم الأدلة المعارضة.
  - المعارضة بذكاء تقتضي إيجاد سبيل لمعارضة أو تقديم نقض لحجج وتفسيرات المناظرين الآخرين.
  - يمكنك تقديم نقض لصلاحية البيان الذي يقدمه الخصم وهو مختلف عن معارضة الشرح.



## تسعة أساليب لبناء حجة دامغة

1. حافظ على البساطة؛
2. كن عادلاً تجاه خصمك؛
3. تجنب الأخطاء الشائعة؛
4. اجعل افتراضاتك واضحة؛
5. ابنِ حجتك على أساس متين؛
6. استخدم أدلةً يصدّقها القارئ؛
7. تجنب العموميات -توخّ الدقة والتحديد؛
8. تفهّم وجهة النظر المعارضة لرأيك؛
9. اجعل من السهل على خصمك أن يبدّل رأيه.

## تمرين: بناء حجة مقنعة

لم عليّ أن أطيع القانون؟  
WHY SHOULD I  
OBEY THE LAW?



لأنه جزء من العقد الاجتماعي.  
IT'S  
PART  
OF THE  
SOCIAL  
CONTRACT.



mimiandunice.com

لكنني لم أوقع أي عقد اجتماعي.

I DIDN'T SIGN  
ANY SOCIAL  
CONTRACT.



هذا هو القانون. عليك بذلك

YOU HAVE  
TO - IT'S THE  
LAW!







**YOUTH ACTIVISM FOR  
LEBANESE ACCOUNTABILITY**



YOUTH ACTIVISM FOR  
LEBANESE ACCOUNTABILITY

## الوحدة الرابعة: المناظرة والحوار

الاتصالات والرسائل الاستراتيجية: الدرس التاسع

# الاتصالات والرسائل الاستراتيجية

الهدف من الدرس: تحديد وإبراز مهارات التواصل الفعالة

يشمل بعض ما سنناقشه في هذا الدرس ما يلي:

- التواصل مقابل توجيه الرسائل؛

- الإصغاء؛

- المرسل والمتلقي؛

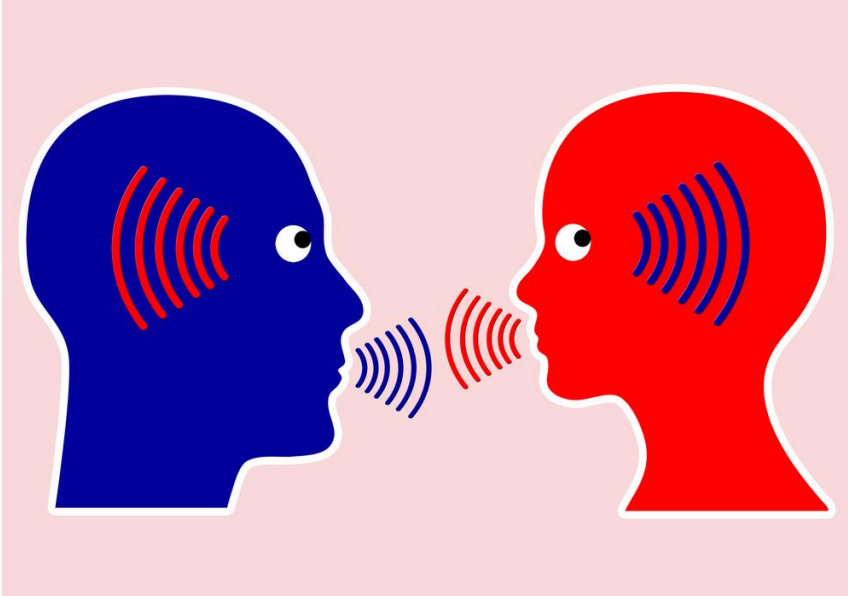
- استراتيجيات التواصل.

# المصطلحات الأساسية: التواصل وتوجيه الرسائل

التواصل هو توجيه الرسائل عن طريق قنوات معينة إلى متلقي واحد أو أكثر.

توجيه الرسائل عبارة عن اتصال يتضمن بعض المعلومات، أو الأخبار، أو النصائح، أو الطلبات أو ما إلى ذلك يرسلها المرسل عن طريق الراديو والهاتف وغير ذلك من الوسائل.



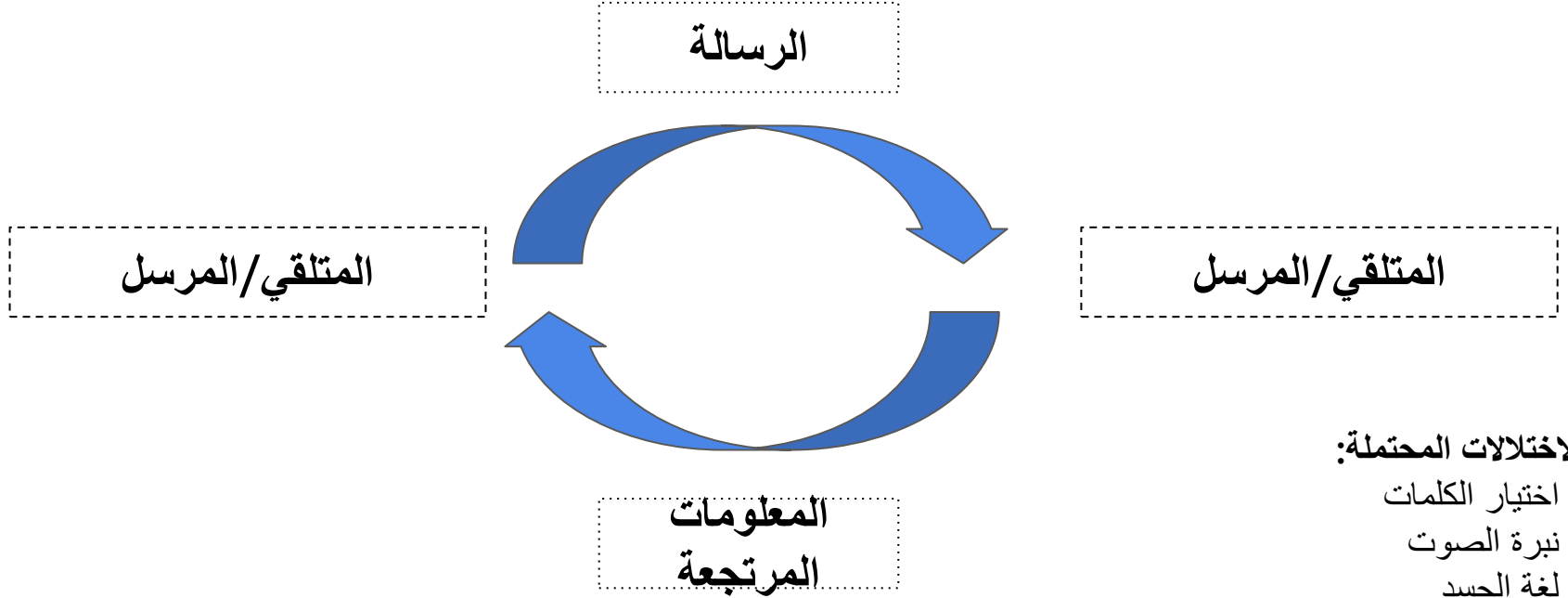


## الإصغاء من جديد!

← ذلك لأنّ الإصغاء مهم قدر التحدّث والتكلّم.

← الإصغاء إلى الآخرين يساعدنا لتعلّم كيفية التواصل — ما يساعدنا على صياغة الرسائل واستراتيجيات التواصل التي يتلقاها الآخرون.

# التواصل الفعال



## الاختلافات المحتملة:

- اختيار الكلمات
- نبرة الصوت
- لغة الجسد
- مستويات الاهتمام
- المؤثرون الخارجيون

# تمرين سريع!

..حسناً جميعاً



!فلنقم بتمرين أداء أدوار



# استراتيجيات التواصل

- ما هي رسالتك الأساسية؟
- لم يجدر بالناس الإصغاء إليها؟
- كيف تعدّل برسالتك لإقناع جمهورك؟
  - كيف يمكن أن يتلقى المرسل إليه رسالتك؟
  - كيف يمكن للرجال والنساء والشباب إرسال وتلقي الرسائل بصورة مختلفة؟
  - هل يجب أن تختلف استراتيجيتك؟
  - ماذا عن الأشخاص غير الملمّين بالقراءة والكتابة أو تحدث لغة مختلفة؟
  - ماذا عن الأشخاص ذوي الإعاقة؟
- ما هي الوسائل التي ستستخدمها للوصول إلى جمهورك؟
- من هم أفضل المرسلين لرسالتك؟



## تمرين ضمن المجموعة: صياغة استراتيجية للتواصل

يجب على كل استراتيجية أن تشمل الإجابات عن الأسئلة الخمسة التالية:

1. ما هي الرسالة الأساسية التي توجّهها إلى صاحب الشأن؟
2. لم على صاحب الشأن الإصغاء؟
3. كيف تعدّل رسائلك لإقناعه؟
4. ما هي الوسائل التي تستخدمها للوصول إليه؟
5. من أفضل المرسلين في مجموعتك؟



**YOUTH ACTIVISM FOR  
LEBANESE ACCOUNTABILITY**



YOUTH ACTIVISM FOR  
LEBANESE ACCOUNTABILITY

# الوحدة الرابعة: المناظرة والحوار الدرس العاشر: الشبكات والائتلافات

# الشبكات والائتلافات

الهدف من الدرس: تعلّم كيف يمكن للعمل الجماعي ضمن شبكة أو ائتلاف أن يساعدنا لتحقيق التغيير.

يشمل بعض ما سنناقشه في هذا الدرس ما يلي:

- منافع العمل التعاوني؛
- تعريف الشبكات والائتلافات.

## منافع التعاون

تعلّمنا في الوحدة الثانية ما يلي:

← التعاون هو العمل مع شخص من أجل إنتاج أو ابتكار شيء ما.

← العمل الجماعي عبارة عن عمل نقوم به مع عدد من الأشخاص من أجل تحقيق هدف مشترك.

إذاً كيف ينطبق ذلك على ما نتعلّمه في هذه الوحدة حول المناظرة والحوار؟

## تعريف الشبكات والائتلافات

- الشبكات هي العلاقات التي يقيمها الأشخاص فيما بينهم ويقومون من خلالها بتبادل المعلومات، والأفكار، والموارد، والتجارب، والاهتمامات.
- الائتلافات هي الشراكات بين جهات فاعلة مختلفة تنسق العمل سعياً لتحقيق أهداف مشتركة.

بناءً على أهدافك قد تودّ أن تشكّل جزءاً من شبكة أو ائتلاف أو الاثنين معاً!

## نسج الشبكات



من شأن نسج الشبكات أن يحقق ما يلي:  
—يسهم في توسيع قاعدة حلفائك؛

—يسهم في بناء الجسور مع أصحاب الشأن الرئيسيين؛

—توسيع إمكانيات الوصول إلى الأدلة؛

—مساعدتنا على تبادل المعلومات واكتسابها وتلقّنها؛

—مساعدتنا على الوصول وإدماج الأصوات المختلفة.

بالعودة إلى الدرس السابع حول الحلفاء والخصوم:

- يمكن للإئتلافات أن تشكّل أداةً قويةً لتقوية الحلفاء وزيادة عددهم.
- التنافس ضدّ الخصوم.
- تدعيم الحجج لصالح قضيتك.
- زيادة عدد الأصوات التي تعمل على قضيتك وتدافع عنها وتوسّعها.



الإئتلاف الدولي لصحة المرأة



# فوائد الشبكات والائتلافات

ما هي بعض فوائد نسج الشبكات وتكوين الائتلافات؟



## تمرين جماعي: الجزيرة الخالية

3 عرائيس من الذرة  
خيمة  
مذياع  
قبعة  
مرآة  
رفش  
صندوق قوارير مياه  
عدة لوازم طبية

جبل  
مصباح كاشف  
ولاعة  
خرطوم حديقة  
أرجوحة شبكية  
بخاخ حشرات  
شبكة لصيد السمك  
مجداف  
سلم  
كيروسين





**YOUTH ACTIVISM FOR  
LEBANESE ACCOUNTABILITY**



YOUTH ACTIVISM FOR  
LEBANESE ACCOUNTABILITY

## المناظرة والحوار: الوحدة الرابعة بناء التوافق: الدرس الحادي عشر

## بناء التوافق

الهدف من الدرس: تزويد المشاركين بفرصة العمل عن طريق عملية صنع قرارات تشاركية.

يشمل بعض ما سنناقشه في هذا الدرس ما يلي:

- ما هو بناء التوافق؟
- ما أهميته؟
- تعريف النجاح؛
- ثماني مراحل لبناء التوافق.

## ما هو بناء التوافق؟

- بناء التوافق يعرف أيضاً بالعملية التشاركية لحلّ المشاكل.
- يسمح لمختلف أصحاب الشأن المعنيين بالقضية بالعمل معاً من أجل التوصل إلى حلّ مقبول من جميع الأطراف.
- بناء التوافق يعلمنا كيف نقدّم التسويات .

“A genuine leader is not a searcher for consensus but a molder of consensus.”

—Martin Luther King, Jr.



"القائد الحقيقي لا يبحث  
عن التوافق بل يصوغه".  
-مارتن لوثر كينغ جونيور

## ما أهمية بناء التوافق؟

- يعتبر بناء التوافق مهماً للأسباب التالية:
  - هناك مشاكل عديدة قائمة وتؤثر على مجموعات متنوعة من الأشخاص ذوي مصالح مختلفة.
  - يقدّم وسيلةً لصنّاع القرار، والمنظمات وحتى المواطنين للتعاون معاً على حلّ مشاكل معقدة.
  - يسمح لمجموعة متنوعة من الأشخاص من المساهمة في عمليات صنع القرار.
  - يسهم في بناء فهم متبادل وإطار عمل لإيجاد حلّ.
  - يساعد المشاركين على استكشاف المكاسب المتبادلة بما أنّ الحلّ النهائي ليس بالضرورة أن تكون نتيجته أنّ الفائز يحصل على كلّ شيء.

# تعريف النجاح

## الإجماع

- تسعى معظم جهود بناء التوافق لتحقيق الإجماع في الحلّ النهائي.
- يتحقق الإجماع عادةً عن طريق التسوية والتفاوض.

## التسوية

- قد تسجّل ممانعات من بعض الأشخاص الذين يعتقدون أن مصالحهم ستتحقق من خلال مقاومة الاتفاق المطروح.
- من المقبول أن يفضي مجهود بناء التوافق إلى القبول بالاتفاق الأوسع الأقرب قدر الإمكان إلى تلبية مصالح كلّ أصحاب الشأن.



## ثمانى مراحل لبناء التوافق

1. تحديد القضية التي تؤدّ المجموعة بناء التوافق في الآراء حولها؛
2. التأكد من وجود الأشخاص المناسبين في الغرفة لخوض النقاش؛
3. تصميم عملية تتميز بجدول زمني واضح ومعقول ينجم عنه قرار بشأن القضية؛
4. القيام بعملية شاملة لتحديد المشكلة وتحليلها؛
5. تحديد وتقييم الحلول البديلة؛
6. صنع القرار؛
7. الموافقة على الاتفاق؛
8. تطبيق الاتفاق.

# تمرين: بناء التوافق





**YOUTH ACTIVISM FOR  
LEBANESE ACCOUNTABILITY**