

بسم الله الرحمن الرحيم

در ایام بروز فتنه ها و اغتشاشات چگونه مناظره کنیم و چه بگوییم؟؟؟

### آدرس اینترنتی مطالب

در این ایام نیاز است در دو حوزه توانمندی کسب گردد.

حوزه اول، حیطه دانش و اطلاعات است، به این معنا که مباحثه کننده به لحاظ محتوا و داده دارای اطلاعاتی دقیق و به روز باشد.

حوزه دوم که در این ایام معمولاً مغفول مانده است اما از نظر اهمیت کمتر از مورد قبل اثر گذار نیست، حوزه مهارت مباحثه و مناظره می باشد با این بیان که اگر فرد دارای عمیق ترین و وسیع ترین سطح محتوایی باشد لکن در حوزه مهارت سخنوری از سطح مطلوب بیان و گفت و گو برخوردار نباشد بشدت از میزان اثرگذاری وی کاسته خواهد شد.

بنابراین دانش افزایی در هر دو حوزه امری بدیهی و ضروری می باشد.

در غالب موارد محتوای مورد نیاز برای بحث و گفت و گو در فضای مجازی و در بولتن های خبری قابل اصطیاد میباشد لکن مباحث مهارتی به شدت مغفول مانده و چه بسا باحثی بر حقی که با کوهی از اطلاعات به دلیل عدم آشنایی با مهارت سخنوری در مواجهه با فرد متخاصم نتواند عملکرد مطلوبی را به منصفه ظهور برساند و چه بسا خصم کم دانشی که به دلیل سخنوری بتواند عالمی را در میدان بحث بر زمین بزند.

قبل از ورود به بحث و مناظره نیاز است انسان میدان بازی را برای خود تشریح کند.

باید توجه داشت که مخاطب چه کسی است. آیا ناظر بیرونی حضور دارد؟

فضا چگونه است؟ در یک تاکسی گفت و گو صورت می پذیرد یا در یک میتینگ دانشگاهی یا در یک مغازه ابزار فروشی؟

گاهی ممکن است بحث در درون یک خانه و سر سفره شام صورت گیرد.

باید توجه داشت رابطه مناظره کنندگان با هم چگونه است؟

آیا از یک قوم و ریشه و فامیل هستند یا اینکه رهگذرانی ناآشنا یا همکلاس  
هایی نا همگون؟

همه اینها در نوع ورود و خروج به بحث ها موثر خواهد بود.

بنابر این گام اول مباحثه و مناظره مخاطب شناسی می باشد.

و گام دوم ، درک درست میدان بحث و مناظره است.

قبل از ورود به بحث مخاطب شناسی باید یک نکته مهم در رابطه با میدان  
بحث را متذکر شد.

شما باید میدان بحث را ایجاد کنید؛ در میدان بحث دیگران بازی نکنید.  
یکی از بزرگترین مشکلات مباحثات ما این است که در میدان بازی دیگران  
دست و پا میزنیم. میدانی که قواعد را آنها نوشته اند و هنجارها را آنها  
تعریف کردند.

قبل از ورود به بحث یک الگوی محتوایی را در ذهن خود داشته

باشید الگوی که قبلا در مورد جوانب آن مطالعه کرده اید و بعد از

چند جمله و چند عبارت سعی کنید بحث را به زمین بازی از پیش

تعریف شده خود سوق دهید، توجه داشته باشید که مخاطبان شما

امروزه مخاطبانی هستند که توسط رسانه های معاند در یک زمین بازی

از پیش تعیین شده با سوال ها و جواب های مشخص در حال زندگی

هستند.

پس لازم است شما نیز یک سیر محتوایی مشخص و از پیش تعیین شده  
داشته باشید که به تمام جوانب آن مسلط اید و بعد از ورود به بحث و کمی  
کلنجار با مخاطبان آنها را به میدان مطالب خود سوق دهید آنگاه شما  
میدان دار هستید و شما در موضع قدرت هستید و خصم شما در موضع  
ضعف.

از موضع انفعال وارد بحث نشوید، فعالانه بحث کنید، پرسشگری را شما  
شروع کنید، حتی اگر با پرسش طرف مقابل روبرو شدید تلاش کنید با  
سوالات خود سوال او را جواب بدهیم تا او در موضع جواب و ضعف قرار  
بگیرد.

یکی از مشکلات اصلی در مباحثات ما این است که معمولاً ما در مقام پاسخگویی به شبهات هستیم.

پاسخگویی بسیار سخت تر از شبهه سازی است، گاهی یک شبهه پنج کلمه ای جوابی ۵ صفحه ای می خواهد. بنابراین شما سوال کنید، چالش را شما ایجاد کنید، میدان بازی را شما تعریف کنید و دیگران را در مقام پاسخگویی و دفاع قرار دهید.

سوال های پی در پی در جوانب جوابهای خصم خود ایجاد کنید، یکی از اصلی ترین ارکان مناظره این است که زمین بازی را شما تعریف کنید.

بدانید برای برخی شبهات هرگز جوابی وجود ندارد، مثلاً شبهه معروف «کار خودشونه» هرگز قابل پاسخگویی نیست، چون در حماقت انسانها هرگز انتهای وجود ندارد و هر آن چیزی که در جواب این شبهه گفته شود میتواند بعد از آن یک «کار خودشونه» گفت و روز از نو و روزی از نو.

بنابر این بجای پاسخگویی سوال پرسید. مثلاً چه کسی منابع مالی جنبش حاضر را تامین میکند؟ چرا به انسان های فرهیخته اجازه میدان داری در اغتشاشات اخیر را نمی دهند؟ چه تضمینی وجود دارد که اگر حرکت به نتیجه رسید کسانی که امروز اجازه به فرهیختگان ندادند بعد از پیروزی به آنها اجازه بدهند؟ چه کسی هزینه سرسام آور شبکه های خارجی را تامین میکند؟ کدام کشور از تحریم نفت ایران ثمره میبندد؟ عربستان! اینستاگرام چه سودی از نرم افزار خود می برد وقتی یک ریال از ما نمیگیرد؟ چه چیز میفروشد؟ اطلاعات ما را؟ و... شما سوال کننده باشید و میدان دار.

### مخاطب شناسی:

اگر شما با مخاطب خود رابطه و حلقه عاطفی دارید هرگز از مجادله و روش اسکات خصم (خفه کردن دشمن) در مباحثات استفاده نکنید زیرا حتی اگر در این بحث کوتاه مدت به پیروزی هم برسید باز هم به دلیل از بین رفتن رابطه عاطفی، پیروزی واقعی را از دست داده اید. اگر جایگاه شما حق است دور شدن خصم از شما به معنای دور شدن یک فرد از حرف حق خواهد بود، بنابراین با جدال و درگیری افراد را از حق دور نکنید،

بدون تعصب بحث کنید و بگذارید مخاطب طعم حق طلبی شما را بچشد و سپس او را از جام شیرین حقایق بهر مند کنید.

نیاز نیست همه جا بحث کنید، گاهی خوش اخلاق باشید و به آرامی از کنار یک مناظره عبور کنید، اگر جراحی بلد نیستید کالبد فکری یک انسان دیگر را نشکافید.

پیامبر اسلام دینی از جنس عقل و معجزه ای از جنس کتاب و برهان آوردند اما همواره در طول حیات با برکت خویش مشهور به حسن خلق و مهربانی بودند و جذابیت خلقی پیامبر توده ها را بیشتر به خود جذب مینمود و استدلال و برهان قدرتمند ایشان کمر اندیشه های تاریک را خرد می نمود.

توجه داشته باشید نیاز نیست در همه مناظرات فرد قانع شود گاهی همین که به سکوت فرو برود کافیهست. مثلاً در یک مغازه که چهار نفر حضور دارند اگر یک نفر درگیر بحث با شما میشود اما سه ناظر بیرونی در حال رویت این بحث هستند ضرورتاً نیازی نیست همه آنها اعتراف به حقانیت شما کنند. گاهی یک بیان جدلی می تواند بحث را به مسیر درست تری هدایت کند زیرا فرق است میان جلسه برهان و میدان جدل.

## در علم منطق با توجه به مواد استفاده شده در گفتار ۵ صنعت برای بیان مقصود معرفی می گردد:

۱. جَدَلٌ یا مُجَادَلَه، استدلالی است که از قضیه های مشهور یا مورد قبول مخاطب تشکیل می شود، و برای قانع سازی طرف مقابل به کار می رود.

ساده ترین نوع جدل این است که دیگری را با پرسش های پی در پی و متعدد روبه رو کنیم، به طوری که سرانجام او به تناقض گویی بیفتد و محکوم شود. در این مبارزه کسی که بتواند از پذیرفته های طرف مقابل بهره گیرد و او را به بن بست بکشانند، پیروز می شود.

بهترین روش در غالب موارد همین روش جدلی می باشد با سوالاتی کوتاه و مکرر مخاطب را در موضع ضعف قرار داده و او را مجبور

به پاسخ گویی می نمایم و از آنجا که مخاطب ما حق نیست در ناحق گویی به تناقض خواهد افتاد.

توجه به این نکته بسیار اهمیت دارد که در بیان جدلی هدف فقط اعتراف و تسلیم مخاطب است که در اغلب موارد که مباحثه شما ناظر بیرونی دارد همین مقدار از ورود به بحث کفایت می کند.

نیاز نیست در یک فروشگاه که ۶ نفر مخاطب بیرونی حضور دارند و نهایت ۱۰ دقیقه زمان برای گفت و شنود وجود دارد برای مخاطب خود برهان های عمیق فلسفی بیان نمایید، همین مقدار که یک همدلی و اعتراف و تسلیم از مخاطب مستقیم دریافت شود، خود فرد و ناظران آرام گرفته و از هیجانانگیزان کاسته خواهد شد، پر واضح است که در ده دقیقه مباحثه سرپایی نمی توان کسی را به هدایت محض یا ضلالت آشکار سوق داد.

۲. خطابه: روشی است که به وسیله آن می توان مردم را نسبت به چیزی که انتظار تصدیق آن می رود در حد امکان قانع ساخت. گاهی نیاز است افزون بر الزام دیگران به پذیرش یک مطلب، به لحاظ درونی نیز اقناع شان ساخت. روشی که متکفل این امر خطیر است، نزد منطقدانان به خطابه مشهور است.

گرچه غرض در جدل و خطابه هر دو غلبه بر دیگران است، لیکن با این تفاوت که در خطابه غلبه صرف مراد نیست، بلکه افزون بر آن گفته های گوینده باید در عمق جان مخاطب نیز نفوذ کرده و او را قانع سازد.

برای ایراد یک خطبه قرا شما نیاز دارید که مخاطبان هم گن و گوش های شنوایی را در مقابل داشته باشید و در اکثر موارد شما در گفت و شنود های سیاسی و اجتماعی چنین مخاطبی ندارید و مخاطبان شما در مقام خصم قرار گرفته و مباحثه از آرامشکافی برخوردار نیست.

پس اگر در جمع فامیل از اعتبار کافی برخوردار هستید می توانید خطبه خوانی و سخنوری را پیش بگیرید ، اما بدانید در غالب موارد چنین مجالی را نخواهید یافت.

۳. شعر در علم منطق، سخنی که سبب تأثر روحی دل خواه در مخاطب می شود البته کمی با تعریف شعر در ادبیات تفاوت دارد.

غالب استفاده این صنعت در جمع های مذهبی و هیئات دینی می باشد ، استفاده درست و بهنگام از این روش در یک هیئت مذهبی می تواند اثری معادل صد برهان بر مخاطب داشته باشد.

بنابراین با توجه به کیفیت مخاطب می تواند هر یک از این صنایع را بکار برد.

گاهی بکار گیری یک بند ادبی در یک گفت شنود با مخاطب مذهبی یا در یک هیئت می تواند قلب ها را بیشتر از چند برهان فلسفی به حقایق نزدیک بنماید زیرا معمولاً مخاطبان تخصصی **برهان های مخفی در نهان و فطرت خود دارند که با یک حس آمیزی مطلوب می توان این برهان ها را از درون مخاطب به جوش افکند.**

۴. مُغالطه، سَفَسَطَه یا مَغَالِطَه ؛ که جزئی از برهان است که به طور قابل اثباتی در آن ایراد وجود دارد. مثلاً: در باز است و باز هم نام پرنده ایست پس در پرواز میکند!

این نوع قیاس فاسد است و به نتیجه صحیح نمیرسد و فساد آن یا از جهت ماده است یا صورت و یا هر دو.

شناخت مغالطه و انواع آن به شدت مهم تر است ، گاهی در یک مباحثه خصم شما با مغالطه های ظریف دام هایی را برای شما می گستراند که رها شدن از آنها غیر ممکن است.

و گاهی شما نیاز است با ایجاد مغالطه ظریف خصم بی ادب را خاموش کنید تا دیگر مخاطبان شما از گفتار حق شما بهرمنند گردند.

در یک فرمول کلی و جامع برای رهایی از دام مغالطات لازم است سه دستورالعمل را در مباحثات خود مد نظر قرار دهید.

۱. اگر مباحثه عمیق شد حتماً معنا و مفهوم و مراد مخاطب را به طور شفاف و درست از او مطالبه کنید، نگذارید با مبهم گویی میدان بحث را در اختیار بگیرد اگر از کلمه ای مثل آزادی استفاده کرد از او بخواهید به طور شفاف آزادی را معنا کرده و چند مثال از آن را بگویید کلمه آزادی شامل حق آزادانه در کشتار افراد بی گناه می شود و همچنین شامل حق همجنس بازی می شود و همچنین شامل حق آزادی اندیشه و حق طلبی نیز می شود، کدام آزادی مراد است و چه کسی حدود آن را مشخص می کند؟ سازمان ملل یا خداوندگار عالم؟؟؟ اگر سازمان ملل حکم فرماست آیا مخاطب شما حق آزادی جنسی را به فرزند ۱۸ ساله خود می دهد که مهمانی از جنس مخالف را در اتاق خواب خود میزبانی جنسی کند؟

۲. به شدت از ورود عناصر خارجی به محیط بحث جلوگیری کنید مثلاً اگر در گفتار گوینده علاوه بر سخن، پوزخند یا فریاد یا توییح دیده شد به او تذکر بدهید که در بیان مباحث خود فقط صحبت کند، اصطلاحاً ادا و نمایش بازی نکند و همچنین توجه بسیار به یک مخاطب پر جنجال و نادیده گرفتن شما و یار گیری بیرونی و هرگونه خروج از جریان بحث دو نفره از شایع ترین نوع مغالطات بیرونی می باشد.

بنابراین از ورود هر عنصر بیرونی که می تواند در جریان بحث شما اثر منفی بگذارد جلوگیری کنید و فوراً تذکر بدهیم.

۳. شفاف و کوتاه سخن بگویید و شفاف و کوتاه پاسخ بخواهید هرگز اجازه اطاله کلام و خروج از موضوع را ندهید.

پافشاری کنید تا در زمین شما و در موضوع شما پاسخ داده شود و به زمین و میدان بازی خصم نروید زیرا در دام مغالطات اسیر می شوید. مثلاً: اگر سوالی پرسید بگویید فعلاً جواب سوالم را بده بعد ادامه بحث... و از این امر کوتاه نیاید تا بحث شاخه شاخه نشود.

با توجه به اینکه اقسام مغالطه بسیار زیاد است با توجه به همین سه موضوع می‌توانید از غالب مغالطات در امان بمانید و مباحث را در جریان درست خود پیش ببرید. و حتی اگر خودتان نیز در دام گروهی افتادید که نیاز به مغالطه دارد می‌توانید از همین سه روش استفاده کنید.

۵. برهان، قیاسی است که مقدمات آن منحصرأً از قضایای یقینی یا یقینیات (محسوسات، تجربیات، اولیات و متواترات) یا از قضایایی که در تحلیل منتهی به یقینیات شود، تألیف شده باشد. بنابراین قیاس برهانی، قیاسی است که هم صورت و هم ماده آن هر دو در نهایت اتقان است، بنابراین نتیجه‌اش کاملاً قابل اعتماد است و در آن مجال تشکیک نیست. و دونوع دارد: انی. و لمی.

برای استفاده از برهان ابتدا شما نیاز به مخاطبی برهان پذیر دارید. در مباحثات خیابانی اکثر مخاطبان در جریان مباحثات برهان پذیر نیستند یعنی به دنبال مطلب حق نیستند، استفاده از برهان قلب سلیم می‌خواهد و محیط آرام.

در محیط پر تنش نمی‌توان از برهان و استدلال استفاده نمود بنابراین بهتر است بعد از کمی بیان جدلی و در دست گرفتن مسیر بحث و مناظره و کلاس کم کم شروع به بیان برهانی کنید زیرا دلها و قلب‌ها همراه شما شده‌اند و اینک می‌توانید براهین فطری و فلسفی و براهین حقانیت خود را با آرامش بیان کنید.

استفاده از برهان و روش برهانی در آغاز کلام در مقابل مخاطب کم صبر و کم دانش شما را به ذلت می‌کشاند.



مثال مشهور داستان عالمی است که به روستای پدری خود بازگشت، ملای محلی آن دیار که جای خودش را تنگ میدید برای به ذلت کشاندن آن عالم حقیقی در جمع روستاییان از او پرسید می توانی یک «مار» بنویسی و آن عالم یک کلمه «مار» نوشت. سپس آن ملای محلی نقاشی مار را کشید و بعد از مردم عوام و کم دانش روستا پرسید کدام یک مار است و همه نقاشی مار را تصدیق نمودند، در واقع آن ملای محلی انسان آگاهی بود و میدانست مخاطب او سواد و دانش ندارد پس یک زمین بازی در حد توان و دانش آنها درست کرد و در این میدان عالمی را به ذلت کشاند.

در اکثر مباحثات ما ناظر بیرونی اسیر مغالطات کلامی می شود و به دنبال برهان نمی گردد پس دقت نظر داشته باشید.

<https://ahsanolkalam.blog.ir>

آدرس اینترنتی این مطلب