

تون مناظره





فنون مناظره

دکتر شروین وکیلی

عنوان: فنون مناظره

نویسنده: دکتر شروین وکیلی

ویرایش: بهنوش عافیت‌طلب

صفحه‌آرایی و نقاشی: افشین می‌آبادی

جهاد دانشگاهی دانشگاه تهران

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۱۳۳-۱۰۹-۱

چاپ اول: بهار ۱۱۳۹۳



شیوه نامه

کتابی که در دست دارید هدیه ایست از نویسنده به مخاطب. هدف غایی از نوشته شدن و انتشار این اثر آن است که محتوایش خواننده و اندیشیده شود. این نسخه هدیه ای رایگان است، بازپخش آن هیچ ایرادی ندارد و هر نوع استفاده ی غیرسودجویانه از محتوای آن با ارجاع به متن آزاد است. در صورتی که تمایل دارید از روند تولید و انتشار کتابهای این نویسنده پشتیبانی کنید، یا به انتشار کاغذی این کتاب و پخش غیرانتفاعی آن یاری رسانید، مبلغ مورد نظرتان را به حساب زیر واریز کنید و در پیامی تلگرامی (به نشانی @sherwin_vakili) اعلام نمایید که مایل هستید این سرمایه صرف انتشار (کاغذی یا الکترونیکی) چه کتاب یا چه رده ای از کتابها شود.

شماره کارت: 6104 3378 9449 8383

شماره حساب نزد بانک ملت شعبه دانشگاه تهران: 4027460349

شماره شبا: IR30 0120 0100 0000 4027 4603 49

به نام: شروین وکیلی

همچنین برای دریافت نوشتارهای دیگر دکتر شروین وکیلی و فایل صوتی و تصویری کلاسها و سخنرانی هایشان می توانید

تارنمای شخصی یا کانال تلگرامشان را در این نشانی ها دنبال کنید:

www.soshians.ir

(https://telegram.me/sherwin_vakili)

فنون مناظره

دکتر شروین وکیلی



فهرست (شماره‌ی صفحه‌ها در چاپ کاغذی و نسخه‌ی الکترونیکی متفاوت است)

۱. دیباچه ۸
۲. پیش درآمد ۱۱
۳. برنده-برنده بازی کنید ۱۲
۴. اخلاقی بازی کنید ۲۲
۵. بر سر واقعیت‌ها رقابت کنید، نه علامت‌ها ۲۵
۶. ادب را رعایت کنید ۳۱
۷. مبارزه کنید، دعوا نکنید ۳۴
۸. مناظره شکلی از هنرهای رزمی است ۳۸
۹. چند قاعده در مناظره (خوب گفتن و خوب شنیدن) ۴۳
- تمرین (۱) ۵۲

۵۸	تمرین (۲).....
۶۶	تمرین (۳).....
۶۹	۱۰. گشایش بحث
۷۵	تمرین (۴)
۸۰	۱۱. لحن و زبان در مناظره
۸۴	۱۲. اندیشیدن دیالکتیک
۸۶	تمرین (۵)
۹۷	تمرین (۶)
۱۲۰	چند پرسش

دباجه

کتابی که در دست دارید، شکلی تکامل یافته از متنِ یک کارگاه دانشجویی است، که در بهار سال ۱۳۹۲ در دانشگاه تهران برگزار شد. در این تاریخ مسابقه‌ی کشوری مناظره‌ی دانشجویی در جریان بود و من در آن وظیفه‌ی اجرای کارگاه «فنون مذاکره» و داوری یکی از رقابت‌ها را بر عهده داشتم. جریان کارگاه طبق معمول با حضور پر جنب و جوش دانشجویان پیش رفت و بعد هم مسابقه را داشتیم و همه چیز ختم به خیر

شد. بعد، خبردار شدم که جهاد دانشگاهی قصد دارد محتوای آن را به شکل کتابی منتشر کند، و هرچند ساختار کارگاه برای چنین قالبی طراحی نشده بود، از آن استقبال کردم. چرا که خود این کتاب را یکی از دستاوردهای فن مقدس مکالمه و مناظره یافتم.

این کتاب در واقع نویسنده‌ی یگانه‌ای ندارد. بحثها در کارگاهی پیش می‌رفت که دانشجویانی جسور و پرسشگر در آن حضوری پررنگ داشتند و مسیر گفتگو را تعیین می‌کردند، و راستش بخشی بزرگ از آنچه که گفته شد، فی‌البداهه بود و در جریان پرسش و پاسخ‌ها شکل می‌گرفت. وقتی قرار شد محتوای کارگاه به کتاب تبدیل شود، این روند گفتگومدار کتاب همچنان تداوم یافت. نسخه‌ی پیاده شده‌ی کارگاه به زبان محاوره‌ای بود و ساختاری مستندگونه داشت که از نظم و ترتیب کتاب و متن نوشتاری دور بود. پس خانم بهنوش عافیت‌طلب مسئولیت تبدیل کردن‌اش به متنی «کتابی» را بر عهده گرفتند. همچنین آقای افشین

می‌آبادی کارِ طراحی‌ها و صفحه‌آرایی کتاب را در دست گرفت. به تعبیری گفتگویی که در آن کلاس با دانشجویان شروع شده بود، در جریان همکاری با این دو دوست گرامی استمرار یافت و به این شکل بود که آن متن گزارش‌گونه‌ی نخستین به کتابی دگردیسی یافت که می‌بینید.

گفتگو با دیگری، در آن سایه روشنِ پرابهامی که نوسانی میان موافقت و مخالفت وجود دارد، شالوده‌ی افزون شدن بر بینایی و عمیق‌تر شدنِ خرد است. فنِ ادامه دادنِ گفتگو در شرایطی که آرای و اگر وجود دارد، و قصد رعایت اخلاق و احترام به دیگری‌ای که متفاوت و گاه متضاد با ما فکر می‌کند، کیمایی است که گاه خطاهای خودمان را رفع می‌کند، و گاه مخالفت دیگری را به موافقت بدل می‌نماید. اما همواره مهر می‌آفریند و دوستی می‌زاید.

بدان امید که همه‌مان این فن دیرینه و سودمند را مدام تمرین کنیم.

پیش درآمد

زمانی که اختلاف نظرها عمومی می‌شود، مثلاً دو نفر که می‌خواهند بر سر معامله‌ای تجاری یکدیگر را قانع کنند، یا دو نفر که در مورد موضوعی اختلاف نظر دارند و بحث می‌کنند، از ترفندهایی استفاده می‌کنند که در بسیاری از مواقع نسبت به آن آگاهی ندارند. ما معمولاً ترفندهایی را به کار می‌بریم و بر مبنای چیزهایی داوری می‌کنیم که خود از آن بی‌خبریم. در نهایت آنچه می‌بینیم این است که یک نفر پیروز شده و دیگری شکست خورده است، در حالی که اتفاقاتی در پس آن رخ داده است.

تلاش من این است که در زمانی کوتاه مهارت‌هایی به شما آموزش بدهم که نه تنها در مناظره بلکه در سایر موارد دیگر نیز، در طول زندگی، برایتان سودمند باشد، چراکه مکالمه و زبان چیزی است که هر روز با آن درگیر هستیم و مهارتی است که یادگیری آن لازم است.

۱. برنده-برنده بازی کنید

چیزی را که اکنون می‌گویم جدی بگیرید: واقعیت نخست این است که «چیرگی» با «سلطه» متفاوت است. زمانی که با دیگری وارد بازی می‌شویم «برنده» و «بازنده» داریم. یک نفر می‌تواند یکی از این دو حالت را داشته باشد: یا برنده باشد و یا بازنده. در بازی ممکن است (۱) من برنده شوم، دیگری بازنده، (۲) من بازنده

شوم، دیگری برنده، (۳) من بازنده شوم، دیگری هم بازنده، و (۴) من برنده شوم و دیگری هم برنده. پس چهار حالت ممکن است رخ دهد.

این چهار حالت الگوی کلی کنش متقابل آدم‌هاست؛ به این معنی که برای هر دو نفری که وارد بحث می‌شوند، در هر لحظه، یکی از این چهار حالت رخ می‌دهد. این حالت‌ها پویاست و تثبیت شده نیست. نمی‌توانیم از پیش تعیین کنیم و به دیگری پیشنهاد بدهیم که او هم وارد کنش متقابل برنده-برنده شود و مطمئن باشیم که از آن پس همواره با آن شخص برنده-برنده بازی خواهیم کرد. نمی‌تواند به این شکل باشد، زیرا همه دوست دارند برنده باشند، همه در پی به دست آوردن چیزهای خوب هستند، چیزهایی مانند اسم و رسم، دانش و یا قدرت اجتماعی.

در مناظره همواره دو گروه هستند که به طور مشخص گروهی برنده و گروه دیگر بازنده می‌شود. تقریباً در تمام موارد به همین ترتیب است. اما اشکال کار اینجاست که ما همیشه در محوری بازی می‌کنیم که یک سر آن من برنده است و دیگر برای مان اهمیتی ندارد، در آن سر، دیگری بازنده شود. بازنده شدن دیگری مهم نیست، اما من حتماً باید برنده شوم. طبیعی است که طرف مقابل نیز همین نظر را دارد.

همان‌طور که گفتیم در بازی معمولاً یک نفر برنده و دیگری بازنده می‌شود. اگر یک نفر همواره برنده شود و دیگری مدام ببازد ماجرا تبدیل به یک الگوی تکرارشونده می‌شود؛ یعنی فرد برنده به بردن و فرد بازنده به باختن عادت می‌کند. این قضیه در مورد افراد مختلف متفاوت است. من ممکن است در مقابل فردی که قوی‌تر از من است بازنده-برنده بازی کنم؛ یعنی عادت کنم که در برابر او ببازم، و در عوض در مقابل فردی که

ضعیف‌تر از من است برنده-بازنده بازی کنم، به این معنی که حق او را زیر پا بگذارم؛ در حالی که اجازه می‌دهم فرد قوی‌تر حق من را بخورد. آیا این الگو برایتان آشنا نیست؟

این محور محوری معیوب است. علمی وجود دارد که این مسائل را بررسی می‌کند. در آنجا قاعده‌ای داریم که در آن دیر یا زود دو سر محور بازنده می‌شود. زمانی که دیگری می‌بیند من در حال برنده شدن هستم کاری می‌کند که من هم ببازم. برعکس آن هم صادق است؛ یعنی زمانی که من ببینم طرف مقابل دارد برنده می‌شود به هر کاری دست می‌زنم تا او هم بازنده شود. در نتیجه هم من و هم دیگری هر دو بازنده می‌شویم؛ به عبارت دیگر، در این قاعده محور برنده-بازنده خیلی زود تبدیل به بازنده-بازنده می‌شود.

قاعده‌ی دیگری که وجود دارد این است که **الگوی بازنده-بازنده الگویی شکننده است**. بازی‌ای که در آن هر دو بازنده شوند ادامه پیدا نمی‌کند. برای روشن شدن مطلب میانگین زمانی را که دو نفر با هم دوست

هستند در نظر بگیرید. واحد کمی دوستی دو نفر در زمان چقدر است؟ ماه؟ سال؟ قاعداً دقیقه نمی‌تواند باشد. زمانی که دو نفر با هم دوست هستند یعنی بازی بینشان برنده-برنده است. برنده-برنده پایدار است، اما بازنده-بازنده ناپایدار است. این دو الگو تثبیت شده نیست و نوسان می‌کند. بازنده-بازنده می‌تواند تبدیل به برنده-برنده شود و برعکس آن هم ممکن است رخ دهد. مثالی که می‌توانیم برای بازنده-بازنده بیاوریم کتک کاری خیابانی است. چنین اتفاقی معمولاً چقدر طول می‌کشد؟ واحد زمانی دعوا چقدر است؟ سال؟ ماه؟ روز؟ ساعت؟ دقیقه؟ چند مورد دعوا تا کنون دیده‌اید که بیشتر از چند دقیقه طول بکشد؟

دانشجو: دعوایی که حالت فیزیکی نداشته باشد ممکن است حتی سال‌ها ادامه پیدا کند، مثل دعواهای

خانوادگی.

بله، اما اینجا بحث در مورد دعوایی است که جدی نباشد، مانند دو نفری که روبه‌روی هم به همدیگر ناسزا بگویند یا همدیگر را بزنند. این معمولاً در حدّ چند دقیقه است. هرچند ممکن است شما فکر کنید افرادی هم هستند که زندگی‌شان از راه دعا با دیگران می‌گذرد که البته استثناست!

دانشجو: دعا و کشمکش ممکن است بین کشورهای مختلف نیز رخ دهد که در نهایت تبدیل به جنگ می‌شود.

دقیقاً. این الگوی کلی کنش متقابل هر دو سیستمی است که دارای منافع مشترک‌اند. داشتن منافع مشترک ویژگی لازم آن است. به عنوان مثال دو کشوری که بر سر مجموعه‌ای از منابع، مانند معادن و بندرگاه‌ها، کشمکش دارند از همین الگو پیروی می‌کنند، زن و شوهر، دو شرکت، دو همسایه، دو قبیله... همه از همین الگو پیروی می‌کنند.

دانشجو: مسلماً این الگوی درستی نیست و حتماً نقطه‌ای وجود دارد که در آن هر دو طرف به ثبات

برسند.

بله، همین‌طور است. ما می‌خواهیم مسئله را ساده می‌کنیم، زیرا موضوع مورد بحث اکنون «مناظره» است.

واقعیت امر این است که در یک شبکه می‌تواند n بازیگر وجود داشته باشد که می‌توان همه را دو به دو تعریف

کرد. می‌توان برای آن‌ها ماتریس کشید و از جمع آن‌ها به یک نقطه‌ی تعادل رسید که به آن نقطه‌ی تعادل

نش (Nash equilibrium) یا نقطه‌ی کوری (Curie point) می‌گویند. با استفاده از آن می‌توان پیش‌بینی

کرد که مثلاً دو شرکتی که با هم کار می‌کنند احتمالاً در آینده چه وضعیتی دارند. احتمالاً همدیگر را

نمی‌گشند و این که با هم ازدواج کنند هم بعید است! این دو شرکت همکاری خود را ادامه خواهند داد و سمت حرکتشان را می‌توان تا حدودی پیش‌بینی کرد.

چیزی که می‌خواهم بگویم و پیشنهاد مؤکد من است و می‌تواند به عنوان یک اندرز و مهم‌ترین جمله‌ی این کارگاه باشد این است که برنده-برنده بازی کنید. **تنها بازی موفق بازی برنده-برنده است.** سه الگوی دیگر همگی ناموفق‌اند. بعضی از آن‌ها ذاتاً و مشخصاً ناموفق‌اند، مثل بازی بازنده-بازنده و بازنده-برنده که در هر دو شما بازنده‌اید. ممکن است تصور کنید بازی برنده-بازنده موفق است چون شما برنده شده‌اید، اما باید بدانید حتی اگر شما هم برنده باشید، زمانی که طرف مقابل بازنده است، دیر یا زود، بازی تبدیل به بازنده-بازنده می‌شود و شما دوباره خواهید باخت. سعی کنید این سه الگو را به هیچ وجه بازی نکنید.

دانشجو: اگر ما بخواهیم برنده-برنده بازی کنیم و طرف مقابل نخواهد چه کار کنیم؟

در مناظره کسی که برنده-برنده بازی می کند قوی تر است. اصلاً به این معنی نیست که ساده لوحانه بازی کنید یا بگذارید طرف مقابل به شما صدمه بزند. اگر دیگری با شما برنده-بازنده بازی کرد، جلوی صدمه را بگیرید، می توانید یک جایی کنش متقابل را با او قطع کنید. نقطه‌ای را نگه دارید که می توان در آن برنده-برنده بازی کرد.

دانشجو: در شرایطی نمی توان وارد بازی نشد، مانند زمانی که کشوری به ما حمله کرده است.

بله در مواردی نمی توان از ورود به بازی شانه خالی کرد، نمی توان گفت «من در این بازی شرکت نمی کنم» که البته به ندرت پیش می آید و شرایط کمیابی است. معمولاً وقتی افراد یا گروه‌هایی با هم درگیر می شوند، می توان از این سه الگو پرهیز کرد، به ندرت پیش می آید که نتوانند. مثلاً در درگیری‌های خیابانی کسانی که با هم درگیر می شوند به سادگی می توانند از دعوا پرهیز کنند و کنش متقابل را قطع کنند. به ندرت پیش

می‌آید که کسی با قمه دنبال دیگری بیفتد تا دیگری مجبور شود حتماً با او وارد دعوا شود و یا حتماً پا به فرار بگذارد! معمولاً دعوایها به این شکل نیست؛ بنابراین اغلب می‌توان برنده-برنده بازی کرد و این چیزی است که من اکیداً پیشنهاد می‌کنم.

مناظره یعنی بحث بین دو نفر یا دو گروه، بحثی که در آن یکی برنده و دیگری بازنده می‌شود. ما تلاش می‌کنیم در این بازی ببریم، پس شکل ظاهری بازی برنده-بازنده است. پرسشی که اکنون پیش می‌آید این است که وقتی من می‌خواهم برنده شوم و طرف مقابل قرار است ببازد، مگر می‌شود در اینجا برنده-برنده بازی کرد؟

دانشجو: می‌توان به گونه‌ای بازی کرد که من برنده شوم اما فرد بازنده تحقیر نشود یا احساس شکست نکند.

چگونه؟ در ادامه توضیح خواهیم داد.

اخلاقی بازی کنید

«اخلاق» چیست؟ اخلاق قواعدی است که بر اساس آنها برنده-برنده بازی می‌کنیم. به این قواعد

اخلاق می‌گویند. به زمان‌هایی فکر کنید که احساس می‌کرده‌اید چیزی اخلاقی یا غیر اخلاقی است. چه

معیاری برای سنجش اخلاقی بودن رفتارها داشته‌اید؟

پرسش این بود که چگونه ممکن است من در مناظره برنده شوم و در عین حال رابطه‌ام با دیگری برنده- برنده باشد؟ برنده‌ی واقعی در حقیقت کسی است که اخلاقی بازی می‌کند. من چگونه می‌توانم کار خود را از لحاظ اخلاقی بودن یا نبودن نقد کنم؟

می‌خواهم از چارچوبی صحبت کنم که بتوانیم بر روی آن یک دستگاه اخلاقی بسازیم. دستگاه اخلاقی نیاز به تئوری دارد. ممکن است در سن شما وجدان به خوبی کار کند، اما هیچ تضمینی وجود ندارد که تا سی چهل سال دیگر نیز به همین خوبی کار کند. عادت کردن به امور وجدان را از کار می‌اندازد. پس ما نیاز به یک تئوری داریم تا بتوانیم در هر زمان و هر شرایطی کار خود را به لحاظ اخلاقی نقد کنیم. همان‌طور که گفتیم تعریف برنده شدن اخلاقی بازی کردن است. حال در مناظره چه باید کرد؟ آیا می‌توانم از نقطه‌ضعف دیگری برای به کرسی نشاندن حرف خود استفاده کنم؟ نظرتان چیست؟

دانشجو: بله می‌توانیم، به این ترتیب هم خودمان در آن زمینه به رشد می‌رسیم و هم طرف مقابل.

دقیقاً. آیا من می‌توانم از نقطه ضعف دیگری استفاده کنم بدون اینکه به او صدمه‌ای بزنم؟ آیا می‌توانم به گونه‌ای استفاده کنم که به او سودی هم برسد و متوجه اشتباه خود شود؟ البته سود بزرگ‌تر به خودم می‌رسد.

آیا می‌توانم با دیگری بحث کنم و در این بحث برنده شوم و در نهایت با هم دوست شویم؟ بله، می‌شود. آیا می‌توانم صاحب شرکتی باشم و با شرکتی دیگر در مناقصه‌ای شرکت کنم و برنده شوم، ولی با آن شرکت وارد همکاری شوم؟ آیا می‌شود در رابطه‌ی بین انسان‌ها، شرکت‌ها و یا کشورها یکی برنده شود، اما برنده-برنده بازی کند؟ بله، می‌شود.

بزرگ‌ترین دشمنان را در ذهن مجسم کنید. ببینید آیا می‌توانید با او برنده-برنده بازی کنید؟ فرض کنید با آن شخص سر از جزیره‌ای متروک درآورده‌اید و تنها انسان‌های زنده در آنجا شما هستید و زنده ماندنتان بسته به دیگری است. در اینجا قطعاً برنده-برنده بازی خواهید کرد. همیشه می‌توان چنین حالتی را فرض کرد.

۲. بر سر واقعیت‌ها رقابت کنید، نه علامت‌ها

دقت کنید که سیستم‌هایی که با هم وارد رقابت می‌شوند آنچه می‌خواهند به دست بیاورند معمولاً نمادین است و در جوامع انسانی یک علامت است. به عنوان نمونه دو شرکتی که با هم بر سر «پول» رقابت می‌کنند. دانشجو: شاید رقابتشان بر سر کیفیت برتر باشد.

آیا فکر می‌کنید شرکت‌ها واقعاً بر سر کیفیت برتر با هم رقابت می‌کنند؟ اگر این‌طور باشد که بسیار خوب است، ولی معمولاً رقابتشان بر سر پول است. معمولاً معیار برنده یا بازنده شدن برای شرکت‌ها میزان پولی است که به دست می‌آورند. اما پول چیست؟ پول به خودی خود چه معنایی دارد؟ پول یک علامت است، یک قرارداد عمومی است که همه آن را قبول کرده‌اند، اگر قبولش نکنند ارزشش افت می‌کند. تورم همین است، ارزش پول بستگی به باور مردم دارد و با تغییر آن کم و زیاد می‌شود. به نظر شما پول علامت چیست؟ کد چیست؟

دانشجو: ارزش کالا را نشان می‌دهد.

مردم با پول چه کار می‌کنند؟

دانشجو: پول رفاه می‌آورد.

وقتی صحبت از پول می‌شود پای منابع به میان می‌آید. منابع چهار دسته هستند: بقاء، لذت، قدرت و معنا. پول را می‌توانیم برای بالا بردن سطح بقایمان به کار ببریم، مثلاً خوراک و سرپناه تهیه کنیم؛ یا برای لذت آن را خرج کنیم، مثل خریدن فیلم، رفتن به تعطیلات؛ یا برای به دست آوردن قدرت، مانند پیدا کردن موقعیت خرید یک معدن که برایمان قدرت اجتماعی می‌آورد؛ و یا اینکه آنچه به دست می‌آوریم می‌تواند از جنس معنا باشد، ممکن است با پول معنا به دست بیاوریم. می‌توانیم از پول برای رفتن به یک کلاس استفاده کنیم و چیزی یاد بگیریم. یک مدل نظری وجود دارد که در آن این چهار چیز، یعنی بقاء، لذت، قدرت و معنا، مهم است. تمام رقابت‌ها بین افراد بر سر این چهار چیز است، به این معنی که افراد می‌خواهند شاد باشند، قوی باشند، معنا داشته باشند و زنده و سلامت هم باشند. همه خواهان این چهار چیز هستند و تمام خواسته‌های دیگر از این‌ها مشتق می‌شود. چیزهایی مثل پول و موقعیت اجتماعی علامت این‌هاست و خود این‌ها نیست.

به عنوان مثال، اگر من وارد این ساختمان شوم، شما از کجا متوجه می‌شوید که من چه موقعیتی دارم؟

مثلاً مدیرعامل هستم یا نظافت‌چی؟

دانشجو: از لباس‌هایتان

لباس من شبیه کیست؟

دانشجو: اگر مدیر باشید کت و شلوار می‌پوشید که دیگران متوجه شوند.

در حال حاضر فکر می‌کنید لباس من شبیه معلم‌هاست؟ یا شبیه یک استاد دانشگاه؟ شما از کجا متوجه

می‌شوید که من درس می‌دهم؟

دانشجو: از روابط متقابلی که با شما داریم.

کت و شلوار، یا هر علامت دیگری که به آن وصل می‌شود، خودِ آن چیز نیست، بلکه کُد آن است. ممکن است در یک ساختمان قدرت آبدارچی بیشتر از مدیر باشد، پس کُد لباس در اینجا لزوماً نشان‌دهنده‌ی قدرت نیست. افراد پول درمی‌آورند که شاد باشند و لذت ببرند، ولی همیشه به آنچه می‌خواهند نمی‌رسند.

گاهی ما بر سر منابع رقابت می‌کنیم و گاهی بر سر علامت‌ها و کدهایی که به آن منسوب می‌شود. برنده شدن در مناظره علامت است، علامت چیزی است و آن چیز از جنس معنا و قدرت است. کسی که در مناظره برنده می‌شود در چشم دیگران شخصیت قوی‌تر و معنای بهتری دارد. کسی که برنده می‌شود مستدل‌تر و اخلاقی‌تر است. همه‌ی این‌ها از جنس معناست. مناظره یک بحث فرهنگی است، بقا و لذت در آن اهمیتی ندارد؛ اینکه کدامیک از آن‌ها بیمارتر است و یا کدامیک در زندگی شادتر است مهم نیست. فردی که در مناظره پیروز می‌شود از نظر مشاهده‌کنندگان مشخصاً در حوزه‌ی معنا برتری خواهد داشت.

پس دقت کنید که بازی‌تان بر سر چیزهای واقعی باشد و نه علامت‌ها. در مناظره رقابت بر سر خودِ معناست و نه علامتِ آن. یک مثال دیگر در این مورد نمره و مدرک است، مدرک علامتی است که به معنا متصل می‌شوند. اگر فردی دارای مدرک دانشگاهی باشد لزوماً نشان‌دهنده‌ی این نیست که سطح معنای بالاتری دارد، بلکه به این معنی است که گد را به دست آورده است.

به خاطر داشته باشید زمانی که با دیگران وارد بازی می‌شوید، اگر می‌خواهید برنده-برنده بازی کنید، به خودِ آن امر واقعی نگاه کنید. در مناظره آن امر واقعی از جنس معناست، از جنس علامت نیست. در همه جا همین‌طور است؛ رقابت‌های واقعی همواره بر سر خودِ معنا، خودِ توانمندی، خودِ شادمانی و خودِ بقا و سلامتی است.

۳. ادب را رعایت کنید

یکی از قواعد مناظره رعایت ادب است. ادب یعنی احترام به طرف مقابل، یعنی احترام به انگاره‌ی دیگری. هر آدمی برای خود تصویری درست کرده است، تصویر او را محترم بشمارید. هیچگاه به خودِ فرد حمله نکنید، به آراء و عقاید و به روند استدلالش حمله کنید. همه چیز را تا می‌توانید نقد کنید، اما به فرد حمله نکنید. در روند استدلالی که دارید «تو» را پررنگ نکنید، روند استدلال را پررنگ کنید. دیگری موجود محترمی است که از او یاد می‌گیرید و به او یاد می‌دهید، پس باید در مقابل او مؤدب بود، حتی وقتی که او بی‌ادب باشد.

دانشجو: اگر طرف مقابل ادب را رعایت نکرد، آیا می‌توانیم در بحث، او را مخاطب قرار ندهیم و بدون توجه

به او تا آخر حرف خودمان را بزنیم؟

خیر، این کار را نکنید. در مناظره اگر طرف مقابل بی‌ادبی کند و شما مؤدب باشید به نفعتان است. اگر هنگامی که طرف مقابلتان صحبت می‌کند به او توجه نکنید و رویتان را به سمت جمع برگردانید، ممکن است محبوبیت جمعی تولید کند، اما ترفند خوبی نیست و من اگر داور باشم به آن نمره نمی‌دهم. بهتر است رو در رو صحبت کنید. اگر بی‌ادبی کرد، شما آرام باشید و مؤدب صحبت کنید. در مقابل یک آدم بی‌ادب می‌توان تا شش هفت دقیقه مؤدب بود!

خواجه نصیر طوسی دشمنی داشته است که بعد از خواندن کتابِ خواجه گفته «آن را گاوی نوشته است». خواجه نصیر در پاسخ به آن فرد چند دلیل می‌آورد و می‌گوید دوست عزیز خواجه نصیر شاخ ندارد و گاو شاخ

دارد، خواجه نصیر بر دو پا راه می‌رود و گاو بر چهار پا، بنابراین خواجه نصیر گاو نیست. پاسخ خواجه نصیر بسیار مؤدبانه و مستدل است. این یک نقطه‌ی قوت است. در این مواقع آرام باشید. البته در مناظره بعید است چنین اتفاقی بیفتد، اما به هر حال اگر در چنین شرایطی آرام باشید قطعاً برنده خواهید بود.

دانشجو: آیا منظور خواجه نصیر این بوده که به طرف بگوید تو آدم ابلهی هستی؟

خواجه نصیر مستقیماً نمی‌گوید تو ابلهی، ولی رفتارش به گونه‌ای است که ما در جایگاه ناظر متوجه می‌شویم که آن شخص ابله است. در واقع خود او گفته که من ابله‌م، خواجه نصیر نگفته است. آن شخص با رفتارش نشان داده که ابله است.

۴. مبارزه کنید، دعوا نکنید

خیلی از شما بزن بزن های خیابانی را دیده‌اید، خیلی تان مبارزه و مسابقه‌ی بین دو نفر را هم دیده‌اید. شکل ظاهری هر دو این است که دو طرف سعی می‌کنند ضربه نخورند و در عوض ضربه بزنند. هر دو یک چیز است، اما تفاوت‌هایی جدی بین این دو وجود دارد. تفاوت‌ها چیست؟

دانشجو: کسی که مبارزه می‌کند از قوانینی پیروی می‌کند، مثلاً بعضی کارها را نمی‌تواند انجام دهد چون خطا محسوب می‌شود؛ اما دو نفر که در خیابان با هم دعوا می‌کنند سعی‌شان بر این است که هر چه بیشتر یکدیگر را تخریب کنند.

همین طور است، دعوا قاعده‌ای ندارد. قواعدی بر مبارزه حاکم است که بر دعوا حاکم نیست.

دانشجو: هدف‌ها هم در این دو متفاوت است؛ در مبارزه طرف می‌خواهد فقط برنده شود و قصد کشتن

حریف را ندارد، اما در دعوی خیابانی هدف آسیب رساندن به دیگری است.

بله، در مبارزه قصد شما صدمه زدن به طرف مقابل نیست، فقط قصد بنده شدن دارید، ولی در

دعوی خیابانی می‌خواهید به دیگری صدمه بزنید و برنده شدنی در کار نیست.

تفاوت دیگر چیست؟

دانشجو: در مبارزه نظارت وجود دارد.

درست است، در مبارزه نظارتی هست و حتی اگر ناظر هم نباشد گویا یک ناظر درونی وجود دارد.

دانشجو: وقتی ما مبارزه می‌کنیم یا مسابقه می‌دهیم در اصل در حال سنجیدن قدرت خود هستیم، وقتی می‌بازیم می‌فهمیم که باید خودمان را قوی‌تر کنیم.

بله، به عبارت دیگر در مبارزه «من» مهم است. «من» در حال محک خوردن است. «من» در حال یادگیری است. «من» درگیری‌اش با «من» است نه با دیگری. دیگری به من کمک می‌کند. در کتک‌کاری خیابانی «من» فراموش می‌شود و دیگری مسئله است. دیگری را باید زد، باید نابود کرد. تفاوت این دو تفاوت بین اهداف و آماج است. در مبارزه «من» آماج هستم و در نهایت باید بر خود غلبه کنم، اما در دعوای خیابانی این‌طور نیست.

دانشجو: در مبارزه شخص برایمان مهم نیست، اما در دعوای خیابانی ما با خود شخص درگیری داریم.

شخصی بودن به معنی هیجانی بودن است. **مبارزه هیجانی نیست.** یک ویژگی که در مبارزه نمی بینید ولی در دعوا وجود دارد خشم و ترس است. خشم و ترس خیلی به هم نزدیک هستند، آدمی که هراسان است معمولاً خشمگین هم هست. در شاهنامه خشمگین ترین شاه افراسیاب است و هراسان ترین هم خود اوست. افراسیاب هم خیلی ترسناک است و هم خیلی ترسو. هم خشمگین است و هم مایه‌ی خشم. هیجان بر او حاکم است و رفتارش مانند همان کتک‌کاری خیابانی است. اما در مقابل رستم را داریم. رستم هیچ‌گاه عصبانی نیست، بزنی بهادر است، اما خشمگین نیست؛ خیلی آرام است و خوش‌گذران، برخلاف افراسیاب که همیشه در حال حمله کردن و همواره نگران است.

۵. مناظره شکلی از هنرهای رزمی است

مناظره شکلی از هنرهای رزمی است، کتک‌کاری نیست. تمام این تمایزهایی که از آن صحبت کردیم ممکن است در مناظره رخ دهد و آن را به کتک‌کاری تبدیل کند. مراقب باشید کتک‌کاری نکنید، به نفع هیچ‌کس نیست. در دعوا و کتک‌کاری هرچقدر هم بزنید باز هم می‌خورید.

دانشجو: چگونه می‌توانیم به مناظره به شکل یک هنر رزمی نگاه کنیم؟

نکته‌ی اول اینکه ادب را رعایت کنید و نکته‌ی دیگر این است که خودتان را جای طرف مقابل بگذارید. زمانی که خودتان را جای طرف مقابل می‌گذارید می‌توانید به نقاط ضعفش پی ببرید و از آن استفاده کنید. از خود بپرسید چرا او از این موضوع دفاع می‌کند؟ چرا این‌گونه دفاع می‌کند؟ ما می‌توانیم دو رفتار متفاوت

داشته باشیم؛ می‌توانیم با پی بردن به نقاط ضعف طرف مقابل به او نشان دهیم روند استدلالش نادرست است تا او روند دیگری را انتخاب کند که به نفعش خواهد بود؛ یا اینکه از نقطه‌ضعفش استفاده کنیم و به او توهین کنیم و بگوییم که تو نمی‌توانی استدلال کنی، که البته توهین‌آمیز و بی‌ادبانه است. در این صورت ناظران به شما به چشم یک آدم بی‌ادب فرصت‌طلب نگاه خواهند کرد، نه فردی که روند استدلال نیرومندی دارد. پس مؤدب باشید، خودتان را جای طرف مقابل بگذارید و کمکش کنید. در روند کمک کردن در بسیاری مواقع به او چیره خواهید شد. چیرگی همیشه همراه با کمک کردن به دیگری است. ما در مبارزه قصد نابود کردن طرف مقابل را نداریم. درست است که به دنبال نقاط ضعف می‌گردیم تا از آنجا ضربه بزنیم، اما ضربه را برای امتیاز گرفتن می‌زنیم نه برای نابود کردن.

در سنت فرهنگی ما، مفهومی که بسیار تکرار شده، و در تمدن‌های دیگر نمی‌بینم، عشق و مهر است. زکریای رازی بر این باور است که نقطه‌ی آغاز آفرینش محبت است. هیچ تمدنی را نخواهید یافت که در آن این همه شعر در این مورد داشته باشد. اگر بخواهیم معنای دقیق مهر را بگوییم باید گفت همان برنده-برنده بازی کردن است. مهر یعنی من به دیگری حس خوبی دارم و می‌خواهم او نیز برنده شود، دلیلی ندارد من ببازم تا او ببرد، ولی می‌خواهم او هم بهره‌ای ببرد. به عنوان مثال در مبارزه من ضربه می‌زنم که امتیاز بگیرم و برنده شوم، ولی می‌خواهم به گونه‌ای بزنی که او نیز در نهایت از این ماجرا سودی ببرد.

ایران کشوری است که در گذرگاه بین شرق و غرب و شمال و جنوب واقع شده است. تمام فاتحان بزرگ، مثل اسکندر و چنگیز، قصد فتح ایران را داشته‌اند و برخی هم آن را فتح کرده‌اند. با این همه، شگفت‌انگیز است که تمدن ایران هنوز هم باقی مانده است، تمدنی که پی‌درپی دچار فروپاشی شده و از نو بازسازی شده

است. نیمه‌ی شرقی ایران پیش از حمله‌ی مغول حدود دو میلیون نفر جمعیت داشت و پس از آن به دویست و پنجاه هزار نفر کاهش یافت، اما هنوز هم در این منطقه فارسی حرف می‌زنند. بیدل دهلوی مغول بود، اما زبانش فارسی است. چیزی که این تمدن ایرانی را نگه داشته مهر است. مهر یک شعار نیست، واقعیت و نمود بیرونی دارد؛ واقعیت بیرونی مهر همان برنده-برنده بازی کردن است. مهر و عشق چیزی نیست که در وجود ما باشد، باید آن را بیاموزیم. اگر کسی جلوی چشم دیگران به ما بگوید اشتباه می‌کنی، واکنشمان این است که بگوییم خودت اشتباه می‌کنی، این غریزه‌ی ماست، ولی می‌توانیم مهرورزی را تمرین کنیم و یاد بگیریم. دلیل اینکه معنای عشق در ادبیات ملل دیگر، مانند آلمان، فرانسه و یا انگلیس، خیلی ابتدایی‌تر از معنای آن در ایران است این است که مفهوم مهر و عشق در ایران فلسفی است. دلیل آن هم این است که در اینجا فنی وجود دارد که انسان‌ها را کنار هم نگه داشته است. نسل ما باید آن فن را یاد بگیرد و یاد دهد. انتخاب

طبیعی است، کسانی که یاد گرفتند ماندند و کسانی که یاد نگرفتند منقرض شدند. کسانی که توانستند برنده- برنده بازی کنند مهری بینشان ایجاد شده است، این‌ها کسانی هستند که معنا تولید کرده‌اند، که توانمند شدند و دیگران را نیز توانمند کردند، این‌ها کسانی هستند که شادمان بودند و دیگران را نیز شادمان کردند.

۶. چند قاعده در مناظره (خوب گفتن و خوب شنیدن)

دانشجو: اگر سرفصل‌ها و پیش‌فرض‌هایی که داریم کلاً با طرف مقابل متفاوت بود چه کنیم؟

مشکلی نیست، فهمیدن طرف مقابل کلید قضیه است. زمانی که با طرف مقابل وارد بحث می‌شویم، از پیش نمی‌دانیم روند استدلال او چیست و ممکن است غافلگیر شویم. اما بعد از چند دقیقه متوجه می‌شویم که او چگونه به قضیه نگاه می‌کند و ما هم در آن چارچوب وارد بحث می‌شویم.

نکته‌ی دیگری که باید به آن توجه کنید این است که **تخصصی حرف نزنید، روان و روشن صحبت کنید.** به گونه‌ای صحبت کنید که دیگری بتواند از آن استفاده کند، در غیر این صورت برای شما نقطه‌ضعف خواهد بود. اگر حرف طرف مقابلتان را متوجه نمی‌شوید، بگویید من این قسمت از حرفت را نمی‌فهمم. یا اگر بد و بیراه می‌گوید گوش کنید ببینید در نهایت می‌خواهد چه بگوید، به او بگویید نود درصد حرف‌هایت که بد و بیراه بود که به کنار، آن ده درصدش فلان چیز را گفتی. به این شکل با قدرت رفتار کنید.

دانشجو: در مناظره ممکن است حرف تحریف شود. ممکن است زمانی که دیگر از لحاظ قانونی وقتی برایمان نمانده طرف مقابل حرف ما را تحریف کند، به گونه‌ای که آنچه گفته‌ایم در چشم ناظران نادرست جلوه کند. در این زمان چه باید کرد؟

بعید نیست؛ ممکن است اتفاق بیفتد. در این مواقع زبان بدن را اصلاً شوخی نگیرید. فرض کنید وقتتان تمام شده و طرف مقابل دارد حرف شما را تحریف می‌کند و جزء قواعد هم این است که در حرف طرف مقابل نپرید. اولاً اینکه در هنگام مناظره همیشه زیرکانه نگاه کنید و ببینید چه چیزهایی ممکن است در حرف شما تحریف شود و راه آن‌ها را ببندید. چیزی که در استدلال‌ها بسیار مهم است رساندن مفاهیم است. تا جایی که می‌توانید حرفتان را روشن کنید به گونه‌ای که نتوانند آن را تحریف کنند. ولی اگر با تمام این‌ها طرف مقابل در لحظه‌ی آخر حرفتان را تحریف کرد، راهی ندارید به جز زبان بدن.

دانشجو: اما در مناظره‌ها معمولاً صندلی‌ها را به شکلی می‌چینند که دو طرف مقابل هم قرار نمی‌گیرند و فقط داورها و تماشاچیان را می‌بینند.

داورها قرار است قضاوت کنند و متوجه تحریف کردن طرف مقابل می‌شوند. شما کلیت را که یاد بگیرید همه جا می‌توانید استفاده کنید. البته عدم توازن هم وجود دارد، کسی که شش دقیقه‌ی اول صحبت می‌کند به ضررش است. کسی که شش دقیقه‌ی دوم صحبت می‌کند متوجه می‌شود که میدان طرف مقابل کجاست و می‌تواند از آن خارج شود. البته نفر اول این بخت را دارد که تمام‌کننده باشد. این‌ها معمولاً با قرعه‌کشی مشخص می‌شود. بعضی‌ها شروع‌کننده‌های خوب و بعضی خاتمه‌دهنده‌های خوبی هستند. در انتخاب کسی که در گروهتان می‌خواهد صحبت کند دقت کنید. اینکه چه کسانی در مقابل هم قرار می‌گیرند مهم است. حرف‌های دیگران را گوش کنید و ببینید چه کسی چگونه استدلال می‌کند و بهتر است در مقابل چه کسی قرار گیرد. می‌توانید مناظره‌ی دیگران را نگاه کنید و از آن‌ها استفاده کنید.

دانشجو: این مناظرات به صورت جهانی برگزار می‌شود؟

بله، مناظره به این شکل در ایران سابقه‌ی طولانی دارد. ابوحیان توحیدی کتابی دارد که در آن می‌گوید وزیر آل بویه هر هفته دانشمندان را در مجلسی جمع می‌کرده تا با هم مناظره کنند. خود وزیر هم، که دانشمند بوده، داوری می‌کرده است. در دنیا هم چنین چیزی کاملاً جا افتاده و تیم‌های ملی مناظره وجود دارد که کاملاً معتبر هستند و اعضای این تیم‌ها اشخاص بزرگی هستند.

دانشجو: آیا مسابقات جهانی مناظره به زبان انگلیسی است؟

مرسوم است که به زبان انگلیسی باشد، اما مسابقات ملی هر کشوری طبیعتاً به زبان خودش است. موضوعاتی هم که انتخاب می‌شود شبیه به همین موضوعات شماسست که جنبه‌ی اخلاقی، اجتماعی و فلسفی دارد.

فرض کنید دو نفر در مورد مجازاتِ اعدام بحث می‌کنند. یک نفر معتقد است مجازات برای امنیت جامعه لازم است. طرف مقابل بحث را این‌گونه پیش می‌گیرد که با بالا رفتن آمار اعدام، آمار جرم و جنایت نیز بالا می‌رود و باید به دنبال راه حل دیگری بود. این حرف به حرف نفر اول متصل نیست و ادامه‌ی آن نیست. درست است که به شکلی به آن مرتبط است، اما جدا از آن است. مفهومی وجود دارد به نام «فضای حالت». فضای حالت یعنی جایی که در آن اتفاقی می‌افتد. فرض کنید در فضای حالتی من به شما می‌گویم «اعدام، آری یا خیر؟» در این فضای حالت دو نقطه‌ی مقابل هم وجود دارد. یک طرف مسیری را طی می‌کند و در مورد امنیت صحبت می‌کند، ولی طرف مقابل از جایی دیگر آغاز کرده و به جایی دیگر ختم می‌کند. او در حال آماده کردن استدلال خود است و نمی‌شنود دیگری چه می‌گوید. از مسیر و کلیدواژه‌های او استفاده نمی‌کند. نفر اول می‌گوید «امنیت» که یک استدلال اجتماعی است و معتقد است برای جامعه مفیدتر است. طرف مقابل

استدلالش آماری است. نوع استدلالها کاملاً متفاوت است. منطقی که در آن به کار رفته و نیز کلیدواژه‌ها متفاوت است. نتیجه‌گیری‌ها نیز متفاوت است؛ یک نفر معتقد است امنیت اعدام را توجیه می‌کند و دیگری می‌گوید باید به دنبال راه حل دیگری بود.

یکی از قواعد مناظره «خوب شنیدن» است. به صحبت‌های طرف مقابل گوش کنید، در خلاء بحث نکنید. اگر هنگامی که طرف مقابل صحبت می‌کند در این فکر باشید که چه بگویید، مانند بوکسوری هستید که با چشم بسته به هوا مشت می‌زند. طرف جای دیگری است و شما در خلاء برای خود مبارزه می‌کنید.

دیگر اینکه پیش از وارد شدن به میدان مباحثه بدانید که چه می‌خواهید بگویید، در میدان خیلی جای فکر کردن نیست. پیش از ورود به میدان منابعتان را فراهم کنید و بدانید می‌خواهید از چه چیزی و با چه منطقی دفاع کنید. برای اینکه بتوانید خوب بشنوید باید از پیش بدانید که می‌خواهید چه بگویید. هنگامی که طرف مقابل در حال بحث کردن با شماست، حرفش را گوش بدهید و به این فکر نکنید که می‌خواهید چه بگویید، اینکه چه می‌خواهید بگویید باید از قبل معلوم باشد. آنچه او می‌گوید تعیین می‌کند اکنون من کدام بخش از حرفم را بزنم، نه اینکه چه بگویم. اگر در مثال بالا طرف مقابل در مورد امنیت صحبت می‌کند، من باید در ادامه، آمار مربوط به امنیت را بگویم؛ آمارش را باید از قبل داشته باشم. اگر استدلالمان متفاوت باشد در مناظره ترفند خوبی نیست و نشان می‌دهد ما به دیگری گوش نداده و به استدلالش پاسخ نداده‌ایم. در این مثال فقط کافی است در ادامه‌ی بحث کلیدواژه‌ی امنیت را بیاوریم.

نکته‌ی دیگری که وجود دارد این است که اگر حرف طرف مقابل به نظر تان درست می‌آید بی‌دلیل در مورد آن مخالفت نکنید و از آن بگذرید. اگر بی‌دلیل مخالفت کنید به این معنی است که نشنیده‌اید طرف مقابل چه گفته است، یعنی حرفش را با موضع‌گیری شنیده‌اید. این علامتِ آن است که شما با او می‌جنگید. بحث مانند گشتی است، مثل جنگ یا کتک‌کاری نیست. اگر به حرف طرف مقابل خوب گوش دهید متوجه می‌شوید که در صحبت‌هایش هم نقاط قوت است و هم نقاط ضعف. با تمام حرف‌های او نمی‌توانید مخالفت کنید. تنها در جایی وارد بحث شوید که فکر می‌کنید نقطه‌ضعف اوست و برایش پاسخی دارید. داوران به این نگاه می‌کنند که طرفین تا چه حد منصف هستند، آیا دارند دفاع می‌کنند یا می‌خواهند به هر ترتیبی که شده حرف خود را به کرسی بنشانند. زمانی که روند استدلال منسجم باشد، منصفانه است و نشان می‌دهد که طرف خوب حرف می‌زند. پس به نقاط قوت طرف مقابل کاری نداشته باشید و حتی می‌توانید روی آن

تأکید کنید. این نشان می‌دهد که شما خوب گوش می‌دهید. در مورد حوزه‌ای که مخالفید صحبت کنید و در عین حال بخشی را که معتقدید درست می‌گوید تأیید کنید.

تمرین (۱)

به عنوان تمرین بحث یک گزاره می‌گوییم: «آدم‌ها حق ندارند تحت هیچ شرایطی دروغ بگویند». چه کسی موافق و چه کسی مخالف است؟ از دیدگاهتان دفاع کنید.

دانشجو (۱): آدم‌ها حق دارند در شرایطی دروغ بگویند، بعضی وقت‌ها ممکن است با راستگویی جان یک نفر در خطر بیفتد. گاهی اوقات راست گفتن باعث می‌شود ضرر بزرگ‌تری متوجه من یا دیگری شود و مصلحتی فوت شود.

دانشجو (۲): ما در احادیث و روایات داریم که دروغ گفتن کلید همه‌ی گناهان است. دروغ گفتن مانند

گلوله‌ی برفی است که وقتی از بالای کوه پرتاب شود، هرچه به پایین برسد بزرگ و بزرگ‌تر می‌شود.

دانشجو (۱): اتفاقاً در منابع داریم که در بعضی مواقع برای حل مسئله‌ای، مثلاً در هنگام اختلاف بین

زن و شوهر، می‌توانیم، و حتی واجب است که، دروغ بگوییم تا صلح برقرار شود. حتی در اسلام تقیه داریم که

به همین مسئله برمی‌گردد.

دانشجو (۲): افراد راستگو همیشه مورد استناد هستند و جمله‌ای هست که حتماً قبولش دارید که

می‌گوید: من از این نمی‌ترسم که تو به من دروغ بگویی، از این می‌ترسم که نمی‌توانم به تو اعتماد کنم.

توجه کردید که هرچه پیش می‌رود بیشتر می‌توان در مورد مسئله بحث کرد. وقتی به حرف طرف مقابل گوش می‌دهید می‌خواهید بیشتر حرف بزنید. وقتی می‌شنوید، آنچه را که می‌خواهید بگویید تنظیم کنید.

اکنون ساختار بحث دوستان را بررسی می‌کنیم. نفر اول از مصلحت صحبت کرد و مبنای استدلالش در ابتدا مصلحت بود. نفر دوم از نقطه‌ی دیگری آغاز کرد و از احادیث و روایات گفت. نفر اول برای اینکه پاسخش را بدهد از همان مسیر استفاده کرد و از منابع دینی گفت؛ این یعنی حرف طرف مقابل را شنیده بود و در همان باب بحث کرد. اما نفر اول از آن باب بیرون آمد و طرف مقابل را خطاب قرار داد. خطاب قرار دادن طرف مقابل کار خطرناکی است. در بحث طرف مقابل را مخاطب قرار ندهید، مگر اینکه کاملاً از چیزی که می‌گویید مطمئن باشید. البته مخاطب قرار دادن یک خوبی دارد و آن این است که نشان می‌دهد من

دارم به تو گوش می‌دهم و تو را می‌شنوم. ولی وقتی می‌گوییید «شما خودتان هم قبول دارید که...» ممکن است طرف بگوید «خیر، من چنین چیزی را قبول ندارم». ممکن است بعد از اینکه کمی بحث کردید بتوانید پیش‌بینی کنید که طرف چه چیز را قبول دارد و از او تأیید بگیرید، ولی تا زمانی که مطمئن نشده‌اید چنین کاری نکنید. البته این از دید ناظر بیرونی و از دید داور یک حرکت قوی است، ولی خطرناک است. در مورد فن‌های پیچیده مراقب باشید. در مثالی که زدیم روند استدلال نفر دوم در یک خط بود و وابسته به حرف طرف مقابل بود و در همان چارچوب پاسخ داد.

پس حتماً گوش بدهید که طرف مقابل چه می‌گوید، کلیدواژه‌هایش را دریاورید و روی کلیدواژه‌ها

بحث کنید. کلیدواژه‌ها را بیان کنید تا نشان دهید حرف طرف مقابل را فهمیده‌اید.

فرض کنید یک نفر در خیابان به شما بگوید که الان شب است، در حالی که شما می‌دانید روز است.

آیا عصبانی می‌شوید؟

دانشجو: خیر، می‌گوییم لابد چیزی مصرف کرده است!

شاید هم نابیناست و یا شاید دچار توهم است. به هر حال کسی از این حرف عصبانی نمی‌شود. حال

فرض کنید یک نفر به شما بگوید «از سر و وضعت بدم می‌آید». عصبانی نمی‌شوید؟ یا اینکه بگوید «پدرت

دزد بوده است». این حرف او ناراحت‌کننده نیست؟ حتی ممکن است حرف‌هایی بزند که ناراحت‌کننده‌تر باشد

و شما با او درگیر شوید.

دنیایی وجود دارد به نام دنیای عینی و دنیای دیگری هست به نام دنیای زبان یا دنیای سخن. دنیای

زبان در دنیای عینی‌ای که ما می‌بینیم مؤثر است. دنیای عینی هم زبان را ترشح می‌کند. دنیای زبان استوار

است و ترشح می‌شود و وابسته به دنیای عینی است. زبان تعیین‌کننده است. اگر در شهری همه‌ی مردم بگویند پدر فلانی دزد است، آبروی طرف می‌رود. این یعنی زبان خطرناک است. ولی زبان همه چیز را تعیین نمی‌کند و آنچه در زبان رخ می‌دهد با آنچه در واقع رخ می‌دهد کاملاً متفاوت است. آن‌ها را یکی فرض نکنیم. خطایی که ما معمولاً مرتکب می‌شویم این است که آن چیزی را که در زبان گفته می‌شود بیش از حد جدی می‌گیریم، گاهی بیشتر از آنچه که واقعاً در جهان خارج وجود دارد. یعنی شاید اگر شما در خیابان دویست نفر را ببینید که بگویند عجب شبی است و چه ستارگان زیبایی در آسمان است، در حالی که روز باشد، ممکن است به خودتان شک کنید که نکند من دارم اشتباه می‌کنم.

تمرین (۲)

یک پرسش: زمین دور خورشید می چرخد یا خورشید دور زمین؟ چه کسی فکر می کند خورشید دور زمین می چرخد؟ من می خواهم از این بحث دفاع کنم. چه کسی حاضر است با من بحث کند؟ من می گویم امروز صبح که از خواب بیدار شدم، خورشید که طلوع کرد در شرق بود و من دیدم کم کم به سوی غرب حرکت کرد. من حرکتش را می بینم. شما چه دلیلی دارید؟

دانشجو: البته حرکت نسبی است، اما اگر اجرام دیگر را هم در نظر بگیریم و نسبتشان را با هم بسنجیم می بینیم که زمین است که دور خورشید می چرخد و نه برعکس. وقتی دیگر سیارات را نیز در نظر بگیریم، خورشید نمی تواند دور همه ی آنها بچرخد، ولی آنها می توانند همگی دور خورشید بچرخند.

من در مورد زمین و خورشید صحبت می‌کنم. من به آسمان که نگاه می‌کنم می‌بینم خورشید به دور زمین می‌چرخد. همان‌طور که گفتید حرکت نسبی است. من در مورد سیاراتِ دیگر بحثی ندارم، حرکت نسبی است، پس من می‌توانم بگویم که خورشید دور زمین می‌چرخد.

دانشجو: شما می‌توانید بگویید خورشید دور زمین می‌چرخد، جمله‌ی شما درست است، ولی به کار ما نمی‌آید.

به چه کاری؟

دانشجو: مثلاً نمی‌توانیم برای محاسبات از آن استفاده کنیم.

آفرین! شما به جای اینکه بگویید خورشید دور زمین می‌چرخد یا زمین به دور خورشید، باید بگویید برای محاسبات نجومی راحت‌تر است که فرض کنیم زمین دور خورشید می‌چرخد. من بر روی زمین می‌بینم

که خورشید به دور زمین می چرخد، ولی اگر بخواهم تحلیل کنم برایم ساده تر است که خورشید را مرکز قرار دهم. این کار را فقط برای محاسبات انجام می دهم، نه به این دلیل که عینی تر است و نه چون این گونه می بینم.

آیا در این مباحثه کسی برنده شد؟

دانشجو: هیچ کدام برنده نشدید.

ولی من در آخر حرفم را تأیید کردم که خورشید به طور عینی دور زمین می چرخد، این طور نیست؟ بحث ما چگونه بود؟ چند نفر با من موافق بودند و استدلالم را قبول داشتند؟ چند نفر با دوستانم موافق بودند که استدلالش نیز درست بود؟ استدلال من درست بود، ولی چرا شما قبول نکردید؟ زیرا برخلاف امر بدیهی ای بود که همه ی ما قبول داریم. در واقعیت خیلی هم فرقی نمی کند که کدام دور کدام می چرخد، فقط به دلیل ساده تر شدن محاسبات است که فرض می کنیم زمین دور خورشید می چرخد. در واقعیت نه تنها می توانیم

بگوییم خورشید دور زمین می‌چرخد، بلکه می‌توانیم بگوییم زمین و بقیه‌ی مخلفاتش و خورشید همه دور سیاره‌ی تیر می‌چرخند، یا اینکه همه‌ی این‌ها دور ماه می‌چرخند. حرکت نسبی است، ولی ذهن ما عادت کرده است.

روند استدلال من یک ایراد جدی داشت و آن این بود که من از یک امر غیر بدیهی دفاع می‌کردم. همه‌ی شما آنچه در ذهنتان است این است که زمین دور خورشید می‌چرخد و من خلاف آن را گفتم. استدلال من درست بود و مغلطه نکردم، زیرا هم مقدماتم درست بود و هم نتیجه، ولی نتیجه غیر بدیهی بود. **هیچگاه از نتیجه‌ی غیر بدیهی دفاع نکنید**، حتی اگر درست باشد. اگر در این کلاس دانشجویان رشته‌ی دریانوردی نشسته بودند، برای همه‌شان کاملاً بدیهی بود که خورشید دور زمین می‌چرخد، زیرا در تمام محاسبات کشتیرانی همیشه این‌گونه در نظر می‌گیرند که خورشید و همه‌ی ستاره‌ها دور زمین می‌چرخند، زیرا معادلات

برای آن‌ها به این شکل قابل فهم‌تر است. در برخی علوم که به نقشه‌برداری مربوط است، محاسبات زمین-مرکزی هستند؛ بنابراین خیلی فکر نکنید بدیهی است که زمین دور خورشید بچرخد. حرف من از لحاظ علمی درست بود، اما غیر بدیهی بود. نتیجه‌ی غیر بدیهی را کسی قبول نمی‌کند.

بهتر است یا از حرف غیر بدیهی دفاع نکنید و یا روایت دیگری از آن را بگویید که بدیهی باشد. حرفتان را به شکلی بگویید که برای دیگران آشنا باشد. می‌توانستم پرسش‌م را این‌گونه مطرح کنم که «چه کسی موافق است که گاهی اوقات بهتر است فرض کنیم خورشید دور زمین می‌چرخد؟».

در جایی در بحث، دوستان از حرکت نسبی حرف زد و من در صحبت‌م آن را تأیید کردم. اگر طرف مقابل زیرک باشد می‌فهمد من می‌خواهم از این بحث استفاده کنم تا حرف خودم را پیش ببرم. هرگاه در مناظره طرف مقابل خیلی پرشور با شما موافق است مراقب باشید، چون احتمالاً می‌خواهد کاری

انجام دهد. یا مسیر اشتباهی می‌رود که شما می‌توانید از آن استفاده کنید، یا اشتباه نمی‌کند که در این صورت باید مراقب باشید، چون قطعاً استدلال خوبی دارد. گوش بدهید و مراقب باشید که طرف مقابل چه کار می‌کند.

دانشجو: بهتر نیست در مناظره برای اینکه طرف مقابل متوجه نشود ما می‌خواهیم در کدام مسیر قرار بگیریم، حرف‌هایش را تأیید و یا تحسین نکنیم؟

در مناظره کلک نزنید، بدون کلک هم می‌توان برد. یادتان باشد که حتماً اخلاقی بازی کند. احترام به طرف مقابل و اخلاقی بازی کردن بسیار مهم است.

ممکن است وقتی من از یک امر غیر بدیهی دفاع کنم عصبی شوید. مجسم کنید دو نفر به شما بگویند لباس‌تان زشت است. حال مجسم کنید دو هزار نفر شعار بدهند که لباس‌تان زشت است. به احتمال زیاد در

حالت دوم عصبی می‌شوید. سعی کنید وقتی حرف دیگری را گوش می‌دهید فقط به محتوای کلامش توجه کنید. هیجانات و عواطفتان را نادیده بگیرید. یادتان باشد که دنیای زبان دنیای واقعی نیست. در مثالی که درباره‌ی چرخش زمین و خورشید زدیم، برای همه‌ی شما بدیهی بود که زمین دور خورشید می‌چرخد. چرا؟ چون شنیده‌ایم. ندیده‌ایم و در موردش شاهد عینی نداریم، ولی آنچه را دیده‌ایم برایمان توضیح داده‌اند. با زبان برایمان بدیهی شده است. با زبان اتصال بین چشم و ذهنمان قطع شده است. بنابراین زبان مهم است. زبان در بسیاری مواقع ربطی به جهان واقعی ندارد. فکر نکنید هر حرفی که بیان می‌شود خیلی مهم و تأثیرگذار است. فقط به محتوای معنایی حرف توجه کنید. به این مسئله فکر نکنید که آن حرف چه تأثیری بر جهان خارج و مردم می‌گذارد. بدون هیجان پاسخ دهید و هیجان زده نشوید.

دانشجو: اگر طرف مقابل را هیجان زده کنیم چطور؟

این ترفند خوبی نیست، غیر اخلاقی است و ناظران این را می‌فهمند. شما تلاش کنید خودتان آرام و متین باشید، طرف مقابل اگر نتواند خودش را کنترل کند همه متوجه می‌شوند. معمولاً اگر بین دو نفر که بحث می‌کنند یکی حرف دیگری را نشنود، می‌گوییم دچار هیجان شده است. هیجانات منفی باعث می‌شوند شما حرف دیگری را نشنوید. هیجانات منفی دو دسته هستند: خشم و ترس. هیجان باعث می‌شود نه حرف دیگری را بشنویم، نه حتی صدای خودمان را. به همین دلیل وقتی هیجان زده هستیم نمی‌توانیم درست حرف بزنیم. پس دقیق بشنوید و نگذارید چیزی سد راه شنیدن شما بشود. دقت کنید چگونه می‌گویید. روشن بگویید، اخلاقی بگویید و کوتاه بگویید.

تمرین (۳)

یک گزاره: در شرایطی که کسی نیست و یا در شرایطی که بسیار شلوغ و هرج و مرج است، آیا قوانین

رانندگی را رعایت کنیم یا خیر؟ از چراغ قرمز رد شویم یا خیر؟

دانشجو (۱): قوانین برای رعایت حقوق شهروندی است. در شرایطی که نه کسی هست که حقتش

ضایع شود و نه ماشینی وجود دارد که مانع رد شدن من شود، من از چراغ رد می‌شوم، چون نه مشکلی برای

من به وجود می‌آید، نه برای دیگری. رعایت قوانین مهم است ولی در این شرایط مشکلی برای هیچ‌کس پیش

نمی‌آید.

دانشجو (۲): دوستان می‌گویند رعایت قوانین مهم است. اگر مهم است، چطور می‌توان رعایت نکرد؟

قانون می‌گوید عبور از چراغ قرمز ممنوع است. این قانون ثابت است، بنابراین ما موظفیم در تمام شرایط این قانون را اجرا کنیم، حتی اگر کس دیگری وجود نداشته باشد که حقیقت ضایع شود. اصلاً ممکن است هر لحظه آدم یا ماشینی از آنجا رد شود و ما متوجه نباشیم. بنابراین ما باید تابع قانون باشیم. قانون است که تصمیم می‌گیرد ما چه کاری انجام دهیم، ما تصمیم‌گیرنده نیستیم. نمی‌توانیم هرگاه بخواهیم قانون را تغییر دهیم و یا نقض کنیم.

مهم‌ترین نقطه‌ی قوت بحث این دو نفر این بود که یک موضع روشن داشتند و روشن بحث کردند و آن را ادامه دادند. اگر در بحث موضعتان مشخص نیست اصلاً وارد مناظره نشوید. نقطه‌ضعف هر دو در

این بحث این بود که در سی ثانیه حرفشان تمام شد و برای ادامه دادن به بحث همان حرفها را تکرار کردند. در وسط بحث شما می‌توانید از موقعیت استفاده کنید و با یک جمله‌ی کوتاه استدلال طولانی طرف مقابل را رد کنید، ولی در ابتدا، زمانی که می‌خواهید بحث را شروع کنید وقت دارید.

پس به عنوان جمع‌بندی بحث در مورد خوب گفتن و خوب شنیدن در مناظره باید بگوییم به حرف طرف مقابل به دقت گوش دهید، کلیدواژه‌ها را تکرار کنید، روی نقاط مثبت تأکید کنید، با چیزی که برحق است بی‌دلیل مخالفت نکنید و هیچانی نشوید.

۷. گشایش بحث

در آغاز مناظره موضوعی وجود دارد به نام گشایش بحث که مهم‌ترین بخش مناظره است. در گشایش بحث موضع شما مشخص می‌شود و تقریباً می‌توان تخمین زد که شما تا چه حد باسواد و منطقی هستید، از چه روند استدلالی استفاده می‌کنید و می‌خواهید به چه چیزی برسید. مبانی و ارجاعات هم در گشایش معلوم می‌شود.

من سه گشایش کوتاه برای شما می‌گویم:

۱) می‌توان از چراغ قرمز رد شد. انسان‌ها آزادند و آزاد آفریده شده‌اند. قوانین اجتماعی را انسان‌ها وضع می‌کنند و همه‌شان قراردادی است. می‌توانیم در شرایط ضروری از آن تخطی کنیم. ممکن است در شرایطی فقط من تصمیم‌گیرنده و قانون‌گذار باشم و حق دارم از چراغ قرمز رد شوم.

۲) من حق ندارم از چراغ قرمز رد شوم، زیرا رد شدن از چراغ قرمز معادل نقض یک قانون اخلاقی است. قوانین اخلاقی و مدنی شاخه‌ای از اخلاق هستند. من اگر یک قانون اخلاقی را نقض کنم، ممکن است قوانین اخلاقی دیگر را نیز نقض کنم و هرج و مرج می‌شود. اگر قرار باشد هر کسی اجازه‌ی تغییر قوانین را داشته باشد، اخلاق اجتماعی از بین می‌رود. پس من حق ندارم قوانین را نقض کنم.

۳) من حق دارم قوانین را نقض کنم. معنی گزاره‌هایی که در قانون اخلاقی چیده می‌شود معانی تفسیری هستند. چراغ قرمز یک مفهوم تفسیری است. چراغ قرمز در جهان خارج معنی چندانی ندارد، یک مفهوم تفسیری است و در شرایط مختلف تفاسیر متفاوتی از آن می‌شود. ما می‌توانیم آن را تفسیر کنیم و از چراغ قرمز رد شویم.

این سه گشایش را برای این گفتم که بتوانیم مقایسه کنیم. در گشایش اول گفتم ما می‌توانیم از چراغ قرمز رد شویم به این دلیل که انسان آزاد است و قوانین قراردادی هستند. نگاه من فلسفی است، اختیارگرا هستم و مسیر استدلالم معلوم است.

در گشایش دوم گفتم رد نشویم و مسیر استدلالم اخلاقی است. دیدگاهم اخلاقی است و اخلاق‌گرا هستم.

در گشایش سوم مسیر استدلالم تفسیری، زبان‌شناسانه و جامعه‌شناسانه است.

وقتی می‌خواهید در گشایش حرفتان را شروع کنید، باید زاویه‌ی دیدتان از پیش مشخص

باشد. نباید از هر دری سخنی بگویید. در بحث همگن باشید. از یک موضع بحث کنید و به یک چارچوب

نظری ارجاع دهید. **تغییر موضع نشان‌دهنده‌ی ضعف است.** به این معنی است که من نتوانسته‌ام روند

استدلالم را رعایت کنم. در گشایش بحث می‌توانید به روشنی موضعتان را اعلام کنید و تا انتها در همان موضع

بمانید.

دانشجو: آیا می‌توانیم بحث‌ها و موضوع‌های گوناگون را با هم پیوند بزنیم؟

بله، می‌توانید این کار را انجام دهید. نظریه‌ای هست به نام نظریه‌ی سیستم‌های پیچیده که می‌گوید همه‌ی حوزه‌های متفاوت دانش را می‌توان به ترتیبی به هم وصل کرد. البته کار آسانی نیست و یک چارچوب نظری دارد. مسئله‌ی مهمی است و پیشنهاد می‌کنم با این سیستم آشنا شوید. اگر بدون در نظر گرفتن چارچوب این سیستم در مورد حوزه‌های متفاوت صحبت کنید، حرفتان پراکنده به نظر می‌رسد و پذیرفتنی نخواهد بود.

دانشجو: اگر بر نظریه‌ی سیستم‌های پیچیده مسلط نباشیم، نمی‌توانیم از اصطلاحات مربوط به رشته‌های مختلف در بحثمان استفاده کنیم؟ به عنوان مثال شاید لازم باشد در مورد موضوعی هم از بعد اجتماعی نگاه کنیم و هم از بعد قضایی.

می‌توانیم، به شرط اینکه بتوانیم بحثمان را در ذهن به هم متصل کنیم؛ مثلاً بحث‌های اجتماعی و قضایی به هم وصل می‌شوند. مهم این است که بحثان پراکنده نباشد، اگر می‌توانید یکپارچگی را در صحبت‌هایتان حفظ کنید، این کار را انجام دهید.

آنچه اهمیت دارد این است که هنگام بحث و مناظره چارچوب داشته باشید و روشن بگویید. موضع و روند استدلالتان معلوم باشد.

تمرین (۴)

یک موضوع انتخاب کنید و یک گشایش روی آن بگویید.

دانشجو: «خودکشی ننگ نیست».

دو دقیقه دفاع کنید.

دانشجو: قضاوت‌های ارزشی راجع به خودکشی زیاد است. افراد همیشه تصور می‌کنند کسی که

خودکشی کرده در حالت طبیعی این تصمیم را گرفته است. بررسی‌هایی که انجام شده از نظر علمی نشان

می‌دهد که همه‌ی افراد احتمال این را دارد که روزی خودکشی کنند و مجموعه‌ای از عوامل ژنتیکی در این

امر دخیل‌اند. ممکن است فردی که ما فکر می‌کنیم هیچ دلیلی برای خودکشی ندارد دست به خودکشی بزند. آزمایش‌ها نشان می‌دهد نود درصد افرادی که خودکشی می‌کنند سروتونین و دوپامین مغزشان به شدت پایین بوده و این باعث می‌شود فرد خودکشی کند و پیش از این اقدام دچار توهمات خودکشی می‌شود. درست نیست در مورد فردی که خودکشی می‌کند قضاوت ارزشی داشته باشیم. بررسی‌ای که بر روی دوقلوهای همسان انجام شده نشان می‌دهد اگر یکی از آن‌ها خودکشی کند به احتمال پنجاه درصد آن یکی هم خودکشی می‌کند. اگر دوقلوها ناهمسان باشند، یعنی از نظر ژنتیکی با هم فرق داشته باشند، این احتمال خیلی کمتر می‌شود. آزمایشی که بر روی موش‌ها انجام داده‌اند نشان می‌دهد اگر در یک موش سروتونین و دوپامین در حد طبیعی باشد و ما با تزریق میزان این دو را پایین بیاوریم، علائم افسردگی در آن‌ها پیدا می‌شود. خطرناک‌ترین پیامد افسردگی خودکشی است. پس خودکشی ننگ نیست، زیرا فردی که خودکشی می‌کند

بیمار بوده و در حالت عادی این اتفاق نمی‌افتد. نود و پنج درصد موارد این‌گونه است و پنج درصد دیگر برمی‌گردد به خودکشی‌های فداکارانه که مثلاً در جنگ‌ها اتفاق می‌افتد.

خوب بود. آیا دوستان توانست به خوبی از نظرش دفاع کند؟ آیا بحثش چارچوب مشخص داشت؟

چارچوبش چه بود؟

دانشجو: زیست‌شناسانه بود.

می‌توانستید عنوان را تغییر دهید و بگویید «خودکشی نوعی بیماری است»، یا «خودکشی مبانی

زیستی دارد». خوب بود، بحث را نسبتاً خوب چیدید، ولی اختلال اول اینکه روش را ابتدا توضیح ندادید. خوب

است در ابتدای بحث مقدمه‌چینی کنید و یک‌دفعه وارد موضوع نشوید.

چیزی که خیلی باید به آن دقت کنید، و البته خطرناک است، این است که مجسم کنید من فیزیولوژی اعصاب خوانده باشم و به اعداد و ارقامی که گفتید ایراد بگیرم. همیشه وقتی می‌خواهید ارجاع علمی دهید فرض کنید بزرگ‌ترین متخصص آن رشته در جمع حضور دارد، پس خیلی احتیاط کنید. دادن اعداد و ارقام از یک طرف خطرناک است و از یک طرف خیلی خوب است به شرط اینکه از عددی که می‌گویید کاملاً مطمئن باشید و بتوانید از آن دفاع کنید. استفاده از کلیدواژه‌های تخصصی نیز، اگر نسبت به آن‌ها اطمینان دارید، خوب است.

با اینکه روند استدلال‌تان خوب بود بخشی که من در جایگاه داور به این بحث نمره نمی‌دادم ارجاعاتتان بود که دقیق نبود. **ارجاعات علمی را دقیق بدهید.** گروهی که قرار است پشتیبانی بدهند در این مورد بسیار مؤثرند.

دانشجو: به نظر من خیلی خوب بود ولی اشکالی که داشت این بود که خیلی صد درصدی بحث شده

بود.

این برمی گردد به لحن. لحن یعنی شیوهی سخن گفتن؛ یک حرف را به چند شکل می توان گفت. من

می توانم یک جمله را با لحن عامیانه ، با زبان علمی، شاعرانه و یا دینی بگویم. لحن دوستان در این بحث

علمی بود و در چارچوب علم حرف می زد.

۸. لحن و زبان در مناظره

در لحن صحبتان چند نکته را رعایت کنید، یکی اینکه لحنتان مؤدبانه باشد، که قبلاً هم به آن اشاره کرده بودیم؛ هرچه مؤدبانه‌تر، بهتر. دیگر اینکه حرفتان دقیق باشد، هرچه لحن علمی‌تر بهتر. هرچه استدلال و کلیدواژه‌هایتان روشن‌تر باشد بهتر است، ولی دقت زیاد منتهی به این نشود که فاضلانۀ حرف بزیند. **لحنتان به گونه‌ای نباشد که به نظر بیاید فضل‌فروشی می‌کنید.** یک دلیل اینکه بحث دوستان (در تمرین بالا) خوب بود این بود که کلیدواژه‌های علمی‌اش کم بود. داده بدهید، ولی با لحن عادی، با لحنی که همه متوجه شوند. ساده و در عین حال دقیق حرف بزیند.

زیبا صحبت کنید، یعنی جدای از اینکه روند استدلال‌تان چیست و جدای از اینکه در چه چارچوبی بحث می‌کنید و از چه شواهدی استفاده می‌کنید و یا موضعتان چیست، **لحنتان زیبا باشد**. ما ایرانی هستیم و فارسی صحبت می‌کنیم. ساختار آهنگین و ساختار ادبی در زبان فارسی بی‌نظیر است. زبان فارسی زبان زیبایی است و حتی به گوش شنونده‌ای که فارسی نمی‌داند نیز دلنشین و آهنگین می‌آید. حتی حرف‌های عادی روزمره نیز دارای عروض و وزن است. قدر زبانی را که با آن حرف می‌زنید بدانید. بی‌حوصله از آن استفاده نکنید.

واژه‌هایی را که فارسی نیست به کار نبرید، مگر اینکه واژه‌هایی باشند که دیگر در زبانمان جاافتاده‌اند و معادل فارسی خوبی ندارند. خیلی از افراد سعی می‌کنند برای اینکه لحنشان علمی‌تر به نظر برسد از واژه‌های زبان‌های دیگر استفاده کنند. مثلاً زمانی که در مورد احادیث صحبت می‌کنید، فارسی حرف بزنید؛ دلیلی ندارد

واژه‌های عربی بیاورید، ولی اغراق‌آمیز هم فارسی حرف نزنید. با زبانی که همه صحبت می‌کنند حرف بزنید. در فارسی ممکن است جمله یا حرفی که می‌زنید زبانزد باشد، مثل یک بیت شعر؛ آن بیت را بخوانید، همه موضوع را خواهند فهمید؛ هم زبانتان را زیبا می‌کند، هم رسا. به خزانه‌ی ادبیات فارسی توجه کنید.

دانشجو: مثلاً آیا می‌توانیم به جای اینکه بگوییم «کسی که زیاد شعار می‌دهد عمل نمی‌کند»، در این جمله خلاصه کنیم که «مرغی که زیاد قدقد می‌کند تخم نمی‌گذارد»؟

این جمله لحنتان را کمی بی‌ادبانه می‌کند، یک درجه بی‌ادبانه‌تر از آن می‌شود «سگی که پارس می‌کند گاز نمی‌گیرد». در حالی که مؤدبانه‌تر آن می‌شود «به عمل کار برآید به سخندانی نیست». ممکن است چیزی که می‌گویید کاملاً رسا باشد، ولی نباید توهین‌آمیز باشد. این جمله‌ها در طرف مقابل واکنش ایجاد می‌کند. اگر کسی در مکالمه ناسزا گفت، شما می‌توانید در پاسخ بگویید «مه فشاند نور و سگ عوعو کند» و یا مصرع

دوم «هر کسی بر خصلت خود می تند» که توهین آمیز نیست و در عین حال مفهوم را می‌رساند. مناظره رفتاری

است که به دلیل بار اخلاقی‌اش مهم است، کسانی که شما را می‌بینند به اخلاق شما هم نگاه می‌کنند.

دانشجو: اگر در بحث واژه‌های ناآشنا وجود داشته باشد و ما ناگزیر از به‌کارگیری آن‌ها باشیم، می‌توانیم

ابتدای بحث آن‌ها را برای مخاطبان روشن کنیم؟

بله، اولین بار که واژه را می‌گویید آن را در پرانتز توضیح بدهید.

۹. اندیشیدن دیالکتیک

چیزی هست به نام استدلال. همه‌ی ما طی زندگی روزانه و تصمیم‌گیری‌های شخصی در مورد مسائلی استدلال می‌کنیم و مقدماتی را به نتایجی وصل می‌کنیم. قواعدی را رعایت می‌کنیم و چیزهایی را درست و چیزهایی را نادرست می‌دانیم. به عنوان مثال ممکن است در جایی مطلبی را بشنویم و بگوییم فلانی سفسطه می‌کند یا مغالطه می‌کند.

زمانی که در حال بحث با دیگری هستید سعی کنید منطق و دستگاه استدلالی‌تان یکی باشد؛ گاهی شما از روندی برای استدلال استفاده می‌کنید که برای دیگری قابل قبول نیست. این به این معنی است که احتمالاً

شیوه‌ی اتصال نتایج به مقدمات اشکال دارد. با شیوه‌ای وارد بحث شوید و مقدمات و نتایج را به گونه‌ای به هم متصل کنید که برای طرف مقابل قابل فهم باشد.

تجسم کنید من مقاله‌ای خوانده‌ام که در آن گفته شده ناقل‌های عصبی فردی را هنگام تابش آفتاب اندازه‌گیری کرده‌ایم و متوجه تغییراتی در آن شدیم و این‌گونه نتیجه می‌گیریم که افزایش خودکشی در زمستان مربوط به آن ناقل عصبی خاص است. ممکن است من آن مقاله را خوانده باشم و شیوه‌ی کار عصب‌شناسان را بدانم و متوجه شوم که طرف چگونه این تغییرات ناقل عصبی را به خودکشی وصل کرده است، ولی در بسیاری مواقع هنگام بحث کردن وقتی این دو را با هم می‌گوییم طرف مقابل ربط آن‌ها را نمی‌فهمد. ممکن است من منطقتش را بدانم، ولی بقیه نمی‌دانند. به همین دلیل باید با شیوه‌ای استدلال

کنید که طرف مقابل نیز بفهمد. ممکن است شما اطلاعاتی را به کار ببرید که بقیه نمی‌دانند، اشکالی ندارد، ولی حق ندارید از روش استدلالی استفاده کنید که کسی نمی‌فهمد.

تمرین (۵)

چه کسی می‌تواند از واردات محصولات کشاورزی دفاع کند؟

دانشجو: ما معمولاً محصول را در شرایطی وارد می‌کنیم که کمبود آن در داخل کشور احساس شود. وقتی کشور ما می‌تواند مرکبات را، هم در شمال و هم جنوب، پرورش دهد، چه دلیلی دارد ما برای ایام عید، به گزارش خبرگزاری ایسنا، مرکبات را با چهار درصد تعرفه وارد کنیم در حالی که مرکبات کشاورزان خودمان

هنوز روی درخت است؟ برخی می‌گویند با این کار تولیدکنندگان داخلی را ورشکست می‌کنیم، در حالی که با این روش در اصل از معضلات اجتماعی پیشگیری خواهیم کرد. مثلاً اگر ما مرکبات را وارد نکنیم، مطمئناً قیمت آن در کشور بالا می‌رود و پیش از اینکه قیمت‌ها بالا رود حس تورم در میان مردم ایجاد می‌شود که به مراتب بدتر از تورم واقعی‌ای است که پیش خواهد آمد. این حس تورم باعث ایجاد بی‌نظمی می‌شود.

استدلال دوستان چگونه بود؟ او از روش خوبی استفاده کرد، اما خوب آن را به کار نبرد. روش او به این شکل بود که ابتدا از موضع وارونه صحبت کرد، یعنی ابتدا موضعی را که می‌خواهد به آن حمله کند روشن کرد، به طوری که به نظر می‌آمد هوادار آن موضع است. شنونده ممکن است در ابتدا شک کند. روش خوبی است. اگر می‌خواهید به موضعی حمله کنید، ابتدا آن موضع را شفاف کنید.

یک روش این است که موضعی را که می‌خواهید به آن حمله کنید به گونه‌ای تصورش کنید که نتواند روی پای خودش بایستد. مجسم کنید من می‌خواهم از این دفاع کنم که واردات نباید صورت بگیرد. استدلال دوستان این بود که به خاطر اینکه مثلاً گوجه می‌شود دوهزار تومان ما باید پرتقال وارد کنیم. این‌ها خیلی به هم مربوط نیست. من می‌توانم برای اینکه بحث ایشان را ضعیف جلوه دهم دنبال جملات بی‌ربط بگردم و بگویم مثلاً شما می‌گویید به خاطر گران نشدن گوجه ما باید پرتقال وارد کنیم و می‌توانم به این حمله کنم؛ ولی این چیزی که من به آن حمله می‌کنم واقعاً بحث طرف مقابل نیست. این کار را نکنید. به خود استدلال دیگری حمله کنید. این شیوه شیوهی درستی نیست. اگر طرف مقابل هوشمند باشد می‌گوید حرف من این نیست و موضعش را محکم‌تر بیان می‌کند که دیگر نتوانم به آن حمله کنم.

حالا من می‌خواهم به حرف دوستان حمله کنم. می‌گویم مبنای استدلال شما بر این است که یک زیان از تورم به وجود می‌آید و یک زیان از ورود محصولات کشاورزی و استدلال شما این است که زیانِ تورم از زیان واردات محصولات کشاورزی بیشتر است. پس من در جملات اول روشن می‌کنم که به چه چیزی می‌خواهم حمله کنم. این کار هم نشان می‌دهد حرف طرف مقابل را شنیده‌ام و هم اینکه موضع را مشخص کرده‌ام. در عین حال زمانی که می‌خواهیم در مورد موضوعی شروع به استدلال کنیم، اگر موضع وارونه را خوب صورت‌بندی کنیم نشان می‌دهد در استدلال قوی هستیم؛ نشان می‌دهد که فهمیده‌ایم به چه چیز می‌خواهیم حمله کنیم. هر زمان که می‌خواهید در بحث مخالفت کنید، ابتدا حرف طرف مقابل را شفاف کنید. هیچ‌وقت زمانی که حرف طرف مقابل را دقیق متوجه نشده‌اید شروع به مخالفت نکنید. به جایی

حمله کنید که می‌دانید چه می‌گوید. به روند استدلالی که خودتان می‌توانید بیان کنید حمله کنید. اگر نمی‌توانید بیانش کنید، یعنی خوب نفهمیده‌اید.

در مورد بحث شما من می‌توانم بگویم روند استدلالتان به این ترتیب است که شما دو متغیر دارید: (۱) واردات و صدمه‌ای که به کشاورزان وارد می‌شود (۲) تورم و صدمه‌ای که به همه‌ی مردم وارد می‌شود.

با این کار نشان داده‌ام که حرف شما را فهمیده‌ام. اکنون می‌خواهم مخالفت کنم. می‌گویم این دو متغیر به چه چیزهایی برمی‌گردد؟ تورم یک انعکاس اقتصادی دارد و نابودی کشاورزی هم یک انعکاس سیاسی و یک پیامد اجتماعی دارد. با این سه متغیر اقتصادی، سیاسی و اجتماعی، که به هم مربوط هستند، موضوع را بررسی می‌کنم.

به لحاظ اقتصادی کدام یک خطرناک تر است؟ اینکه کشاورزی نابود شود که ممکن است سال‌های بعد را هم تحت الشعاع قرار دهد؟ یا اینکه تورم ایجاد شود و پول را در بازه‌ی زمانی کوتاهی مورد حمله قرار دهد؟ به لحاظ سیاسی کدام بهتر است؟ اینکه کلیت یک سیستم سیاسی مورد مخاطره قرار گیرد یا یک دولت خاص که در دوره‌ای حکومت می‌کند؟ آیا به لحاظ اجتماعی عدم امنیتی که ناشی از تورم است و مدت کوتاهی ادامه دارد و موضعی است خطرناک تر است یا اینکه کلاً شاخه‌ای از تولید ملی آسیب ببیند؟ من به این‌ها حمله می‌کنم، استدلال می‌کنم که کشاورزی را باید تقویت کرد، جلوی واردات را باید گرفت و آن پول را باید به کشاورزان یارانه داد که ارزان تر بفروشند. کاری که من انجام می‌دهم یک روند استدلال دارد، من در واقع استدلال ایشان را گرفتم و متغیرهایی به آن اضافه کردم، مثلاً متغیرهای اقتصادی، سیاسی و اجتماعی. سپس

بر مبنای آن‌ها وزن‌ها را تغییر دادم. نشان دادم حرف تو نادرست است، آسیب این یکی از آن دیگری بیشتر است و نتیجه‌گیری کردم که کشاورزی از واردات مهم‌تر است.

ایشان با دو متغیر شروع کرد و به یک نتیجه رسید. من برای اینکه بتوانم نتیجه‌ی دیگری بگیرم چند متغیر به آن اضافه کردم و از آنجا حمله کردم. ایشان به متغیر سیاسی و اقتصادی اشاره نکرد و فقط از بعد اجتماعی بحث کرد و از امنیت روانی گفت. من متغیرهایی را اضافه می‌کنم که بحث ما در بر بگیرد و به نتیجه‌ی بهتر برسد. این بازی همان چیزی است که به آن می‌گویند دیالکتیک. اصل این واژه دیالکتوس بوده است که افلاطون آن را به کار برده است. «دیا» به معنی «از و رای، از بین، به واسطه‌ی» و «لکت» یعنی «علم». دیالکتیک یعنی علمی که مردم از آن فن مکالمه با دیگران و دفاع از آرمان‌شهر را یاد بگیرند. افلاطون بر این باور بود که جامعه‌ای وجود دارد به نام آرمان‌شهر که افراد پیر باید بتوانند از ارکان این جامعه دفاع کنند و

این‌ها برای دفاع کردن باید بتوانند بحث کنند و منطق داشته باشند. علمی که مباحثه را ممکن می‌سازد **دیالکتیک است**. دیالکتیک یک معنای فلسفی دارد و به معنای مباحثه‌ی منطقی است، ولی در طول زمان این واژه دستخوش تغییراتی شده است. هگل می‌گوید فقط مباحثه نیست که دیالکتیک است، به عقیده‌ی او هر چه را در دنیا نگاه کنید ضدی دارد و هر چیز با ضدش در حال کشمکش است که از این کشمکش نتیجه‌ای به دست می‌آید که آن نتیجه حاصل جمع آن دو است، گرچه آن دو با هم در تضاد بودند. به عبارت دیگر هر نهادی یک پادنهاد دارد که ترکیبی به نام «برنهاد» از آن ناشی می‌شود. مثلاً می‌گویند، در تاریخ، اقوام کوچگرد تز (نهاد) و اقوام یکجانشین آنتی‌تز (پادنهاد) هستند؛ این دو با هم درگیر می‌شوند و می‌جنگند، اما به جای آن جامعه‌ای تشکیل می‌شود که هم کوچگرد است و هم یکجانشین، یعنی سنتز صورت می‌گیرد.

در ادبیات، مکتب هندی مکتبی است که یک واکنش در مقابلش ایجاد می‌شود و از آن مکتب بازگشت به وجود می‌آید. در دوره‌ی قاجار، که این‌ها با هم کشمکش می‌کنند، مکتب جدیدی از آن‌ها حاصل می‌شود، مثلاً می‌شود شعر مشروطه. به عبارت دیگر A با ضد A درگیر می‌شود و یک B تولید می‌کند که از هر دوی آن‌ها نشانه‌هایی دارد، ولی خود B هم با ضد B درگیر می‌شود و یک C تولید می‌کند و آن هم با یک ضد C ترکیب می‌شود و همین‌طور ادامه پیدا می‌کند.

دانشجو: هگل می‌گوید هیچ تزی وجود ندارد که آنتی‌تزی نداشته باشد، یعنی اگر آنتی‌تزی نباشد، تزی

وجود ندارد.

بله، و حتماً سنتزی ایجاد می‌کند که خودش مثل تز است و خودش ضد خودش را دارد. در دنیای امروز دیالکتیک چنین معنایی دارد.

مناظره یعنی با هم و به هم نظر دادن. استنظار نیست که فقط دیگری نظر دهد و نظر من هم به تنهایی نیست. در مناظره هر دو طرف نظر می‌دهند. نمی‌خواهیم فقط نظر دیگری را بشنویم و یا فقط نظر خودمان را بگوییم. مناظره ذاتاً یک عمل دیالکتیک است، یعنی لزوماً من چیزی می‌گویم و تو هم نظر می‌دهی. حاصل جمع حرف‌های ما یک نشانه دارد. هیچ‌وقت کاملاً حرف من و یا دیگری درست نیست، ترکیب این دو درست است. همیشه به خاطر داشته باشید که نتیجه‌ی بحث یک سنتز و یک برنهاد دیالکتیک است. در هیچ بحثی من پیروز مطلق نیستم و طرف مقابل نیز بازنده‌ی مطلق نیست. کم‌ترین کاری که طرف دیگر در بحث می‌تواند انجام دهد این است که نظر من را شفاف‌تر می‌کند و روی نظر نهایی من تأثیر می‌گذارد. نظر

نهایی همیشه متأثر از بحث هر دو طرف است. نادیده گرفتن این مسأله منجر به خدشه‌دار شدن شنیدن می‌شود. پس بحث را به شکل یک ترکیب نگاه کنید. اولاً توجه کنید طرف مقابل چه می‌گوید و سپس ببینید با چه فرایندی نظر می‌دهد. به عبارت دیگر او از یک نقطه به نقطه‌ی دیگر می‌رود. من وقتی می‌خواهم در بحث به نتیجه‌ای برسم، ابتدا چیزی می‌گویم و بعد بر مبنای آن چیز دیگری می‌گویم و این روند ادامه دارد تا اینکه در نهایت به یک نتیجه می‌رسم. از راه‌های متفاوتی می‌توان این‌ها را به هم وصل کرد و در چارچوب‌های متفاوتی می‌توان استدلال کرد. اما اولین کار این است که ببینم طرف مقابل چه استدلالی می‌کند. زمانی که در مناظره با دقت گوش کنید، علاوه بر اینکه می‌فهمید طرف مقابل چه می‌گوید و به چه چیزهایی استناد می‌کند، می‌توانید متوجه شوید از کجا به کجا می‌رود و آیا روند استدلالش درست است یا خیر. می‌توانید هنگام استدلال کردن بخشی از استدلال طرف مقابل را نیز وام بگیرید.

تمرین (۶)

چه کسی فکر می‌کند دزدی در شرایطی مجاز است؟

دانشجو: با توجه به اینکه در منابع دینی ما آموختن علم تأکید شده و پیامبر نیز فرموده است «اطلبوا

العلم ولو فی الصین» می‌توان نتیجه گرفت که برای کسب علم می‌توان به دوردست‌ترین نقاط رفت و کسب

علم کرد. علم برتر از ثروت و دارایی است، زیرا با داشتن علم می‌توانید تمام امکاناتی را که برای کسب ثروت

لازم است به دست بیاورید. برای دزدیدن علم توجیهی وجود دارد، مثلاً اگر غرب از لحاظ علمی چندین سال

از ما جلوتر است، می‌توانیم علمش را از هر راهی که می‌توانیم بدزدیم.

روند استدلالش چگونه بود؟

دانشجو: دیدگاه ارزشی مبتنی بر ارزش‌های دینی بود.

چیزی که می‌خواهیم بدانیم این است که بینیم قدم‌های متفاوت استدلال دوستان چگونه بود؛ کجا

بود و به کجا رفت و چگونه نتیجه‌گیری کرد؟

دانشجو: ابتدا ارزش‌های کسب علم را توضیح داد که ارزش‌های دینی بود. سپس اهمیت کسب علم و

برتری آن نسبت به ثروت را گفت و به این نتیجه رسید که دزدی علم کار درستی است.

بله، می‌توانیم بگوییم این سه قدم را داشت. آیا این سه حلقه به هم متصل بود؟

دانشجو: با بیان اهمیت و ارزش کسب علم نمی‌توان دزدی آن را توجیه کرد.

درست است، پس حلقه‌ی سوم به دو حلقه‌ی دیگر وصل نبود. یعنی سرقت با طلبیدن متفاوت است.

آیا می‌توانید این سه حلقه را به هم وصل کنید؟

دانشجو: می‌توانیم بگوییم علم چیزی نیست که مالکیت بطلبد، بنابراین «طلبوا» با «اسرقوا» رابطه

پیدا می‌کند، چون علم ارزش ذاتی ندارد. می‌توانست بگوید سرقت در زمینه‌ی علم معنی ندارد.

می‌توانست سرقت را نفی کند و بگوید در حوزه‌ی علم اعتبار ندارد.

دانشجو: یا می‌توانست بگوید «طلبوا» یعنی بگیری و بگیری یعنی بدزدید.

خیر، این‌طور نیست، اتفاقاً «طلبوا» زمانی است که طرف راضی باشد.

دانشجو: به نظر من برای وصل این سه حلقه ابتدا باید از نسبی بودن اخلاق می‌گفت و اینکه هدف

وسیله را توجیه می‌کند و با آن دیدگاه می‌توانست ثابت کند دزدی یکی از راه‌های دستیابی به علم است.

به طور خلاصه دوستان گفت علم را باید جست، علم از ثروت بهتر است و دزدی علم کار خوبی است. دوست دیگر برای کمک به او گفت: علم خوب است، علم از ثروت بهتر است، علم در مالکیت کسی نیست، پس دزدی در موردش معنا ندارد، در نتیجه می‌توان از آن استفاده کرد. استدلال دوست دیگرمان این بود که اخلاق نسبی است و هر کاری را می‌توان بنا بر شرایط انجام داد. علم را باید بجوئید، علم بهتر از ثروت است، علم را بدزدید و این‌ها زنجیره را متصل می‌کند.

دانشجو: دزدی علم از نظر من کاملاً اخلاقی است.

می‌توانید بحثان را با این ترتیب بگویید که: علم ارزشمند است، علم را بجوئید، علم بهتر از ثروت است، علمی که در غرب است از ما دزدیده شده، پس می‌توانیم پس بگیریم. این یک نوع استدلال است.

استدلال دیگر می‌تواند این باشد که علم را بجوئید، علم بهتر از ثروت است، در جریان تاریخی ما شرق استعمار شده و مورد دزدی قرار گرفته، پس دزدیدن از دزد دزدی نیست.

می‌توانیم سؤال را تغییر بدهیم و بگوییم کتابی که حق کپی‌رایت دارد و نویسنده می‌خواهد آن را بفروشد آیا کتاب را دانلود می‌کنید یا خیر؟ این دزدی است و جای بحث دارد و باید دلایلی برایش ذکر شود.

دانشجو: فرض کنید یک شرکت ماشین‌سازی ماشینی ساخته و به نام خودش ثبت کرده است که در آن از وسایل و ابزار مختلفی استفاده کرده است. ما نمی‌توانیم او را متهم کنیم که چون مخترع هر کدام از این ابزار افراد دیگری بوده‌اند پس شما مخترع این ماشین نیستید. مثل این می‌ماند که کسی نویسنده‌ای را متهم کند که فلان واژه را اولین بار فلانی به کار برده است و بنابراین شما نمی‌توانید کتابتان را به نام خودتان ثبت

کنید؛ در حالی که آنچه مهم است این است که نویسندگان این واژه‌ها را چگونه به کار برده تا توانسته یک داستان بنویسد.

اکنون وارد دیالکتیک می‌شویم، چه کسی می‌خواهد حرف دوستان را تأیید کند؟

دانشجو: من می‌خواهم به شکلی تأیید کنم که برای همه قابل قبول باشد. من می‌گویم علم پلکانی است. هر کتابی که نوشته می‌شود نود درصد مطالبش پیش از این تولید شده است. مهم این است که فرد چگونه آنچه را که قبلاً تولید شده کنار هم چیده تا نهایتاً به یک تولید علمی رسیده است. تولید علم جدید همیشه بر پایه‌ی علوم قبلی است.

این همان حرف دوستان است که می‌گفت علم مالکیت‌پذیر نیست. چگونه می‌توانید به این حرف حمله کنید؟ باید به دنبال نقاط ضعف زنجیره باشید.

دانشجو: گزاره‌ی ما در ابتدا درباره‌ی کلیت دزدی بود، نه دزدی علم. آیا اگر ثابت شود دزدی علم مجاز است دزدی هرچیز دیگری مجاز می‌شود؟ ممکن است در این بین استثنائاتی هم وجود داشته باشد، اما ما باید ابتدا کلیت بحث را جمع کنیم. نمی‌توانیم به شرط مجاز بودن یک مسئله باقی موارد را نیز مجاز بدانیم. یک راه حمله این است که بحث را کلی‌تر مطرح کنیم. مثلاً اگر شما بتوانید نشان دهید که دزدی کلاً غیر مجاز است و اجزایش نیز غیر مجاز است، پس توانسته‌اید به بحث دوستان حمله کنید. در روش قیاسی معمولاً می‌گویند زمانی که یک مسئله‌ی کلی‌تر اثبات شود، به طور منطقی بقیه هم اثبات می‌شود. ولی دوستان در ابتدا کار هوشمندانه‌ای انجام داد. ما در مورد دزدی بحث می‌کردیم، اما او گفت من فقط دزدی علم را می‌گویم و چارچوبش را تعیین می‌کنم. به نظر شما در همین چارچوب می‌توان به او حمله کرد؟

دانشجو: باید نقاط ضعفش را پیدا کنیم و حلقه‌ها را زیر سؤال ببریم.

بحث دوستان سه حلقه داشت که حلقه‌ی دوم و سوم به هم وصل نبود، سرقت علم را با بحثش در مورد ارزش علم نتوانست پیوند بزند. اما بعد از آن بحث‌هایی شد که این سه حلقه را به هم وصل کرد. حالا چگونه می‌توان به آن حمله کرد؟ یک روش این است که در مورد تک تک حلقه‌ها بحث کنیم، البته باید ضعیف‌ترین حلقه را پیدا کنیم و به دنبال چیزی باشیم که در مورد آن بهتر بتوانیم بحث کنیم.

دانشجو: آیا می‌توانیم در مورد قوی‌ترین حلقه بحث کنیم؟ اگر بتوانیم آن را نقض کنیم، همه‌ی بحث او فرو می‌ریزد.

کار خوبی است ولی خطر قوی‌ترین حلقه این است که ممکن است شما نتوانید حرفتان را اثبات کنید. قوی‌ترین حلقه در بحث او این بود که علم مالکیت‌پذیر نیست. این جمله بقیه‌ی حلقه‌ها را به هم وصل کرده است. می‌توانیم به همین حلقه حمله کنیم و بگوییم که علم مالکیت‌پذیر است.

دانشجو: بله، بسیاری از مردم دنیا مالکیت‌هایشان، مالکیت‌های ادبی و علمی است. فرض کنید دانشمندی فرمولی می‌نویسد و با آن دارویی می‌سازند که بسیار سودآور است. اگر ما آن فرمول را بدزدیم، مالکیت را از او گرفته‌ایم. به عقیده‌ی من علم ذاتاً دارای ارزش و مالکیت‌پذیر است، بنابراین نمی‌توان علم را سرقت کرد. اگر مجاز به دزدیدن علم باشیم پس می‌توانیم اموال دیگران را هم بدزدیم. ایشان بر ارزش علم تأکید می‌کنند.

دانشجو: در نظر بگیرید می‌خواهیم به هدفی برسیم و یک راه بیشتر وجود نداشته باشد و آن هم راه مشروعی نباشد. به نظر من هدف وسیله را توجیه می‌کند.

دوستمان از مسیر استدلالی دیگری حمله می‌کند و می‌گوید چون هدف وسیله را توجیه می‌کند، پس سرقت علم مجاز است.

دانشجو: اثر معنوی اتفاقاً مالکیت پذیر است. دانشمندی کتابی می نویسد و غرب آن را به نام خودش چاپ می کند، این می شود سرقت علم، ولی اگر یک ارزش معنوی نانوشته باشد، می توان آن را به طور کامل سرقت کرد و چاپ کرد.

البته جعل با دزدیدن علم متفاوت است. غرب در مورد ما جعل نکرده است، مثلاً نگفته فارابی غربی است. دزدی آثار فرهنگی رخ داده است. در بحث دقت کنید و کلیدواژه ها را تفکیک کنید. در چارچوب مصادره و دزدی علم بحث کنید.

دانشجو: باید دیدگاهمان را مشخص کنیم؛ یکی می گوید دزدیدن درست نیست و یکی می گوید نامشروع است. اگر از دید یک مسلمان نگاه کنیم، ملاکمان مشروع بودن یا نامشروع بودن است. در دین اسلام

آمده که اگر علم دست کافر باشد می‌توانیم آن را به دست بیاوریم و شرع دزدیدن را در این مورد مجاز می‌داند.

اما اگر نگاهمان غیر دینی باشد استدلالمان باید به گونه‌ی دیگری باشد.

این برمی‌گردد به روند و زمینه‌ی استدلال. شما زمانی که بحث می‌کنید باید روشی ابداع کنید که مستقل از اینکه طرف مقابل پیش‌داشت‌هایش چیست استدلالتان را قبول کند. فرض کنید من شمنی باشم، مثلاً به گروه شمن‌های قرقیزستان پایبند باشم که معتقدند در آنجا درخت مقدسی هست که همه چیز به آن درخت بند است. هر چیزی که شبیه به برگ آن درخت است درست و هر چیزی که شبیه نیست نادرست است، یعنی معیار درستی و نادرستی من میزان شباهت چیزها به برگ آن درخت باشد. اگر چنین باوری داشته باشم و بگویم فلان کتاب پنج درصد شبیه به برگ آن درخت است و آن کتاب دیگر ده درصد؛ پس آن کتاب درست‌تر است.

گاهی برخی از استدلال‌ها پیش‌داشتهایی دارد که عجیب است و مشخص نیست طرز فکر طرف مقابل چگونه است. شما باید به گونه‌ای استدلال کنید که، حتی اگر طرف مقابلتان شمنی باشد، استدلالتان برایش قابل قبول باشد. من هم باید بتوانم حرف او را بفهمم. استدلال من باید آنقدر قوی باشد که وقتی حرف طرف مقابل را گوش می‌دهم، دستگاه استدلالی من بتواند در دستگاه استدلالی او نفوذ کند. اگر روش استدلال دو طرف به هم ربط نداشته باشد، مناظره رخ نمی‌دهد، یعنی نظرها به هم گره نمی‌خورد و دیالکتیکی رخ نخواهد داد. باید به گونه‌ای استدلال کنید که دستگاه استدلالی طرف را دریافت کنید و بتوانید به درون آن نفوذ کنید و حتی آن را منظم کنید. اگر استدلال طرف مقابل ایراد داشته باشد، باید

کمکش کنیم آن را درست کند، چون می‌خواهیم به آن حمله کنیم و به چیزی که وجود ندارد نمی‌توان حمله کرد.

دانشجو: چند نکته در مورد استدلال دوستان: اول اینکه وقتی شما می‌گویید سرقت علم درست است، زمانی که از درستی و نادرستی صحبت می‌کنید، باید مشخص کنید نگاهتان شرع است یا قانون. دوم اینکه باید تعریف خودتان را در مورد سرقت علمی بگویید؛ خیلی از مثال‌هایی که دوستان زدند سوء استفاده بود، نه سرقت. دیگر اینکه یک دلیل برای رد حرفتان بعد ذاتی سرقت است، یعنی سرقت ذاتاً کَرِه است و در نهایت اینکه اگر شما سرقت ادبی از دیگران را جایز می‌دانید، آیا جایز می‌دانید دیگران هم از شما سرقت کنند؟

استدلال شما اخلاق‌گراست. نقطه‌ی قوت استدلال‌تان این است که به طرف مقابل فراخوان دادید که این مفاهیم را تعریف کند؛ این یعنی من وارد حوزه‌ی استدلال شما شده‌ام. **در استدلال دیالکتیک یک نکته‌ی مهم پرسیدن سؤال است.** بحث را شفاف و پرسشی کنید. این باعث می‌شود مکالمات به هم گره بخورد و استدلال‌ها به هم وصل شود. کاری که دوستان انجام داد این بود که وارد حریم دیگری شد و مکالمه را به استدلالش گره زد و گفت مفاهیمی را که گفتید تعریف کنید و منظورتان را دقیق‌تر بگویید.

کار دیگری که کرد این بود که از موضعی وارد شد که اخلاقی بود و کاری نداشت که شما مسلمان هستید یا نیستید. ممکن است من شمنی باشم و برگ درخت برایم مهم باشد، ولی می‌توان این سؤال را پرسید که آیا تو حاضری کاری را که با دیگران می‌کنی، دیگران هم نسبت به تو انجام دهند؟ این سؤال را از همه

می‌توان پرسید و ربطی به این ندارد که مبنای دینی تو چیست. موضع او کلی‌تر و اخلاقی بود. موضع کلی طرف مقابل را ناچار می‌کند که پاسخ دهد.

دانشجو: سرقت علم به نظر من مقدس است. آثار علمی مالکیت دارند و می‌توانند ثبت قانونی شوند، ولی منظور من کلیت علم بود. به عنوان مثال اگر ما بروییم در تأسیسات هسته‌ای کشوری و علمشان را سرقت کنیم، به نظر من جایز است و مشکلی ندارد.

ما منظورمان در این بحث استفاده کردن از اثر قانونی کسی است که آن اثر متعلق به اوست. شما یک مسئله را از قلم انداختید و نگفتید آیا حاضرید این اتفاق در مورد خودتان هم رخ دهد؟

دانشجو: عرصه عرصه‌ی مبارزه و اندیشه و کسب علم است. هرکس قدرتمندتر باشد می‌تواند از هر لحاظ رشد کند. آن‌ها هم اگر می‌توانند از ما بدزدند.

یک چیز دیگر را هم از قلم انداختید و آن این است که آیا به نظر شما سرقت قبح ذاتی دارد یا خیر؟ احتمالاً پاسختان منفی است. اکنون بر سر نقاطی در بحث توافق پیدا کردید. او می‌گوید سرقت قبح ذاتی دارد و دیگری می‌گوید ندارد، ولی به هر حال در مورد قبح ذاتی سرقت به توافق رسیدند، برابری دو مفهوم است که هر دو طرف می‌دانند چیست. روش استدلالتان به یک نقطه رسیده است؛ تز و آنتی‌تز این است، یعنی شما در مورد یک نقطه بحث می‌کنید.

پس مسیر استدلالتان را در یک مجرا بیندازید و در یک چارچوب بحث کنید. گرچه نقطه‌ی اختلاف نظرتان کم است ولی خوب است و تازه آنجا می‌توانید بحث کنید.

دانشجو: وقتی از ما می‌پرسند خودتان فلان کار را می‌کنید یا نه چه جوابی بدهیم؟ چگونه می‌توانیم

از زیر سؤال در برویم؟

راستش را نخواهید نمی‌شود از زیر سؤال در رفت.

دانشجو: می‌توانیم بگوییم روندی که من استدلال می‌کنم از زندگی شخصی‌ام جداست و این دو ربطی

به هم ندارند.

درست است، اما این را نگوئید، یعنی به این شکل صریح و روشن نگوئید، چون ضعف تلقی می‌شود.

جواب طرف را بدهید.

دانشجو: می‌توانیم بگوییم علم و صنعت دو مقوله‌ی جدا هستند. وقتی شخصی یک یافته‌ی علمی را

به یک صنعت تبدیل می‌کند، برای مدتی، بر مبنای نیاز بشریت، باید بتواند از آن یافته‌ی علمی خودش بهره

بگیرد. جامعه از این طریق است که رشد می‌کند و برای همین است که شما سعی می‌کنید از یافته‌های

گذشتگان برای دستاوردهای علمی استفاده کنید.

کسی با حرف دوستان مخالف است؟

دانشجو: در شرایطی سرقت علم مجاز است و آن زمانی است که علم در دست فردی باشد که نتواند آن را رشد دهد و یا در جامعه‌ای باشد که بستر مناسبی برای به کارگیری آن نداشته باشد. مثلاً اگر ابن سینا در کشور ما باشد و ما شرایط خوبی برای استفاده از علمش نداریم و اروپا شرایط بهتری دارد، می‌تواند آن علم را سرقت کند.

مخالف؟

دانشجو: ما همگی در مورد اهمیت علم اتفاق نظر داریم. من با نظر دوستان که می‌گویند برای رسیدن به علم باید دست به هر کاری زد مخالف نیستم، اما سارق می‌خواهد بدون تلاش راه میانبری پیدا کند تا به مقصد برسد. این کار صحیح نیست. علت صحیح نبودنش هم این است که علم دستاورد فکری یک دانشمند

است. چطور می‌توان برای فکر او ارزش قائل شد، اما به خودش اهمیتی نداد؟ چگونه دستاورد یک شخص از خودش مهم‌تر باشد؟ وقتی فردی به واسطه‌ی فکرش به دستاورد علمی‌ای رسیده است، پس انسان ارزشمندی است. از دید من به حرمت همین ارزش هم که شده نباید به فکر سرقت باشیم. دستاورد علمی یک فرد حاصل یک عمر تلاش اوست، دزدیدن آن کار درستی نیست. علم و عالم هر دو ارزشمند هستند و ما برای استفاده از علم عالم باید از او اجازه بگیریم.

این روند نیاز به یک نتیجه‌گیری دارد.

دانشجو: من برای رد استدلال شما می‌گویم اگر استادی در کلاس درسش از گفته‌های ارسطو و افلاطون بگوید، یا از یافته‌های نیوتن استفاده کند، آیا باید هر ماه بخشی از حقوقش را به حساب ایشان واریز کند؟! ضمناً شما گفتید عالم همان قدر ارزش دارد که علم او. من در رد صحبت شما می‌گویم علمی که عالم

تولید می‌کند برای خودش نیست، پس جایگاه علم از عالم بالاتر است. اگر شما به یک دانشمند بگویید علمی که به دست آورده‌اید از ابتدا چگونه به وجود آمده است، نمی‌تواند توضیح دهد. دستاوردهای علمی فراتر از اشخاص و بعضاً فراتر از تاریخ هستند. مثلاً شخص نیوتن و یا گالیله و یا دانشمندان دیگر برایتان آن قدر اهمیت ندارد که کشف‌ها و یافته‌هایشان. یک نگاه دیگر هم این است که می‌گویند به شخص نگاه نکن، به حرفش نگاه کن، ببین چه می‌گوید. گفتند سرقت ادبی ظلم است، من می‌گویم آن اثر تا ابد به نام آن شخص خواهد ماند و اعتبارش برای اوست، ولی ما علم را سرقت می‌کنیم و از آن استفاده می‌کنیم، اما این اثر تا ابد مال آن شخص است و به نام اوست.

بحث خوبی بود. احتمالاً متوجه شدید که بحثمان یک تغییر گرانیگاه داشت: از دزدی به سرقت علمی و از سرقت علمی به تعریف علم. در تمام این صحبت‌ها دیدید که افراد با پیش رفتن بحث همگراتر می‌شدند؛

هم‌نظر نمی‌شدند، بلکه هم‌گرا می‌شدند، زبانشان شبیه به هم می‌شد. ابتدای بحث هر کسی حرف خودش را می‌زند، ولی در ادامه تفاوت‌ها بیشتر نمایان می‌شود. بیشتر مواقع در ابتدای بحث‌ها به نظر می‌رسد اختلاف نظرها چندان زیاد نیست، اما هرچه مکالمه پیش‌تر برود، می‌بینیم که اختلاف نظرها عمیق‌تر، جدی‌تر و دقیق‌تر می‌شود. بحث و مناظره مانند زنجیره‌ای است که با نقاطی به هم وصل شده‌اند. هر کسی که صحبت می‌کند نقاطی را به هم وصل می‌کند. آن نقاط موضوع هستند. این قضیه در مورد نوشتار هم صادق است، مثل تعاریف و مثال‌ها. خط‌هایی وجود دارد که این نقاط را به هم وصل می‌کند، این خط‌ها از جنس استدلال‌اند. شما برای اینکه استدلال منسجم و روشنی داشته باشید باید دو چیز را رعایت کنید: یکی اینکه نقاط شما در یک امتداد و دنباله‌ی حرف قبلی‌تان باشد. وقتی می‌گوییم در یک چارچوب حرف بزنید به این دلیل است. نقاط شما باید به هم متصل و مربوط باشد. نکته‌ی دوم اینکه خطوط رابط از یک جنس باشد و حرفتان منطقی مشترک داشته

باشد. اگر نقاط را درست بچینید و با خطوط درستی به هم وصل کنید، حرفتان مستدل است. حرف طرف مقابل را دقیق بشنوید و سعی کنید این نقاط را استخراج کنید. همان طور که دیگری بحث می کند دقیق گوش کنید و ببینید نقاط حرفش کجاست و چگونه اینها را به هم متصل می کند. نقدتان می تواند به چند شکل باشد: یا اعتبار نقاط را زیر سؤال ببرید و یا اینکه اتصال آنها را مورد حمله قرار دهید. یک راه دیگر هم این است که نشان دهید این نقاط پراکنده است. خودتان منسجم، مستدل و مربوط بحث کنید و وقتی می خواهید به بحث دیگری حمله کنید ببینید نواقصش کجاست. زمانی که نواقص را روشن می کنید در عین حال به طرف مقابل نیز کمک می کنید نواقصش را برطرف کند. همان طور که گفتم، هرچه حرف طرف مقابل شما روشن تر و شفاف تر باشد برای شما بهتر است. در ضمن اگر به خودتان مطمئن باشید، بهتر می توانید به دیگری حمله کنید. مناظره ای خوب است که جذاب و زیبا باشد، یعنی کسی که تماشا می کند لذت ببرد و چیزی بیاموزد؛

مثل یک اثر هنری است. دیالکتیک یعنی دو طرف دو مسیر روشن داشته باشند. زمانی برنده خواهید شد که مسیرتان نسبت به دیگری منسجم‌تر و قوی‌تر باشد.

چند پرسش

دانشجو: چه کنیم که هدف قربانی ارزش‌ها نشود؟

ارزش قواعد حاکم برای رسیدن به اهداف است، یعنی هدف بدون ارزش معنی ندارد. آیا شما هدف را

بر ارزش اولویت می‌دهید؟

دانشجو: ارزش جایگاه مقدماتی ابزاری دارد. من ارزش را تا جایی رعایت می‌کنم که نخواهم هدف را

فراموش کنم. برخی آنقدر برای ارزش اهمیت قائل می‌شوند که ممکن است باعث بازنده شدنشان شود؛ مثلاً

برای اینکه طرف مقابل ناراحت نشود در بحث کوتاه بیایند.

اتفاقاً اصلاً نباید کوتاه بیایید. تأکید می‌کنم که شما حرفتان را بزنید، خیلی صریح و روشن و عریان، و پرخاش نکنید. لزومی ندارد کوتاه بیایید. نکته‌ای که در حرف شما هست این است که هدف را بر ارزش اولویت می‌دهید، یعنی نتیجه روش را توجیه می‌کند؛ در حالی که بسیاری معتقدند آنچه اهمیت دارد ارزش و دستگاه اخلاقی است. شما نمی‌توانید بگویید من ارزش را کنار می‌گذارم تا به هدف برسم. هدف به دلیل ارزش است که معنا پیدا کرده است. هدف بدون ارزش بی‌معنی است. مثلاً شما بگویید هدف من در مناظره این است که بر دیگری غلبه کنم. این کافی نیست، باید پای ارزشی در میان باشد، مثلاً اینکه من می‌خواهم حقیقتی روشن شود. زمانی که این‌گونه نگاه کنید بسیار قوی و با قدرت حرفتان را می‌زنید.

دانشجو: منظور ارزش‌های اسلامی است.

اتفاقاً بازی برنده-برنده در ارزش‌های دینی ما بسیار تأکید شده است و یکی از اصول ارزشی ما همین است. اگر بخواهیم ارزش‌ها را معادله‌بندی کنیم به همین نتیجه می‌رسیم.

دانشجو: اگر در مناظره من موافق مسئله‌ای نباشم و استدلال‌های طرف مقابل آن قدر قوی باشد که من را واقعاً قانع کند، خودِ شما اگر باشید حاضرید بپذیرید و مناظره را ترک کنید؟

بله، شما در مناظره باید از مسئله‌ای دفاع کنید یا با آن مخالفت کنید. در مسابقاتِ مناظره قرعه‌کشی می‌کنند، ممکن است چیزی به شما بیفتد که اصلاً قبولش نداشته باشید. باید بتوانید به گونه‌ای استدلال کنید که در نهایت بتوانید حرفتان را به کرسی بنشانید. اگر در این شرایط طرف مقابل حرف حساب بزند، من قبول می‌کنم. در مناظره آنچه اهمیت دارد روند استدلال شماست.

دانشجو: امام صادق (ع) عده‌ای از صحابه را جمع می‌کنند و موضوعی مطرح می‌کنند و می‌گویند رو به روی هم بنشینید و استدلال کنید.

بله، در حوزه نیز چنین چیزی هست، می‌گویند شما از فلان مسئله دفاع کنید و بلافاصله همان را رد کنید؛ تمرین استدلال است. مسابقه‌ی جهانی مناظره نیز به همین شکل است. قرعه‌کشی می‌کنند و ممکن است موضوعی عمومی بیرون بیاید که معمولاً ۵۰-۵۰ است. این یک الگوی جهانی است. میدان را ترک نکنید و برای حرفی که می‌زنید به خوبی استدلال کنید.

دانشجو: آیا کسانی که در مناظره شرکت می‌کنند باید اطلاعات سیاسی یا علمی بالایی داشته باشند؟

خیر، چنین چیزی مطرح نیست. معلومات مهم نیست، آنچه اهمیت دارد شیوهی استدلال است. اصلاً

یکی از ویژگی‌های مناظره این است که موضوع باید مستقل از دانش باشد.

دانشجو: ویژگی‌های موضوع مناظره چیست؟

موضوع باید جذاب باشد و مسئله‌ای باشد که همه در موردش نظری داشته باشند، مثل جبر یا اختیار.

موضوع باید عمومی باشد، دو طرف داشته باشد و بتوان در مورد آن استدلال کرد.

دانشجو: بعضی از موضوعات در مناظره به نظر می‌رسد خیلی از هم جدا نیستند و به هم مربوط‌اند.

بله، ولی به هر حال می‌توان وارد موضوع شد. در مورد هر گزاره‌ای می‌توان شک کرد. من می‌گویم که

«شما در اینجا حضور دارید»، دیگر از این بدیهی‌تر که نمی‌شود، اما به همین نیز می‌توان شک کرد. ممکن

است من در حال خواب دیدن باشم و یا شاید دچار توهم شده باشم، شاید جهان تصویری است که در ذهن

من وجود دارد. مهم نیست که چقدر واقعی است یا چقدر منطقی است، مهم این است که در هر گزاره‌ای می‌توان شک کرد. در ازای هر گزاره‌ای، هرچقدر هم به نظر شما ابلهانه و بی‌ربط باشد، کسانی هستند که موافق و یا مخالف باشند. مخالفان و موافقان ممکن است در اقلیت باشند، اما به هر حال وجود دارند. در هر گزاره‌ای می‌توان شک کرد. هیچ گزاره‌ای را بدیهی فرض نکنید.

در مورد هر گزاره‌ای می‌توان بحث کرد، اما در مناظره بهتر است گزاره‌ای را انتخاب کنیم که پنجاه درصد مخالف و پنجاه درصد موافق آن باشند که دو طرف بتوانند از آن دفاع کنند. کسی می‌تواند خوب حرف بزند که بتواند به همان خوبی که از گزاره‌ی الف دفاع می‌کند از گزاره‌ی نقیض الف هم دفاع کند. ممکن است فقط موافق یکی از آن دو باشد، طبیعتاً هم هر دو را نمی‌تواند قبول داشته باشد، اما باید بتواند از هر دو گزاره دفاع کند.

دانشجو: آیا می‌توانیم برای تأیید حرفمان از یک اثر ادبی کمک بگیریم؟

همانطور که پیشتر گفتیم می‌توانید و با این کار حرفتان را زیباتر می‌کنید، اما مستدل نیست.

دانشجو: شما گفتید به طرف مقابل کمک کنیم تا حرفش را دقیق‌تر بزند. برای این کار باید حافظه‌ی

قوی‌ای داشته باشیم تا بتوانیم حرف‌های دیگری را به خاطر بسپاریم. آیا این امر با تمرین به دست می‌آید؟

بله، تمرین کنید. زمانی که دو طرف در حال بحث هستند خطوط را در ذهن‌تان رسم کنید. شگفت‌زده

خواهید شد زمانی که می‌بینید آدم‌ها چقدر پراکنده حرف می‌زنند. یعنی نقطه‌ها وجود دارند ولی خطی وجود

ندارد. می‌توانید به عنوان نمونه مکالمه‌ی خودتان با دوستتان را ضبط کنید و گوش دهید و بحثتان را ارزیابی

کنید، یا به سخنرانی شخصی گوش دهید و این موارد را در آن بررسی کنید و یا اینکه مقاله‌ای را بخوانید و

ببینید نویسنده چگونه موضوعات مختلف را به هم وصل می‌کند؛ آیا بحثش از هم گسیخته است یا پیوسته، این‌ها با تمرین به دست می‌آید.

دانشجو: شما گفتید در اندیشیدن دیالکتیک حتماً از طرف مقابل سؤال کنید، هدف ما از پرسیدن

سؤال چیست؟

گاهی می‌بینیم حرفی که طرف مقابل می‌زند برای خودش هم مبهم است و اگر کمی دقیق‌تر نگاه کند با من موافق می‌شود. سؤال می‌پرسیم که نتیجه‌اش این باشد که با من هم عقیده شود، یا چیزی بگوید که من با آن موافقم. دیالکتیک یعنی من از تو آنتی‌تو خودم را درمی‌آورم. اگر در بن‌بست بودید سؤال نپرسید، مکث کنید و رشته‌ی سخن را به طرف مقابل بدهید تا حرف بزند، ببینید به کجا می‌رسد. یقیناً از جای دیگری سر درمی‌آورد، سپس به آنجا حمله کنید. هیچگاه در بن‌بست دست و پا نزنید.

دانشجو: وقتی در مناظره بعد از طرف مقابل صحبت می‌کنم، آیا ابتدا حرف خودم را بزنم یا اینکه از

ابهامات او بحث کنم؟

بهتر است از حرف‌های خودتان پل‌ها بزنید به حرف‌های طرف مقابل. در گشایش بحث حرف خودتان را بزنید، اما در حمله درباره‌ی حرف‌های او بحث کنید. مکالمه‌ی دیالکتیک زمانی رخ می‌دهد که مکالمه‌ی دو نفر کاملاً یک سیستم شود، در این صورت همگرا خواهد بود. همگرایی به معنای هم‌نظری نیست. استدلال کنید که به چه دلیل با دیگری مخالفید و در امتداد حرف اولتان باشید.