

דיבייט: קלאש, שרשור לוגי, הפרכה

נכתב ע"י עו"ד אופיר צומן, דצמבר 2012

שיטת ה"דיבייט"

ה"דיבייט" הוא משחק אינטלקטואלי תחרותי המכשיר סטודנטים במיומנויות חשיבה, ניתוח, רטוריקה והופעה מול קהל. משחק הדיבייט מדמה עימות פרלמנטרי בין קבוצת "הממשלה" לבין קבוצת "האופוזיציה" בנושאים עקרוניים וחשובים שעל סדר היום הציבורי. צוותי ה"ממשלה" אמורים להציג טיעונים התומכים בהצעת החוק שיזמה הממשלה, ואילו צוותי ה"אופוזיציה" אמורים להציג טיעונים המתנגדים להצעת החוק. הדיבייט מתבצע במסגרת חוקים מוגדרים ומגבלת זמן. המשחק מנוהל תוך שמירה על רמה גבוהה של תרבות דיון ונימוס. מטרת הצדדים הינה לשכנע את השופטים ואת הקהל בעדיפות עמדתם באמצעות הלוגיקה והעקיבות (קוהרנטיות) של טיעוניהם. בוגרי מועדוני הדיבייט נחשבים דוברים רהוטים ומשכנעים במיוחד, ורבים מהם משתלבים בפעילות ציבורית ופרלמנטרית. דוגמאות בינלאומיות בולטות הן ברק אובאמה וטוני בלייר. דוגמאות ישראליות ידועות הן בנימין נתניהו, חיים הרצוג, אבא אבן ודני גילרמן. אחד הערכים המוספים הגדולים ביותר בלימוד שיטת הדיבייט היא ההבנה שלכל דבר (כמעט) יש שני צדדים נכונים והגיוניים.

יש הטוענים ששיטת הדיבייט אינה מוסרית, כיוון שהיא מלמדת אותך לשכנע בכל נושא, גם אם אתה לא מאמין בו באמת. דווקא כמי שעוסק רבות באתיקה ובמוסר אני טוען ההיפך. שיטת הדיבייט מלמדת אותך לחשוב ולנתח את הסיטואציה בצורה מאוזנת – לא להתבצר בעמדה שלך, אלא להבין את העמדה הנגדית לעומק ורק אז להכריע בצורה עניינית, הגיונית ומנומקת. בחלק מהמקרים, לאחר שהבנת את עמדת הצד השני, דווקא קל לך יותר להשתכנע בעמדתך הראשונית. במקרים אחרים, לאחר שהבנת את עמדת הצד השני, אתה מכיר בכך שהמציאות היא מורכבת ולא חד משמעית. בקיצור - הדיבייט פשוט הופך אותך לחכם יותר.

"קלאש" – נקודת המחלוקת האמיתית

- "קלאש" הוא נקודת המחלוקת האמיתית בין הצדדים. גם בוויכוחים הקשים ביותר הצדדים אף פעם לא חלוקים על הכל.
- הקלאש צריך להיות מנוסח כשאלה שיש לה שתי תשובות סותרות (מכאן שמו "קלאש"="התנגשות"). לכל מחלוקת יכולים להיות כמה קלאשים – חלקם חשובים ומרכזיים למחלוקת, וחלקם משניים.

- למשל: נניח שהמחלוקת עוסקת בהצעה לפטור נשים מגיוס חובה לצה"ל. הנה 2 קלאשים לדוגמה:
 - א. האם ההצעה תועיל לביטחון המדינה?
 - המצדדים יגידו: כן (פטור מגיוס חובה => יתגייסו רק נשים עם מוטיבציה גבוהה לשרת => השירות של הנשים יהיה איכותי יותר => יועיל לביטחון המדינה).
 - המתנגדים יגידו: לא (פטור מגיוס חובה => הנשים האיכותיות יעדיפו ללכת ללמוד => הצבא יישאר עם נשים בינוניות שהתגייסו כדי לפתור מצוקה כלכלית => צבא פחות איכותי => יזיק לביטחון המדינה).
 - ב. האם ההצעה תועיל לקריירה של האישה?
 - המצדדים יגידו: כן (פטור מגיוס חובה => יותר נשים ילכו ללמוד או לצבור ניסיון בעבודה => נשים יהיו משכילות יותר או מנוסות יותר => יגדל יתרון היחסי בתעסוקה => יועיל לקריירה של האישה).
 - המתנגדים יגידו: לא (פטור מגיוס חובה => פחות נשים יתגייסו => מעמדן בשוק התעסוקה, הנשלט ברובו ע"י גברים ששירתו בצבא, יפחת עוד יותר ממה שהוא נמוך היום => יזיק לקריירה של האישה).
- שימו לב ששני הקלאשים הנ"ל מנוסחים כשאלה עם שתי תשובות סותרות.
שימו לב שבעיקרון הקלאש הראשון חשוב יותר מהקלאש השני, כי ביטחון חשוב יותר מקריירה.

"שירשור לוגי" – הטכניקה לבניית טיעון משכנע בשיטת הדיבייט

- טיעון משכנע בשיטת הדיבייט צריך להיות בנוי במבנה המכונה "שירשור לוגי". המבנה מתחיל מטענה מספר 1, שהיא הנחת בסיס מוסכמת – כזו שכולם יסכימו איתה. כל טענה נוספת נובעת באופן הגיוני מהטענה שקדמה לה. הטענה האחרונה היא המסקנה שאליה רוצים להוביל את נמעני השכנוע. בצורה סכמטית נראה מבנה השירשור הלוגי כך:
 - טענה מספר 1 (הנחת בסיס מוסכמת)
 - => טענה מספר 2
 - => טענה מספר 3
 - => טענה מספר 4....
 - => טענה מספר 5 (מסקנה).
- לדוגמה: נניח שאני רוצה לשכנע אתכם ש - הטכנולוגיה כיום מקטינה את הקירבה בין אנשים.
 - טענה 1 (הנחת בסיס מוסכמת)
 - הטכנולוגיה הגדילה את מס' דרכי התקשורת בין אנשים מעבר למפגש פנים אל פנים או לשיחת טלפון (דוג': SMS, מייל, רשתות חברתיות...).
 - => טענה 2
 - לפחות חלק מהתקשורת האנושית שהתבצעה עד כה פנים אל פנים או טלפונית עבר לחלופות

הטכנולוגיות הנ"ל.

=< טענה 3

אותה תקשורת אנושית שעברה לחלופות הטכנולוגיות גורמת לאנשים להכיר זה את זה פחות טוב (פחות שפת גוף, פחות אינטונציה קול, פחות קשר עין...).

=< טענה 4

האיכפתיות של אותם אנשים כלפי האנשים שאיתם הם בקשר "טכנולוגי" נמוכה יותר מאשר האיכפתיות של אותם אנשים כלפי אנשים שאיתם הם בקשר "רגיל".

=< טענה 5 (מסקנה)

הטכנולוגיה כיום מקטינה את הקירבה בין אנשים.

עכשיו נניח שאני רוצה לשכנע אתכם ההיפך, ש - הטכנולוגיה כיום מגדילה את הקירבה בין אנשים.

טענה 1 (הנחת בסיס מוסכמת)

הטכנולוגיה הגדילה את מס' דרכי התקשורת בין אנשים מעבר למפגש פנים אל פנים או לשיחת טלפון (דוג': SMS, מייל, רשתות חברתיות...).

=< טענה 2

הטכנולוגיה מאפשרת קשר רציף ואינטנסיבי יותר עם חברים ומשפחה (בנוסף לקשר הרגיל).
כמון כן: אנשים רבים הגדילו משמעותית את מס' הקשרים והתקשורת שלהם עם אנשים אחרים שלא היו מוכרים להם עד כה (דוג': פייסבוק, טוויטר, יוטיוב, אתר חבר'ה).

=< טענה 3

בזכות הטכנולוגיה קשרים אמיתיים התחזקו וקשרים וירטואליים רבים הפכו לקשרים אמיתיים (היכרויות רומנטיות, קב' פוליטיות, פגישות פנים אל פנים של חברי רשתות חברתיות).

=< טענה 4 (מסקנה)

הטכנולוגיה כיום מגדילה את הקירבה בין אנשים.

שימו לב שבשני המקרים פתחתי בהנחת בסיס דומה שהובילה בצורה הגיונית לגמרי למסקנה הפוכה...

■ הנה עוד דוגמה: אני רוצה לשכנע אתכם לתמוך בחוק שמעניק קדימות בהשתלות איברים למי שחתם

על כרטיס אדי.

טענה 1 (הנחת בסיס מוסכמת)

יש כיום מחסור חמור באיברים להשתלה, שגורם למותם של אנשים רבים ולפגיעה קשה באיכות חייהם של אנשים רבים אחרים.

=< טענה 2

אמצעי שיוביל לתרומה וולונטרית רבה יותר של איברים הוא יעיל בהצלת חיים וראוי מוסרית.

=< טענה 3

מכיוון שהחוק נותן תמריץ לאנשים לחתום על כרטיס אדי, יש הסתברות לא מועטה שבעקבותיו יגדל מאגר האיברים להשתלה וחיים של רבים יוכלו להינצל.

=< טענה 4 (מסקנה)

החוק יעיל ומוצדק ולכן ראוי לתמיכה.

עכשיו אני רוצה לשכנע אתכם להתנגד לחוק שנותן קדימות בהשתלות איברים למי שחתם על כרטיס אדי.

טענה 1 (הנחת בסיס מוסכמת)

שמירה על חיי האדם, על גוף האדם ועל כבוד האדם היא ערך עליון.

=< טענה 2

ראוי שסדר העדיפויות למתן טיפול רפואי שנועד להציל חיי אדם או לשפר את איכות חייו באופן משמעותי, ייקבע לפי קריטריון של דחיפות רפואית: מי שזקוק יותר בדחיפות, יקבל טיפול יותר מהר (דוג': מיון, רפואת חירום).

=< טענה 3

מתן קדימות בהשתלות לפי קריטריון טכני ולא רפואי של חתימה על כרטיס אדי, תוביל למצבים אבסורדיים, שבהם ידחו אדם שזקוק דחוף להשתלה, כדי להכניס במקומו "חבר מועדון" שלא זקוק דחוף להשתלה אבל יש לו כרטיס אדי.

=< טענה 4

התוצאה היא שהעונש על אי חתימה על כרטיס אדי (מכל סיבה שהיא: אמונה דתית, פחד, חוסר מודעות...) הוא עונש מוות \ נכות קשה, ופגיעה קשה בערך העליון הנ"ל.

=< טענה 5 (מסקנה)

זו תוצאה לא מוסרית ולא סבירה, ולכן ראוי להתנגד לחוק.

כאן יצאתי מהנחת בסיס אחרת לכל אחד מהטיעונים שלי (זה מה שקורה ברוב המקרים).

הפרכת טיעון של הצד השני

- ישנן מספר טכניקות, בחרתי להתמקד בשתי הטכניקות האלה:
 - א. המחשת האבסורד באותה לוגיקה שבה משתמש הטיעון של הצד השני.
 - ב. ערעור הנחות יסוד בבסיס הטיעון של הצד השני.

▪ הנה דוגמה לטכניקה הראשונה: הטיעון שלי הוא שקואוצ'ינג זה דבר מצויין.

טענה 1 (הנחת בסיס מוסכמת)

אדם שנקלע לבעיה כלכלית או רגשית - חשוב שתהיה לו אפשרות להשתמש באמצעים שיעזרו לו להתמודד עם הבעיה.

<= טענה 2

כיוון שטיפולים פסיכולוגיים הם ארוכים ויקרים לחלק מהאנשים, חשוב שתהיה זמינה עבורם גם חלופה קצרה יותר וזולה יותר. גם אם היא לא תפתור את הבעיה סופית, היא לפחות תיתן להם פתרון בטוח הקצר שיעזור להתמודדות עם הבעיה.

<= טענה 3

כיוון שבמקרים רבים הקואוצ'ינג הוא זול ועוזר מהר יותר יחסית לטיפולים הפסיכולוגיים, הוא מהווה חלופה טובה ויעילה שהאדם יכול (לא חייב) לבחור בה. "כוחות השוק" יקבעו לאורך זמן האם הקואוצ'ינג יעיל. אם הוא לא יהיה יעיל, לא יבחרו בו. העובדה שהקואוצ'ינג כ"כ נפוץ כיום מעידה על האפקטיביות הרבה שלו.

<= טענה 4 (מסקנה)

הקואוצ'ינג זה דבר מצויין.

עכשין אני מחליף את המילה "קואוצ'ינג" במילה "סם" ונראו מה קיבלנו – אותה לוגיקה מובילה לאבסורד. הטיעון שלי עכשיו הוא: **סם זה דבר מצויין.**

טענה 1 (הנחת בסיס מוסכמת)

אדם שנקלע לבעיה כלכלית או רגשית - חשוב שתהיה לו אפשרות להשתמש באמצעים שיעזרו לו להתמודד עם הבעיה.

<= טענה 2

כיוון שטיפולים פסיכולוגיים הם ארוכים ויקרים לחלק מהאנשים, חשוב שתהיה זמינה עבורם גם חלופה קצרה יותר וזולה יותר. גם אם היא לא תפתור את הבעיה סופית, היא לפחות תיתן להם פתרון בטוח הקצר שיעזור להתמודדות עם הבעיה.

<= טענה 3

כיוון שבמקרים רבים הסם הוא זול ועוזר מהר יותר יחסית לטיפולים הפסיכולוגיים, הוא מהווה חלופה טובה ויעילה שהאדם יכול (לא חייב) לבחור בה. "כוחות השוק" יקבעו לאורך זמן האם הסם יעיל. אם הוא לא יהיה יעיל, לא יבחרו בו. העובדה שהסם כ"כ נפוץ כיום מעידה על האפקטיביות הרבה שלו.

<= טענה 4 (מסקנה)

סם זה דבר מצויין.

▪ הנה דוגמה לטכניקה השנייה:

הטענה הראשונה (הנחת הבסיס המוסכמת) בטיעון המקורי על הקואוצ'ינג היתה:
"אדם שנקלע לבעיה כלכלית או רגשית - חשוב שתהיה לו אפשרות להשתמש באמצעים שיעזרו לו
להתמודד עם הבעיה".

אני "נטפל" למילה "להתמודד", וטוען שהנחת הבסיס של הצד השני (שעליה נבנה כל הטיעון שלו) היתה
שהתמודדות = הקלה זמנית, כלומר הקלה לטווח הקצר. אני אטען שאולי לטווח הקצר זה יעזור, אבל
מה שחשוב הרבה יותר הוא הטווח הארוך, והקואוצ'ינג הוא רע מאוד לטווח הארוך.

כאן אני צריך להמשיך ולהוכיח עוד שני דברים לצורך השלמת הטיעון:
א. למה הטווח הארוך יותר חשוב מהטווח הקצר (למשל כי מצוקות שלא נפתרו מהשורש, מטבען,
צפויות לחזור הרבה פעמים, כגון: קשר עם בני זוג לא נכונים, התמכרות לסמים, התנהלות כלכלית לא
נכונה וכו', ואם לא מטמיעים דפוס פעולה שונה, חוזרים לדפוס הישן, שגורם למצוקה לחזור ולחזור).
ב. למה הקואוצ'ינג לא מספיק מקצועי ולכן לא יעיל לטווח הארוך ביחס לחלופות (למשל כי ההכשרה
לקואוצ'ינג היא קצרה מדי ולכן הקואוצ'רים בהגדרה לא יכולים להיות מספיק מקצועיים. למשל כי כל אחד
יכול להיות קואוצ'ר – שמעתם פעם על מישהו שהודח מקורס קואוצ'ינג? – ולכן יש הסתברות גדולה
להמון קואוצ'רים בלתי מקצועיים. למשל כי הקואוצ'ינג מכניס את כל המודרכים לאותה "תבנית מצוקה"
המצריכה אותו "פתרון" ולכן אין לו כלים לאבחן מצוקות ספציפיות ובוודאי לא לתת פתרון נכון. לעומת
הקואוצ'ינג, האלטרנטיבות – פסיכולוג, מטפל מוסמך, יועץ מקצועי מנוסה וכו' – אינם "סובלים" מכל
הבעיות שמהן סובל הקואוצ'ינג).