

**SAFERWORLD**  
PREVENTING VIOLENT CONFLICT. BUILDING SAFER LIVES



منظمة الشباب للتنمية والديمقراطية  
Youth Organization for Development and Democracy

## الدليل التدريبي

# في مجال حل النزاعات وبناء السلام للمعلمين



إعداد : أ/ محمود عبدالقادر نيمان  
خبير واستشاري تدريب - كبير المدربين

## الإشراف العام

رئيس منظمة الشباب للتنمية والديمقراطية  
خبير واستشاري دولي جامعة صنعاء  
مدير المشروع  
مساعد مدير المشروع  
محاسب المشروع  
المسؤول الاعلامي

أ. نعمان عبدالله سيف الحكمي  
أ.د. عبدالله عبدالقادر نعمان  
أ. بشير علي التبعي  
أ. هشام علي العدوي  
أ. بدرية علوي علي  
أ. مها الشرجبي

## معد الدليل

خبير واستشاري تدريب

أ. محمود عبدالقادر أحمد نعمان

## المراجعة النهائية

خبير واستشاري تدريب  
مساعد الخبير فني

أ. محمود عبدالقادر أحمد نعمان  
أ. حمود محمد غالب حزام

## المراجعة اللغوية

موجه لغة عربي التوجيه الفني

أ. عبدالله عبدالحميد عبدالعزيز

## تصميم ورسم

م/ برمجات

افنان محمود عبدالقادر

## الطباعة والاخراج

مساعد الخبير فني

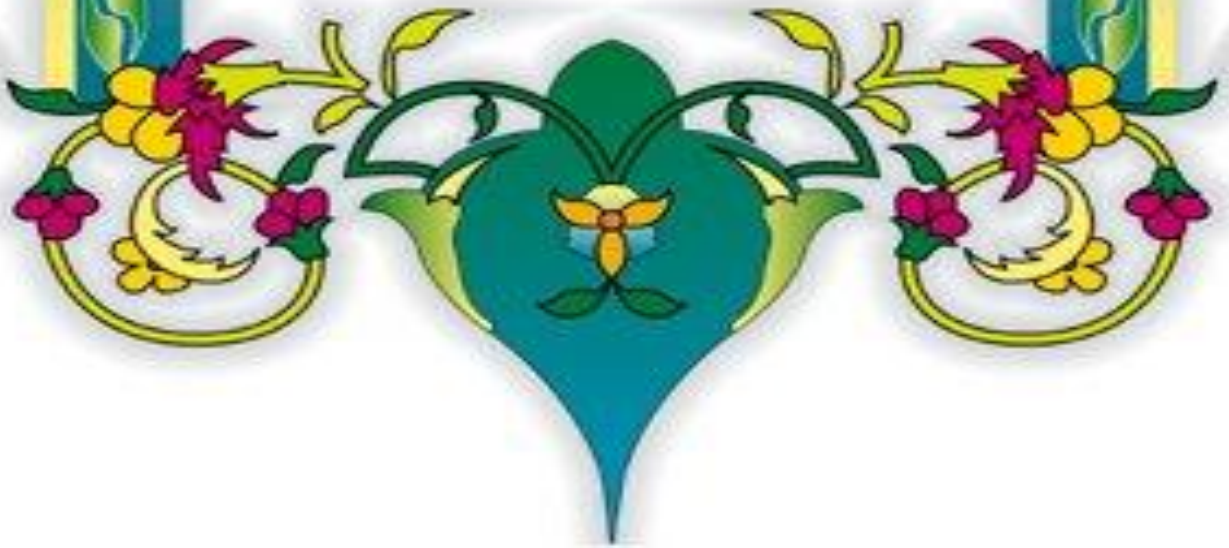
أ. حمود محمد غالب حزام



قال تعالى

( خذ العفو وأمر بالعرف وأعرض عن الجاهلين )

سورة الأعراف : الآية ( ١٩٩ )



## قائمة المحتويات

م	الموضوع	الصفحة
١	المشاركون في الدليل	١
٢	قائمة المحتوى	٣
٣	تصدير	٤
٤	البرنامج الزمني	5
٥	مقدمة	7
٦	الاهداف	9
٧	المحور الاول : . النزاع	15
٨	الموضوع الاول - تعريف النزاع	16
٩	الموضوع الثاني - فهم النزاع	17
١٠	الموضوع الثالث - تطبيق معرفة النزاع	23
١١	الخلفية النظرية لموضوعات للمحور الأول	29
١٢	المحور الثاني : . مفاهيم ومهارات اساسية لمنع النزاع العنيف	37
١٣	الموضوع الاول - الثقة وبناء العلاقة ودورها في ادارة النزاع	40
١٤	الموضوع الثاني - تحليل النزاع	42
١٥	الموضوع الثالث - عناصر النزاع	52
١٦	الموضوع الرابع - اساليب النزاع	61
١٧	الخلفية النظرية للموضوعات المحور الثاني	69
١٨	المحور الثالث : . تقنيات سليمة في صناعة السلام وحل النزاعات	76
١٩	الموضوع الاول - مفاهيم السلام	80
٢٠	الموضوع الثاني - تفسيرات السلام	83
٢١	الموضوع الثالث - مراحل بناء السلام	88
٢٢	الموضوع الرابع - عملية التفاوض	94
٢٣	الموضوع الخامس - عملية الوساطة	102
٢٤	الخلفية النظرية لموضوعات المحور الثالث	113
٢٥	قائمة المراجع	١٢٣

## تصدير .:

تم اعداد هذا الدليل بواسطة " منظمة الشباب للتنمية والديمقراطية.. مشروع تطوير ادوات وهياكل بناء السلام والتماسك الاجتماعي بالشراكة مع منظمة سيفرورد صندوق تضامن المجتمع المدني اليمني من قبل أحد الخبراء المعنيين بقضايا بناء السلام المجتمعي والتعايش السلمي ، والمهموم بتطوير ونجاح واستقرار العملية التربوية والتعليمية ، وبمستقبل مليء بالأمل والتنمية لكل ابناء الوطن والشعوب العربية والاسلامية والعالم .

ويعد هذا الدليل جزءاً من البرامج والفعاليات والانشطة التي تنفذها " منظمة الشباب للتنمية والديمقراطية ، وهو ما يعكس رؤيتها ورسالتها ، المنطلقة من أهدافها ومبادئها التي تسعى لتحقيقها من خلال تنفيذها لمثل تلك البرامج والفعاليات والأنشطة ذات العلاقة بالتنمية الانسانية في جميع مناحي الحياة الاجتماعية والاقتصادية والسياسية مستهدفة بذلك في الدرجة الاولى الشباب وطلاب المدارس الثانوية والمعلمين والقيادات التربوية بمدارس المحافظة ، لتلعب دوراً محورياً في منع النزاعات العنيفة وحلها وبناء السلام واعطاء نموذجاً حقيقياً للتعايش السلمي وعملية بناء السلام المجتمعي بين ابناء المحافظة بصورة خاصة وابناء محافظات وطننا الحبيب على مختلف فئاتهم وطوائفهم وانتماءاتهم السياسية .

ويقدم هذا الدليل عدداً من المعارف والمفاهيم والمعلومات والمهارات والادوات الاساسية لحل النزاعات وتحليلها وادارتها وعملية بناء السلام ومراحله وادواته والمعززة بالمواد والدروس والانشطة والتدريبات التفاعلية والتطبيقية المستنبطة من الواقع الحياتي للفئات المستهدفة من الطلاب والشباب والمعلمين وأفراد المجتمع والمهتمين والعينين لمساعدتهم وتنمية معارفهم ومهاراتهم واساليبهم وسلوكهم لدعم عملهم " **كصانعين للسلام** " أملين أن يجد هذا الدليل التدريبي صدى طيباً لدى الجميع ويعكس ذلك على واقع اعمالنا اليومية والمستقبلية " **كصانعين للسلام** "

الأستاذ / نعمان عبدالله سيف الحكمي

رئيس منظمة الشباب والتنمية الديمقراطية

## البرنامج الزمني التنفيذي للدليل

اليوم	الانشطة / الفعاليات	الزمن	ملاحظات
	افتتاح البرنامج التدريبي	د ٢	
	نشاط التعارف	د ١٥	
	نشاط قواعد العمل	د ١٥	
	التعريف بالبرنامج التدريبي	د ١٥	
	المحور الاول : المفاهيم الاساسية للنزاع واهمية فهمه		
	نشاط ( ١-١ ) تعريف النزاع	د ١٥	
	استراحة	د ١٥	
	نشاط ( ٢-١ ) فهم النزاع	د ٤٥	
	نشاط ( ٣-١ ) تطبيق معرفتنا بالنزاع	د ٦٠	
	تقييم اليوم التدريبي	د ٧	
	<u>الانشطة الاضافية</u> تحديد أنشطة إضافية للمشاركين لتنفيذها بعد انتهاء اليوم التدريبي	د ٨	
	تقييم اليوم التدريبي السابق		
	المحور الثاني		
	نشاط ( ١-٢ )	د ٦٠	
	نشاط ( ٢-٢ ) تحليل النزاع	د ٦٠	
	استراحة	د ٢٠	
	استعراض نتائج عمل المجموعات لورقة عمل ( ٢-٢-٢ ) ( أ-٢-٢ ) ( ب )	د ٢٥	
	نشاط ( ٣-٢ ) عناصر النزاع	د ٦٠	
	تقييم اليوم التدريبي الانشطة الاضافية	د ٨ د ٧	
	تقييم اليوم التدريبي السابق	د ٢٠	
	نشاط ( ٣-٢ ) اساليب النزاع	د ٦٠	
	ورقة عمل ( ٢-٣-٢ ) ( ب )		
	نشاط ( ٣-٢ )	د ٦٠	
	ورقة عمل ( ٢-٣-٢ ) ( ج )		
	استراحة	د ٢٠	

اليوم	الانشطة / الفعاليات	الزمن	ملاحظات
	المحور الثالث ::		
	نشاط ( ١ - ٣ ) مفاهيم السلام	٤٥ د	
	تقييم اليوم التدريبي	٧ د	
	الانشطة الاضافية	٨ د	
	تحديد الانشطة الاضافية للمشاركين لتنفيذها بعد انتهاء اليوم التدريبي		
	تقييم اليوم التدريبي السابق	٢٠ د	
	نشاط ( ٢ - ٣ ) تفسيرات السلام	٦٠ د	
	نشاط ( ٣ - ٣ ) مراحل بناء السلام	٤٠ د	
	استراحة	٢٠ د	
	نشاط ( ٤ - ٣ ) التفاوض	٨٠ د	
	تقييم اليوم التدريبي	٧ د	
	اكمال نشاط ( ٤ - ٣ )	٨٠ د	
	استراحة	٢٠ د	
	نشاط ( ٥ - ٣ )	٩٠ د	
	تقييم البرنامج التدريبي	٦٠ د	

# "المقدمة"

## مقدمة

تزايدت في عصرنا الحالي الكثير من النزاعات والصراعات المسلحة والازمات المعقدة سواء كانت خاصة أو عامة ؛ وعلى مختلف المستويات المحلية والوطنية والاقليمية والدولية ؛ وما مرت به بلادنا خلال الأعوام السابقة وما زالت تمر به حتى الآن ما هو إلا جزء لا يتجزأ منها ، والتي أصبحت تمثل خطراً يهدد كيان الفرد والمجتمع بما تعكسه من اثاراً سلبية وخطيرة على كافة شرائح وفئات المجتمع المحلي والدولي وعلى مختلف مناحي الحياة الاجتماعية والاقتصادية والسياسية ؛

الامر الذي أصبح من الضروري ، (بل من الهمية بمكان ) العمل على ايجاد الحلول النهائية والعادلة بمختلف الاساليب والوسائل والطرق الممكنة لتلك النزاعات والازمات والصراعات المسلحة . وكون الشباب (الطلاب ) بصفقتهم افراداً من المجتمع يتأثرون بتلك الازمات والنزاعات والصراعات ويؤثرون فيها باعتبارهم عوامل التغيير والتنمية والتقدم والازدهار لأوطانهم ويمثلون حاضر ومستقبل الشعوب والامم ؛ وأن دور وقيادة الشباب في إدارة ومنع النزاعات والعنف والتطرف ويجاد حلول لها هي موارد غنية و اساسية لعملية بناء " السلام المستدام" .

ومن هذا المنطلق - حدد الهدف الرئيسي من اعداد هذا الدليل " الدليل التدريبي لبرنامج - مفاهيم واساليب ومهارات اساسية في إدارة وحل النزاعات وعملية بناء السلام" - دعم عمل المعلمين والإدارات المدرسية لتوجيه طاقة الطلبة والشباب وحماسهم وتزويدهم بالمفاهيم والمعلومات والمهارات الاساسية لإدارة وحل النزاعات وبناء السلام المجتمعي والمساعدة في تنميتهم " كصانعين للسلام " وتقديم الدعم والاهتمام اللازمين لمسألتنا تمكينهم واشراكهم في عملية بناء السلام ، وصممت موضوعات ومحتويات هذا الدليل لجمهور عام من الطلبة ( والشباب والأفراد ) في الصفوف الدراسية من التاسع حتى الثاني عشر ( لا عمار ما بين ١٤ - ١٨ عام ) ويعتبر طلبة المدارس الثانوية في مرحلة مثالية للحديث عن السلام والنزاع ولرؤية العالم كنظام متطور للعلاقات ، والاعداد انفسهم لا حداث تأثر وتغيير ايجابي من خلال اختباراتهم واعمالهم اليومية والمستقبلية .

ويقدم هذا الدليل التدريبي مجموعة من المفاهيم والمعلومات والمهارات والاساليب والادوات الاساسية المستخدمة في إدارة النزاعات وحلها وبناء السلام المجتمعي والعززة بالدروس والتدريبات التفاعلية والانشطة التطبيقية المستنبطة من واقع الفئات المستهدفة من الشباب والطلاب والمعلمين والقيادات التربوية والمعنيين سواء على المستوى ( المحلي أو الوطني أو الاقليمي والدولي ) والتي هم بحاجة ماسه



لها ليكون بمثابة دليلاً ومرجعاً لا غنى عنه ، ويكون الافضل بين مثيلاه المعنية بقضايا السلام والتعايش السلمي وعملية بناء السلام .

كما تضمن الدليل موضوعات جوهرية متعلقة بمفهوم النزاع وتحليله وأساليبه ، ومفهوم السلام والمفاهيم المستخدمة لمفهوم السلام ومراحله وادواته ، وبعض المفاهيم والمهارات الاساسية ذات الصلة بمنع النزاعات العنيفة ، ودروساً وتدريبات تفاعلية ومفصلة بشكل كافي ، تعمل في مجملها على تشجيع الطلبة على العمل التعاوني لإدراك المفاهيم وحل المشكلات ، وتشجيعهم على التفكير النقدي في العالم من حولهم ومكانتهم فيه ، كما أنها قابلة للتطبيق على مستويات متعددة ، وتعطي للمعلمين المجال في تطوير تلك الدروس والتدريبات والانشطة ، وإضفاء التحسينات اللازمة عليها بناءً على خبراتهم التدريسية والعملية في الصف الدراسي .

### ويأتي هذا الدليل ::

- في ثلاث محاور تضمنت اثنا عشر موضوعاً واثنا وثلاثون نشاطاً ( ورقة عمل ) .
- المحور الأول :: ( النزاع ) [ مفهومه - طبيعته - مكوناته ] وقد تضمن الموضوعات التالية
1. الموضوع الاول :: تعريف النزاع
  2. الموضوع الثاني :: فهم النزاع .
  3. الموضوع الثالث :: تطبيق معرفتنا بالنزاع
- المحور الثاني :: ( مفاهيم ومهارات اساسية لمنع النزاع العنيف ) .
1. الموضوع الاول :: الثقة وبناء العلاقات ودورها في إدارة النزاع
  2. الموضوع الثاني :: تحليل النزاع .
  3. الموضوع الثالث :: عناصر النزاع
  4. الموضوع الرابع :: اساليب النزاع
- المحور الثالث :: ( تقنيات سلمية في صناعة السلام وحل النزاعات ) وقد تضمن الموضوعات التالية :
1. الموضوع الاول :: مفاهيم السلام
  2. الموضوع الثاني :: تفسيرات السلام .
  3. الموضوع الثالث :: مراحل بناء السلام
  4. الموضوع الرابع :: عملية التفاوض
  5. الموضوع الخامس :: عملية الوساطة

## أهداف الدليل .:

يهدف هذا الدليل إلى تنمية وتطوير مفاهيم ومعارف ومعلومات ومهارات واتجاهات المعلمين والطلاب والإدارات المدرسية والشباب بصفة خاصة ، وفئات وأفراد المجتمع المختلفة بصورة عامة ، حول مفهوم النزاع وتحليله وأساليبه والمفاهيم ذات الصلة به والتميز بينها وعملية بناء السلام ومراحله وأدواته ، وكيفية التعامل مع النزاعات وفهمها وادارتها بفعالية بهدف إيجاد حلول تتفق حولها كل الأطراف ، وبناء قدرات المجتمعات والمؤسسات والأفراد ( عن طريق المؤسسات والعمليات والقوانين والمبادئ ، فضلاً عن المهارات والإدارات ) من أجل تسوية النزاعات والتعامل مع مصادرها ، وكذا مساعدتهم على تطوير معارفهم ومفاهيمهم ومهاراتهم في بناء السلام وفي كيفية تصميم وتنفيذ وإدارة مبادرات طوعية في مجالات بناء السلام المستدام الاسلام دائم يحقق العدالة والتنمية وبناء الدولة والحكم الرشيد والاستقرار .

### وللدليل عدة أهداف محددة حددت على مستوى كل موضوع ونشاط من المحاور والموضوعات والانشطة التي تضمنها تتلخص فيما يلي :

1. تنمية وبناء المعارف والمعلومات حول ( مفهوم النزاع وتحليله وأساليبه ، وادارته - مفهوم السلام والتميز بينها وبين مفاهيم تستخدم في مفهوم السلام وعملية بناء السلام ومراحله وأدواته ، والمفاهيم ذات الصلة ) .
2. اكسابهم المهارات والاساليب والادوات الاساسية بكيفية التعامل مع النزاعات وفهمها وتحليلها بمختلف مستوياته ، وكيفية ادارتها بفعالية ، ومساعدتهم على تطويرها .
3. تنمية وتطوير مهارات واساليب وادوات عملية بناء السلام ومراحله لديهم .
4. اكسابهم معارف ومعلومات وسلوكيات اسس ومبادئ وقواعد عمليات التفاوض والوساطة والحوار والتميز بينها وتوظيفها التوظيف الامثل كتقنيات ( ادوات ) سليمة في حل النزاع وعملية بناء السلام .
5. تنمية قدراتهم في كيفية ادارة النزاعات وحلها وعملية بناء السلام المجتمعي ، وتصميم وتطوير مقترحات وتصميم وتطوير مقترحات مشروعات معينة بحل النزاعات وبناء السلام والتعايش السلمي بمختلف مستوياته ( الشخصية - المحلية - الوطنية - الاقليمية - الدولية ) .
6. تنمية وتطوير معارفهم ومهاراتهم وأساليبهم وقدراتهم " كصانعين للسلام" ، وكقادات لعملية بناء السلام وانخراطهم الايجابي في صياغة السياسات والقرارات العامة المعنية ببناء السلام المجتمعي والتعايش السلمي ، وكذا في كيفية بناء البرامج التدريبية وتقديمها لأقرانهم من الشباب والاجيال الأصغر سناً في مجال صناعة وبناء السلام .

٧. تعزيز مشاركتهم في جميع مراحل عملية بناء السلام والبرمجة المتعلقة بما بعد انتهاء النزاعات ، باعتبار مشاركة الشباب وتعزيزها شرطاً أساسياً لنجاح عملية بناء السلام وتحقيق " السلام المستدام " .
٨. تمكينهم من الملكية والقيادة والمساءلة في حل وتسوية النزاعات وعملية بناء السلام الدائم .
٩. اكسابهم مفاهيم ومفارق ومعلومات وسلوك في عملية بناء السلام ومراحلها وادواته ، والتعامل مع النزاعات والسلام لمجتمعي والتعايش وقبول الآخر .
١٠. تنمية وتطوير معارفهم ومهاراتهم واساليبهم وقدراتهم للتمكن من استخدام اساليب وادوات التعامل مع الخلافات والنزاعات في تعاملاته وعملية وحياته اليومية والمستقبلية ؛ ويكون لديهم القدرة والكفاءة على التعامل مع الفئات المختلفة والتنوع الموجود في المجتمع من خلال اكتساب مهارات الحوار والتفاوض والوساطة والتيسير .

اليوم	نشاط التعارف	الزمن
		٢٠ دقيقة

## الأهداف:

١. تعارف المشاركين مع بعضهم البعض .
٢. إتاحة الفرصة للمشاركين للعمل معاً بجو من الألفة والتعاون وشعورهم بالجاهزية في تنفيذ البرنامج

## المواد اللازمة:

- بطائق ملونة - أقلام فلو مستر.

## الإجراءات:

١. رحب بالمشاركين واشكرهم على الحضور ، ثم قدم نفسك لهم ( لاسم / المؤهل / الوظيفة / الحالة الاجتماعية / ..... الخ )
٢. اخبرهم أن التعرف بالمشاركين والتعارف فيما بينهم بعد استثماراً لا نجاح عملية التدريب ، ويساعدهم على العمل كفريق واحد وتسهيل المشاركة الوجدانية بين جميع المشاركين .
٣. اخبرهم بأنك تحب التعرف إليهم وتحب أن يتعرفوا على بعضهم البعض .
٤. وزع لكل مشارك بطاقة التعريف بالذات لكتابة جميع البيانات ؛ وأخبرهم بأن عملية التعارف ستكون عن طريق التعريف بالذات - المؤهل - الوظيفة - الهوية على النحو التالي :  
 - انا: .....مؤهلي:.....  
 - وظيفتي: .....أحب: .....  
 - دوري هنا: .....  
 ٥. اطلب من المشاركين البدء في تقديم أنفسهم .  
 ٦. وزع لكل مشارك بطاقتين ، وقلم لكتابة اسمه على أحدهما وتعليقها أمامه على الطاولة ، والبطاقة الأخرى يكتب عليها الهدف الذي يسعى إلى تحقيقه من خلال حضوره هذا البرنامج التدريبي ، ثم تعليقها على اللوحة الخاصة المعدة مسبقاً من قبل المدرب ( ورقة مقوى ) .  
 ٧. اشكر جميع المشاركين على التفاعل وابدأ بالانتقال إلى نشاط التالي :.  
 ٨. تابع معهم خلال ايام التدريب كلما سمح الوقت مدى التقدم في اتجاه تحقيق الهدف الشخصي للمشارك .

	ورقة عمل :. بطاقة التعرف بالذات	اليوم
		الاول

..... :. الاسم

..... :. المؤهل

..... :. العمل

..... :. الهوية

..... :. الهدف الذي اسعى لتحقيقه

اليوم	قواعد العمل	الزمن
		١٠ د

### الأهداف:

١. يحدد المشاركون القواعد العامة التي يجب اتباعها أثناء جلسات التدريب .
٢. ينفذ المشاركون هذه القواعد ويلتزمون بها خلال أيام التدريب .

### المواد اللازمة:

١. أقلام فلو مستر ملون .
٢. ورقة مقوى + بطائق ملونة .

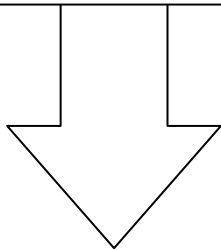
### الإجراءات:

١. أخبر المشاركين بأنه في هذا نشاط سيتم وضع شروط وقواعد يجب تنفيذها والالتزام بها أثناء تنفيذ البرنامج .

#### قواعد عمل:

- الالتزام بالحضور والمواعيد .
- الاصغاء ولاستماع الجيد .
- الاحترام المتبادل .
- المشاركة الوجدانية .
- الالتزام بأداء المهام .
- تشجيع الابداع .
- تجنب الحكم المسبق .
- الصدق .
- .....
- .....
- .....

٢. أطلب منهم طرح قواعد وشروط العمل ليتم التقيد بها خلال ايام التدريب .
٣. وزع على المشاركين بطائق ملونة وأطلب منهم كتابة ذلك وقراءتها على باقي المشاركين للتصويب عليها لإقرارها من عدمه .
٤. اسمح لاحد المشاركين أن يسجل القواعد التي يتم إقرارها من قبل الجميع على روفة مقوى بخط واضح دون تكرار ، على أن يتم تعليقها في القاعة ليتم ليتم العمل وفق تلك القواعد .
٥. اترك القائمة مفتوحة ليتم اضافة قواعد أخرى وفقاً لما يستجد اثناء التدريب .



## المحور الأول

النزاع ( مفهومه - طبيعته - مكوناته )

اليوم	الموضوع : النزاع ( مفهومه - طبيعته - مكوناته )	الزمن
	نشاط ( ١ - ١ ) تعريف النزاع	٣٠ دقيقة

**الأهداف :** يتوقع في نهاية النشاط يكون المشاركون قادراً على :

١. التوصل إلى تعريفاً للنزاع .
٢. تعزيز فهم النزاع من خلال استعراض التعريفات والتفسيرات العديدة للنزاع كسبيل لتكوين وجهة نظر الفرد حول الموضوع .
٣. استكشاف دور النزاع في حياتنا .

### المواد اللازمة :

١. ورق مقوى + بطاقة ملونة + اقلام فلو مستر ملونه.
٢. ورقة عمل ( ١ - ١ ) نشرة تعريفية حول النزاع .

### الإجراءات :

١. بعد الترحيب بالمشاركين ، اعرض عليهم بطاقة ملونه كتب عليها كلمة (( نزاع )) والصقها على ورقة مقوى مثبتة على قاعة التدريب .
٢. أطلب من المشاركين كتابة خمس كلمات يعتقدون أن لها علاقة بكلمة (( نزاع )) على ورقة كرت بشكل ثنائي ، ثم أطلب من ممثل كل مجموعة استعراض الكلمات التي تم تدوينها من قبل المجموعة ، ثم لصقها على ورقة مقوى المعدة مسبقاً في شبكة تتفرع من كلمة (( نزاع )) .
٣. استمع اليهم وناقشهم من خلال شبكة الكلمات والاجابة على الاسئلة التالية .
  - ماهي أوجه الشبه والاختلاف بين الكلمات المطروحة ؟ وما تفسير ذلك ؟
  - كيف تعبر هذه الكلمات عن شعورك حيال النزاع ؟
  - كيف ينتج النزاع ؟ ماهي اسبابه ؟
  - هل تعتقد أن النزاع دائماً سيئ أو سلبى ؟ وهل يمكن أن يكون ايجابياً ؟
٤. اعرض على المشاركين نشرة تعريفية للنزاع ورقة عمل ( ١ - ١ ) ، واطلب منهم قراءتها والاطلاع عليها ، والاجابة على الاسئلة الواردة فيها بشكل فردي على بطاقة ملونة ..
٥. قسم المشاركين إلى اربع مجموعات وأطلب منهم تنفيذ المهمة على ورقة العمل ( ١ - ١ ) .
٦. اطلب من ممثل كل مجموعة عرض عمل المجموعة ، ومناقشتها مع بقية المشاركين .
٧. ناقش مع المشاركين نتائج عمل المجموعات .
٨. استخلص النتائج والافكار الرئيسية وعمل المجموعات ، واعرض على المشاركين على ورقة مقوى ما يلي :

( تعريف النزاع - المستويات المختلفة للنزاع - المكونات التي تشكل النزاع - اسباب النزاع )



اليوم	نشاط (١-١) تعريف النزاع
	ورقة عمل (١-١) نشرة تعريفية حول النزاع

### عزيز المشارك - عزيزتي المشاركة .:

إليك النشرة التالية حول النزاع .: نأمل قراءتها بتمعن وأجب على الاسئلة الدائرة ادناه ، بشكل فردي ثم في اطار مجموعتك على ورقة مقوى .

(( إن وجود النزاع أمر حتمي وجزء طبيعي من الحياة في جميع المجتمعات الانسانية فنحن نواجه النزاعات في المنزل والمدرسة والعمل والشارع ، وعادة ما يرى الأشخاص النزاع شيئاً سلبياً يجب تجنبه ، وسبباً للحروب وفي أحوال قليلة يرونه فرصة للتعلم والتغير ، والنمو ، ويرجع هذا إلى أنه لم يتعلم معظمنا أبداً طرق التعامل مع النزاع بشكل بناء ومع ذلك لا يعتبر النزاع في حد ذاته سلبياً أو إيجابياً ، فهو محايد. يحدد الأشخاص الذين يعانون من النزاعات قيمة هذه النزاعات وتحدد كيفية اختبارهم للتفاعل ما إذا كان بناءً أم هداماً ، ولاحظ أيضاً أن النزاع قد يحدث على عدة مستويات فيمكن أن يكون على المستوى الشخصي أو المحلي أو الوطني أو الدولي

### تعريف النزاع.:

كيفية ينتج النزاع ؟

حدد مستويات النزاع المختلفة ؟ ثم أعط مثالين على الأقل للنزاع على كل مستوى من هذه المستويات ؟

المكونات التي تشكل النزاع	أمثلة على مستوى النزاع	مستوى النزاع

حدد المكونات التي تشكل النزاعات بشكل عام ؟

اليوم	الموضوع : النزاع ( مفهومه - طبيعته - مكوناته )	الزمن
	النشاط ( ١ - ٢ ) فهم النزاع	٣٠ دقيقة

**الأهداف :** يتوقع في نهاية النشاط يكون المشاركون قادراً على :

١. فهم طبيعة النزاع ، والتمييز بين تعريفه وتعريف المفاهيم الأخرى ذات الصلة به
٢. تحديد فيما إذا كان النزاع ايجابياً أو سلبياً فكيف يكون ايجابياً .
٣. ادراك اهمية فهم النزاع وطبيعته على حل النزاع .

### المواد اللازمة :

١. كروت ملونة + ورقة مقوى ( فليب شارت ) + لاصق ورق + اقلام فلو مستر .
٢. ورقة عمل ( ١ - ٢ - أ ) فهم طبيعة النزاع .
٣. ورقة عمل ( ١ - ٢ - ب ) نشرة استشهادات حول النزاع .

### الإجراءات :

١. قم بتوزيع صورة لعازف موسيقي الجاز أولاً مرآة ، ورقة عمل ( ١ - ٢ - أ ) على المشاركين ثم اطلب منهم بشكل ثنائي تحليل الصورة ومشاركة ما يرون ؟ ، وتفسيراتهم على رؤية ما قد لاحظوه في الصورة ، واستمع لإجاباتهم .
٢. اخبر المشاركين بانه لا توجد إجابة صحيحة أو خاطئة على هذا السؤال .:
٣. ادر نقاشاً باستخدام بعض أو جميع الاسئلة التالية بعد كتابة كل سؤال على بطاقة ملونة كرت وتوزيعها على المشاركين .
  - ماذا كان شعورك عندما اصر زميلك على وجهة نظر مخالفة لرأيك ؟
  - هل يوجد تصور صحيح اكثر من الأخر؟
  - كيف تؤدي الاختلافات في التصورات إلى نشوب النزاع ؟
  - وماذا تفعل للمساعدة في حل النزاع ؟ إذا كان قائماً على اختلافات تم تصورها بناءً على احتياجات ومصالح متعارضة ؟
  - في رأيك ما هو دور التصور في النزاع ؟
٤. استمع لإجاباتهم واستخلص مع جميع المشاركين الافكار الهامة ودونها على ورقة مقوى واعرضها على المشاركين مع التأكيد على ما يلي :

- التصور شيء شخصي غالباً ما نرى في النزاع جانباً واحداً فقط من الحقيقة ، يحدث النزاع عندما يصدق الناس تصوراتهم ويرفضون الاعتراف بصحة تصور الآخر ، ولأن التصورات شيء شخصي ما يؤمن به البعض على أنه (( الصواب )) قد يراه الآخرون (( خطأ )) ، و أحياناً يكون من الضروري وجود طرف ثالث يتيح لأطراف النزاع لا عادة صياغة وجهات نظرهم .

٥. قسم المشاركين إلى مجموعات عمل بحيث تتكون كل مجموعة من ثلاثة مشاركين .
٦. اطلب من كل مجموعة سحب ثلاثة استشهادات بطريقة عشوائية من ورقة العمل ( ١ - ٢ - ب ) استشهادات حول النزاع وادواتها والتي سبق كتابة كل استشهاد في بطاقة ملونة.
٧. اطلب من كل مجموعة قرأه ومناقشة معنى الاستشهادات الخاصة بها وكتابة ماذا يعني كل استشهاد في اعتقادهم! وتفسيراتها ! ، على الجهة الأخرى لكل بطاقة ملونة من بطائق الاستشهادات الخاصة بالمجموعة .
٨. اطلب من ممثل كل مجموعة استعراض الاستشهادات الخاصة بها وتفسيراتهم ونتائج عمل المجموعة ومناقشته مع بقية المشاركين .
٩. قدم تغذية راجعة في حالة الضرورة لغرض توجيه المناقشات والوصول إلى رؤية موحدة حول الموضوع ، مع التأكيد للمشاركين على ما يلي .:

تختلف نظرة الناس للنزاعات على الرغم من أننا تفكر في النزاعات غالباً كشيء يجب تجنبه ، بيد أن النزاع لا يوصف باعتباره ايجابياً أو سلبياً في حد ذاته ، فكيفية اختيارنا لطريقة الاستجابة للنزاع تجعله ايجابياً أو سلبياً ولذا سنتعامل مع افكار النزاع من أجل تنمية المهارات والوعي اللازمين للتعاطي مع النزاعات بأساليب ايجابية وبناءة .

١٠. طلب من كل مشارك سحب استشهاد واحد من الاستشهادات السابقة ، والبحث عن مؤلفه ، وكيف عكست انجازاته واعماله حول النزاع ، ولخص ذلك في ورقة مقوى لاستعراضه ، ومناقشته مع المشاركين في اليوم التدريبي التالي .

اليوم	نشاط (١-٢) فهم النزاع
	ورقة عمل (١-٢-أ) فهم طبيعة النزاع

عزيزي المشارك - عزيزتي المشاركة ..

انظر في الصورة وتمعن ، ثم اجب عن الاسئلة ادناها بشكل فردي ثم دون اجابات الاسئلة بشكل ثنائي مع زميلك في بطاقة ملونة .



- ماذا تشاهد في الصورة ؟
- هل الصورة لامرأة أم لعازف موسيقى الجاز أم لماذا ؟
- شارك زميلك في تحليل الصورة وتفسيرك لحتواها ؟ واكتب ما توصلتم إليه من اتفاق أو اختلاف ؟
- هل يوجد تصور صحيح اكثر من الآخر ؟
- إلى ماذا يؤدي الاختلاف في التصورات ؟ وكيف يؤدي ذلك إلى نشوب نزاع ؟

اليوم	نشاط (١-٢) فهم النزاع
	ورقة عمل (١-٢-ب) نشرة استشهادات على النزاعات وإدارتها

### عزيزي المشارك - عزيزة المشاركة ..

اليكم ادناه مجموعة من (( الاستشهادات حول النزاعات وإدارتها )) إطلع عليها بتمعن و نفذ المهام المطلوبة منك في الحالتين ..

#### الحالة الثانية : بشكل فردي..

- اختار احد الاستشهادات وابحث عن مؤلفه وكيف عكست انجازات في الحياة واعماله حول النزاع؟ ولخص ذلك في ورقة مقوى لاستعراض و مناقشته مع المشاركين في اليوم التدريبي التالي.

#### الحالة الأولى : في اطار مجموعتك من المشاركين ..

- اختيار ثلاثة استشهادات بطريقة عشوائية من بين الأستشهادات .
- قراءة ومناقشة تلك الاستشهادات مع زملائك في المجموعة وكتابة ماذا يعني كل استشهداد في اعتقادكم وتفسيراتها؟ استعرض ومناقشة نتائج عملكم مع بقية المشاركين .

### مجموعة الاستشهادات حول النزاعات وادواتها

١. السلام لا يعني عدم وجود نزاع بل هو القدرة على حل النزاع بالوسائل السلمية - (رونالد ريغان)
٢. إذا تم السماح بسلوك عدواني دون رده أو التصدي له ، فإنه يؤدي في النهاية إلى نشوب حرب - (جون إف. كيندي)
٣. إن الاختبار الحقيقي للقوة اليوم لا يتمثل في القدرة على القيام بحرب ، بل في القدرة على منعها - (آن أوهار مالك كورميك)
٤. لا يمكنك أن تصافح قبضة يد مغلقة. - (أنديرا غاندي)
٥. يجب أن تكون هناك محاولة صادقة لتسوية الخلافات قبل اللجوء إلى القتال. - (جيمي كارتر)
٦. إذا أردت إحلال السلام ، لا تتحدث مع أصدقائك. تحدث مع أعدائك. - (موشيه ديان)
٧. عندما تتفاوض على اتفاق ، يجب أن تتذكر أنك تتفاوض أيضاً على علاقة. - (هارولد نيكلسون)

٨. على الدبلوماسي أن يستخدم أذنيه لا فمه. — (كومورا جوتاروا)
٩. تتبع الحقيقة من مناقشة بين الأصدقاء. — ديقيد هيوم
١٠. لا تخش المعارضة. تذكر أن الطائرة الورقية ترتفع ضد الريح. لا في اتجاهها. — (هاميلتون مابي)
١١. كلما اشتدت حدة النزاع. كلما كان النصر أعظم. ما نحصل عليه بمنتهى السهولة ، لا نوفيه حقه، فعزة الشيء فقط هي التي تمنحه قيمته. — (توماس بين)
١٢. لا تركن إلى أن دوافع أحد خصومك أقل مرتبةً من دوافعك. — (جون إم باري)
١٣. العين بالعين تجعلنا كلنا عُميان. — (المهاتما غاندي)
١٤. إذا كانت الحرب هي الحل العنيف للنزاع ، فإن السلام لا يعني عدم وجود نزاع ، بل هو القدرة على حل النزاع دون اللجوء إلى العنف. — (سي. تي. لورانس بتلر) كاتب On Conflict and Consensus. وهي نشرة عن صناعة القرارات الرسمية بالإجماع ( ٢٠٠٠ )
١٥. اعملوا على بناء علاقات تعاونية ، فعندما تحدث النزاعات تؤمنون أنكم حلفاء. (دين تجوزفولد )
١٦. يمكنك أن تتجاوز ما يطارذك ، ولكنك لا يمكنك تجاوز ما يدور بداخلك. — (مثل رواندي)
١٧. تشد الصعاب الهمم ولا تثبطها. الروح البشرية تقويها النزاعات. — (ويليام إليري تشانينغ)

اليوم التدريبي	"استمارة تقييم اليوم التدريبي"	الزمن : ١٠ دقائق
		التاريخ / / ٢٠٢٠م

عزيزي المشارك – عزيزتي المشاركة .:

يرجى تقويم الجوانب التالية الخاصة باليوم التدريبي :

١- ما تعلمته وتدربت عليه اليوم من

- المعلومات والمفاهيم :
- المهارات

١. الانشطة التي اعجبتك في تدريب اليوم :

٢. مالم يعجبك في الانشطة التي شاركت فيها اليوم .:

٣. ما اعجبك في طريقة اداء المدرب اليوم .:

٤. ما لم يعجبك في طريقة اداء المدرب اليوم .:

٥. ما ستقوم به لاحقاً في ممارساتك وتعاونك حياتك وسلوك اليومي بعد التدريب على موضوعات اليوم :

٦. الغامض في الموضوعات والانشطة التدريبية لهذا اليوم :

اليوم	الموضوع : النزاع ( مفهوم – طبيعة – مكوناته )	الزمن
	نشاط ( ١ - ٣ ) تطبيق معرفتنا بالنزاع	٣٠ دقيقة

**الاهداف:** يتوقع في نهاية نشاط أن يكون المشارك قادراً على :

١. اعطاء أمثلة للنزاعات بمستوياته المختلفة من واقع الحياة .
٢. وصف النزاع وتحديد حول ماذا تدور النزاعات .
٣. ادراك اهمية تطبيق معرفتنا بالنزاع وفهم طبيعته في حل النزاع .
٤. استكشاف دور النزاعات في حياتنا .

### الموارد اللازمة:

١. ورق مقوى + لاصق ورق + بطائق ملونة + اقلام فلو مستر .
٢. ورقة عمل ( ١ - ٢ - أ ) نشرة مجموعة سيناريوهات للنزاع .
٣. ورقة عمل ( ١ - ٣ - ب ) وصف النزاع .

### الاجراءات:

١. هبى المشاركين للنشاط بتقديم تغذية راجعة لتعريف النزاع ومستوياته المختلفة وعرض العبارة التالية بعد كتابتها على بطاقة ملونة



٢. أخير المشاركين بأنهم اليوم سيقومون بتطبيق معرفتهم بالنزاع من خلال تقديم أمثلة للنزاع في العالم بمستوياته المختلفة ( الشخصي والمحلي والوطني والدولي ) وأنهم بصدد تحليل نزاع واقعي .



٣. قسم المشاركين إلى اربع مجموعات وأطلب من كل مجموعة تقديم امثلة للنزاع بمستوياته المختلفة ( مثالين لكل مستوى ) وكتابتها على بطائق ملونة بحيث يخصص كل لون لمستوى معين من مستويات مختلفة .
٤. أطلب من ممثل كل مجموعة استعرض ومناقشة عمل المجموعة مع بقية المشاركين ومن ثم تثبيتها على الورقة المقوى المتعلقة في القاعة .
٥. ناقشهم في نتائج عمل المجموعات وعززهم بتقديم أمثلة أخرى للنزاعات الحديثة الدولية والمحلية والوطنية ك ( نزاع سد النهضة بين أثيوبيا والدول المجاورة نزاع اقليم دار فور - نزاع السلاح النووي مع إيران ، نزاع الكوريتين الشمالية والجنوبية النزاع الفلسطيني الاسرائيلي النزاع بين القوات المسلحة الثورية الكولومبية والحكومة ، النزاع في اليمن ..... الخ )
٦. أطلب من المشاركين الانتقال إلى ورقة عمل ( ١ - ٣ - أ ) سيناريوهات ومن ثم قراءتها بتمعن لمدة ثلاث دقائق .
٧. قسم المشاركين إلى اربع مجموعات وحدد لكل مجموعة السيناريو الخاص بها من ورقة العمل ( ١ - ٣ - أ ) ( ( نشرة مجموعة سيناريوهات للنزاع ) ) للقيام بتحليلها وفقاً للمهام المطلوبة تنفيذها في ورقة العمل ( ١ - ٣ - ب ) " وصف النزاع "
٨. تابع عمل المجموعات ارشدهم اثناء تنفيذ العمل ، اعط التوجيهات اللازمة حول كيفية الاجابة عن الاسئلة المطروحة في ورقة العمل ( ١ - ٣ - ب ) .
٩. اسمح لممثل كل مجموعة باستعراض ومناقشة نتائج اعمال المجموعة مع المشاركين وتعليقها في قاعة التدريب .
١٠. قم بتلخيص الموضوع عن طريق اجراء مناقشة عامة مع المشاركين مستخدماً بعض أو جميع الاسئلة التالية ::

- ما أهمية فهم النزاع بغرض ادارته ؟
- هل من الممكن أن يكون للنزاع أثر إيجابي ؟ كيف ؟
- كيف يمكن حل النزاعات السلبية بشكل اكثر ايجابية ؟
- كيف يمكن أن يكون النزاع مفيداً ؟

• هل من الممكن أن يكون تحليل النزاع أداة مفيدة في مهن أو مواقف معينة ؟

١١. قدم تغذية راجعة إذا لزم الأمر.

١٢. أكد للمشاركين على ورقة مقوى أو عبر شاشة العرض إذا أمكن ما يلي:.

٢

- يكون النزاع ايجابياً حين يحقق تطوراً ، فالنزاع بينك وبين الحكومة لتحصيل حقوقك هو نزاع ايجابي؛ ولكنه قد يتحول لنزاع سلبي حين يتحول إلى صراع مسلح على سبيل المثال أو حين ينتهك الحقوق ، وبكل الاحوال طبيعة النزاع ، ونتيجته تقرران غالبا فيما إذا كان ايجابياً أو سلبياً وهو بذلك مفهوم نسبي مرتبط بفهم الناس لنتائجه .

١

- إن تحليل النزاع هو عملية تطبيقية اساسية لفهم حقيقة النزاع وفحصه عبر وجهات نظر متباينة أقرب إلى الموضوعية ، والحياد وبعيداً عن العواطف ، ويشكل فهم النزاع وتحليل القاعدة الاساسية عبر التقنيات والأدوات المستخدمة ، والتي سنستعرضها لاحقاً ؛ فالتحليل هو ما يشكل فهمنا العميق للنزاع ويساعدنا على وضع استراتيجياتنا وتطويرها لإيجاد الحلول المناسبة للنزاع .

اليوم	النشاط : ( ١ - ٣ ) تطبيق معرفتنا بالنزاع
	ورقة عمل ( ١ - ٣ - أ ) نشرة مجموعة سيناريوهات للنزاعات

### عزيز المشارك - عزيزتي المشاركة .:

تم تجميع هذه المجموعة من سيناريوهات النزاع بهدف الاطلاع عليها وقراءتها بتمعن ودقة ومن ثم القيام بتحليل ووصف النزاع للبعض منهم وفقاً للمهام المحددة في ورقة العمل ( ١ - ٣ - ب ) وصف النزاع بشكل فردي ثم ضمن مجموعتك .

### - السيناريو الأول .:

شقيقان لديهما واحبات مدرسية ويحتاجان إلى استخدام جهاز الكمبيوتر في البيت بدوا يتجادلان حول من نهما الذي سيستخدم الجهاز والاخ الاكبر كلف بكتابة مقال مهم يجب عليه تسليمه اليوم التالي ، وينبغي على الأخ الاصغر أن يتواصل عبر البريد الإلكتروني مع مجموعة العلوم وأن يرسل بعض المواد في وقت محدد حتى يتسنى لبقية أفراد المجموعة القيام بدورهم في المشروع .

### - السيناريو الثاني .: ( ( حالة تصويرية ) )

افراد البامبا هم السكان الاصليون في دولة أوجالا ، وهم يعتقدون أن الأرض تكون ملكاً لمن يعملون فيها ، وهم يعملون في الأرض ، وبعبارة أخرى ( ( يزرعونها ويأكلون مما ستخرجه الأرض ) ) . أرادت حكومة أوجالا أن تقوم بنقل أفراد البامبا إلى مكان للسياحة البيئية رفض سكان البامبا مغادرة ارضهم لأن لهم الحق في البقاء على ارضهم حيث أنهم سكانها الاصليون ، فنشأ نزاع بينهم .

### - السيناريو الثالث .: ( النزاع القائم بين اثيوبيا ومصر والسودان بسبب اقامة سد النهضة ) .:

أثار بناء سد النهضة الإثيوبي - المنتظر بدء ملئه في صيف ٢٠٢٠ وتشغيله عام ٢٠٢٣ - أزمة سياسية بين دول حوض النيل ، خاصة بين القاهرة وأديس أبابا ، لكن هذه الأزمة التي قامت على مقاربة اقتصادية تخفي الجوانب الأخطر ، وهي التأثيرات البيئية والاجتماعية الكارثية جراء تعديل حركة مياه نهر النيل بالسدود والحد من انسيابه الطبيعي بشكل جذري ، بما يهدد بنيه البيئية ومكوناته البيولوجية ، باعتباره من المعالم الطبيعية الأبرز ، ليس فقط في كوكب الأرض بل في المجموعة الشمسية . وتضع هذه المتغيرات معظم دول حوض النيل ومجتمعاتها في اختبار صعب لإيجاد الحلول والبدائل وخصوصا مصر ، حيث ستكون بحيرة ناصر والأراضي الزراعية على ضفاف النهر والدلتا ، عرضة لمخاطر كبيرة مستقبلا ، بسبب عملية ملء خزان سد النهضة وبالتالي نقص تدفق المياه في النهر . ويأتي ذلك في وقت تحتاج فيه مصر حالياً إلى نحو ٨٠ مليار متر مكعب سنوياً .

### - السيناريو الرابع .: ( نزاع اقليم دار فور في السودان القائم بين الحكومة السودانية وسكان الاقليم )

الحرب في دار فور هي نزاع مسلح يجري في منطقة دارفور في السودان أندلع في فبراير ٢٠٠٣ عندما بدأت مجموعتين متمردتين هما حركة تحرير السودان وحركة العدل والمساواة بقتال الحكومة السودانية التي تتهم باضطهاد سكان دارفور من غير العرب ( ١٢ ) ( ١٣ ) ردت الحكومة بهجمات عبارة عن حملة تطهير عرقي ضد سكان دار فور غير العرب ، أدت الحملة إلى مقتل مئات الآلاف من المدنيين واتهم بسببها الرئيس السوداني عمر حسن البشير بارتكاب إبادة جماعية ، وجرائم حرب ، وجرائم ضد الانسانية من قبل محكمة العدل الدولية ( ١٤ )

اليوم	النشاط ( ١ - ٣ ) : تطبيق معرفتنا بالنزاع
	( ١ - ٣ - ب ) وصف النزاع

### رقم سيناريو النزاع ( )

#### عزيز المشارك - عزيزتي المشاركة :

حدد رقم سيناريو النزاع ثم صف النزاع من خلال إجابتك عن الاسئلة ادناه ، في ورقة مقوى بشكل فردي أو ضمن مجموعتك .

- صف النزاع الواردة في السيناريو في أربع جمل أو أقل ؟ ثم حدد نوع هذا النزاع ؟
- حول أي شيء يدور النزاع ؟ ماذا كانت الاحتياجات أو الاختلافات لكل طرف ؟
- منهم اطراف النزاع ؟
- كيف ( ماذا ) يمكن لكل طرف أن يفعل للحصول على ما يريد لحل النزاع ؟
- ما النتائج المترتبة على عدم حل النزاع ؟
- حدد وجهات النظر المختلفة التي تجلبها الاطراف في هذا النزاع ؟
- أي من الاستشهادات التي تم تحليلها سابقاً لها صلة بهذا السيناريو ؟ وكيف تكون ذات صلة به ؟

اليوم التدريبي	"استمارة تقييم اليوم التدريبي"	الزمن : ١٠ دقائق
		التاريخ / / ٢٠٢٠م

عزيزي المشارك – عزيزتي المشاركة .:

يرجى تقويم الجوانب التالية الخاصة باليوم التدريبي :

١- ما تعلمته وتدربت عليه اليوم من

- المعلومات والمفاهيم :
- المهارات

٧. الانشطة التي اعجبتك في تدريب اليوم :

٨. مالم يعجبك في الانشطة التي شاركت فيها اليوم .:

٩. ما اعجبك في طريقة اداء المدرب اليوم .:

١٠. ما لم يعجبك في طريقة اداء المدرب اليوم .:

١١. ما ستقوم به لاحقاً في ممارساتك وتعاونك حياتك وسلوك اليومي بعد التدريب على موضوعات اليوم :

١٢. الغامض في الموضوعات والانشطة التدريبية لهذا اليوم :

اليوم	المحور الأول : النزاع ( مفهومه - طبيعته - مكوناته )
	الخلفية النظرية

يعتبر النزاع من حقائق الحياة ، ويمكن له أن يكون سلبياً أو ايجابياً وقد يكون بسيطاً أو معقداً، وقد يرتبط احياناً باستخدام العنف ولعل أهم قوة في سياسية اللاعنف . هي خلق بديل ناجح للعنف والظلم وعادة ما يتم النظر إلى النزاع على أنه شيء سلبي ؛ ولكن النزاع هو جزء طبيعي من حياتنا وعند ما يتم تناوله بفعالية ، يمكن أن يتيح فرصاً هامة للتعلم والنمو . فالنزاع هو الاساس الذي تقوم عليه الدول الديمقراطية ، ويمكن للمجتمعات الديمقراطية التعددية أن تزدهر عندما يقر الافراد والمجموعات والمنظمات مجموعة من وجهات النظر ويمكنهم من إدارة الاختلافات والخلافات بشكل مثمر . وتستطيع المجتمعات الديمقراطية عموماً إدارة هذا النزاع بطريقة سلمية بفضل قوة المؤسسات وفصل السلطات ، وسيادة القانون ، والمجتمع المدني والصحافة الحرة والمساءلة من خلال إجراء انتخابات منتظمة واثابة فرص متعددة لا شراك المواطنين مع الحكومة ، وقد تضمن هذا المحور الموضوعات التالية .:

### - تعريف النزاع .:

هو جانب حتمي من جوانب التفاعل الانساني ، يحدث النزاع عندما يسعى شخصان أو مجموعتان أو اكثر إلى تحقيق أهداف متبادلة وغير متوافقة للطرفين ( ١ )

### - كيف ينتج النزاع ؟ ( اسبابه ) .:

ينتج النزاع نتيجة عن تعارض في الاحتياجات والمصالح أو المواقف ، مما يولد حالة من التوتر، ومع ذلك لا يعتبر النزاع في حد ذاته ايجابياً أو سلبياً فهو محايد ، فكيفية اختيارنا لطريقة الاستجابة للنزاع وإدارته والتفاعل والتعامل معه ، ما إذا كان بناءً أم هداماً، تجعله ايجابياً أو سلبياً ولذا يجب التعامل مع افكار النزاع من أجل تنمية المهارات والوعي اللازمين للتعاطي مع النزاعات بأساليب ايجابية وبناءة :

### - مفاهيم وتعريف لها علاقة بالنزاع .:

( الصراع العنف ، التعصب - الاقصاء )

### - العنف .:

يعرف العنف بأنه سلوك قصدي يستهدف الحاق الضرر بالشخص والممتلكات ، ولا يقتصر العنف على أوقات الحروب فهو يتواجد في كل مكان وزمان ، في البيوت والمدارس والمجتمعات ، اينما وجد الظلم وجد العنف والصراع وهو أدوات هدم السلام في المجتمعات المختلفة . ( ١ )

### - التعصب ::

وهو يمثل نوعاً من الانتماء الزائد إلى الجماعة أو الفكرة إلى حد استبعاد الآخرين وكرهيتهم أو التعالي عليهم ( ٢ )

### - التعصب السلبي ::

هو اعتقاد المرء أن الفئات الأخرى أخط من تلك الفئة التي ينتمي إليها ، وأقل قدراً ، وأن افكار الآخرين غير جديرة بالقبول في مقابل فكره الذي يجب أن يسود ويفرض فرضاً ( ٣ )

### ملاحظة ::

لا حرج في أن يتعصب الانسان لدينه أو جنسه أو طائفته أو فكرته بالمعنى الايجابي الحمود ولكن الخطورة في التعصب السلبي المدمر .

### - الاقصاء ::

هو عدم قبول الآخر مذهباً أو طائفة حيث يرى الانسان أن الآخر مشكوك في عقيدته وانهم فئة ضالة ومنحرفة ومبتدعة كلها في النار ( ٤ )

### - أنواع النزاع ::

أ- يكون النزاع ايجابياً حين يحقق تطوراً فالنزاع بينك وبين الحكومة لتحصل على حقوقك هو نزاع ايجابي .

ب- يتحول النزاع الايجابي إلى نزاع سلبي حين يتحول إلى صراع ( عنف ) مسلح على سبيل المثال أو حين ينتهك الحقوق .

### - مستوياته ::

قد يحدث النزاع على عدة مستويات فيمكن أن يكون

أ- نزاع شخصي أو عائلي او داخلي

ب- نزاع محلي ،

ج- نزاع وطني

د- نزاع اقليمي

هـ- نزاع دولي

وهناك أمثلة عديدة لمستويات النزاع في واقعنا المعاصر منها على سبيل المثال لا الحصر ،  
النزاع العربي الاسرائيلي كمثال للنزاع الدولي ، ونزاع إقليم دارفور في السودان ، والنزاع  
السوري والنزاع الليبي والنزاع في اليمن كأمثلة للنزاعات الوطنية ( بين مجموعات داخل  
دول ما )



تذكران .:

التصور شيء شخصي غالباً ما نرى في النزاع جانباً واحداً فقط من الحقيقة ، ويحدث  
النزاع عندما يصدق الناس تصوراتهم ويرفضون الاعتراف بصحة تصور الآخر ، ولأن  
التصورات شيء شخصي ، ما يؤمن به البعض على أنه (( الصواب )) قد يراه الآخرين ((  
خطأ . يكون من الضروري وجود طرف ثالث ينتج الفرصة لا طراف النزاع لا عادة  
صياغة وجهات نظرهم .

### مجموعة من الاستشهادات حول النزاعات وادواتها

١. السلام لا يعني عدم وجود نزاع بل هو القدرة على حل النزاع بالوسائل السلمية - (رونالد ريغان )
٢. إذا تم السماح بسلوك عدواني دون رده أو التصدي له ، فإنه يؤدي في النهاية إلى نشوب حرب - ( جون إف. كيندي )
٣. إن الاختبار الحقيقي للقوة اليوم لا يتمثل في القدرة على القيام بحرب ( بل في القدرة على منعها ) - ( آن أوهار مالك كورميك )
٤. لا يمكنك أن تصافح قبضة يد مغلقة. - ( أنديرا غاندي )
٥. يجب أن تكون هناك محاولة صادقة لتسوية الخلافات قبل اللجوء إلى القتال. - (جيمي كارتر)
٦. إذا أردت إحلال السلام ، لا تتحدث مع أصدقاؤك. تحدث مع أعدائك. - (موشيه ديان)
٧. عندما تتفاوض على اتفاق ، يجب أن تتذكر أنك تتفاوض أيضاً على علاقة. - (هارولد نيكلسون)
٨. على الدبلوماسي أن يستخدم أذنيه لا فمه. - (كومورا جوتاروا)
٩. تتبع الحقيقة من مناقشة بين الأصدقاء. - (ديفيد هيوم)
١٠. لا تخش المعارضة. تذكر أن الطائرة الورقية ترتفع ضد الريح. لا في اتجاهها. - (هاميلتون مابي)
١١. كلما اشتدت حدة النزاع. كلما كان النصر أعظم. ما نحصل عليه بمنتهى السهولة ، لا نوفيه حقه ، فعزة الشيء فقط هي التي تمنحه قيمته. - ( توماس بين )
١٢. لا تركز إلى أن دوافع أحد خصومك أقل مرتبةً من دوافعك. - ( جون إم باري )



١٣. العين بالعين تجعلنا كلنا عُميان. - ( المهاتما غاندي )
١٤. إذا كانت الحرب هي الحل العنيف للنزاع ، فإن السلام لا يعني عدم وجود نزاع ، بل هو القدرة على حل النزاع دون اللجوء إلى العنف. - (سي. تي. لورانس بتلر ) ، كاتب On Conflict and Consensus. وهي نشرة عن صناعة القرارات الرسمية بالإجماع ( ٢٠٠٠ )
١٥. اعملوا على بناء علاقات تعاونية ، فعندما تحدث النزاعات تؤمنون أنكم حلفاء. (دين تجوزفولد )
١٦. يمكنك أن تتجاوز ما يطاردك ، ولكنك لا يمكنك تجاوز ما يدور بداخلك. - ( مثل رواندي )  
تشهد الصعاب الهمم ولا تثبطها. الروح البشرية تقويها النزاعات. - (ويليام إليري تشانينغ )

### النشرة الملحقه : مكفوف البصر والفيل

( مكفوف البصر والفيل أعادت روايتها دونيل بلوباها ) (كمثال لكيفية نشء النزاعات).  
منذ زمن بعيد كان هناك ستة رجال من كبار السن يعيشون في قرية في الهند .وقد ولد كل منهم محروما من نعمة البصر .أحب القرويون الآخرون هؤلاء الشيوخ وكانوا يقومون بحمايتهم من أي خطر .وبما أن هؤلاء المكفوفين لا يستطيعون رؤية العالم بأنفسهم، كان عليهم تخيل العديد من عجائبه .فقد كانوا ينصتون بعناية إلى القصص التي يرويها المسافرون ليروا ما يمكنهم معرفته عن الحياة خارج القرية .

كما كانوا شغوفين بمعرفة العديد من القصص التي سمعوها، ولكن كان شغفهم الأكبر بالأفيال .فقد علموا أنه باستطاعة الأفيال أن تسحق الغابات بأقدامها، وأن تحمل الأثقال الكبيرة، وأن تخيف الصغار والكبار بأصواتها العالية .ولكنهم قد علموا أيّ ضا أن ابنة الراجا قد ركبت فيلاً عندما تنقلت داخل مملكة والدها .هل سمح الراجا لابنته بالاقتراب من هذا المخلوق الخطير؟

لم يكن لهؤلاء الشيوخ حديثاً ليلاً ونهاراً إلا عن الأفيال .وقال الكفيف الأول، " لا بد أن الفيل عملاق قوي . "لقد سمع قصصاً عن الأفيال التي استخدمت لإزالة الغابات وبناء الطرق .

وقال الكفيف الثاني، " لا بد أنك مخطئ .يجب أن يكون الفيل ظريفاً ولطيفاً إذا كانت هناك أميرة ستركب على ظهره " .

قال الكفيف الثالث، " لست على حق !فقد سمعت أن الفيل يمكنه أن يتقب قلب رجل من خلال سنه المخيف . "

وقال الكفيف الرابع، " من فضلكم، كلكم مخطئون .الفيل ليس إلا نوَّعا كبيراً من البقر . فأنتم تعرفون كيف يبالغ الناس في تصوير الأمور ".

قال الكفيف الخامس، "إنني على يقين أن الفيل ضرب من السحر، وهذا يفسر سبب تنقل ابنة الراجا بسلامة في جميع أنحاء المملكة ".

أوضح الكفيف السادس، "إنني لا أؤمن بوجود الأفيال على الإطلاق .واعتقد أننا ضحايا مزحة قاسية ".

في النهاية، وبعد أن أجهد القرويون بسبب كل هذا الجدل، رتبوا لهؤلاء الفضوليين زيارة لقصر الراجا لمعرفة حقيقة الأفيال .وقد وقع الاختيار على أحد الصبية الصغار من قريتهم ليكون دليل هؤلاء المكفوفين في رحلتهم .وضع أصغر الرجال يده على كتف الصبي .ووضع الكفيف الثاني يده على كتف صديقه، وهكذا، إلى أن أصبح الرجال الستة مستعدين للسير بسلامة خلف الصبي الذي سيقودهم إلى قصر الراجا الفخم .

عندما وصل الرجال المحرومون من نعمة البصر إلى القصر، قام باستقبالهم صديق قديم من قريتهم عمل كبستاني في أراضي القصر .واصطحبهم صديقهم إلى فناء القصر .كان يقف هناك فيل .تقدم هؤلاء الرجال نحوه للمس الخلق الذي كان موضوع العديد من الجدالات .

مد الكفيف الأول يده ولمس جانب الحيوان الضخم .وقال " إن الفيل أملس وصلب مثل الحائط . لا بد أنه قوي للغاية ".

وضع الكفيف الثاني يده على خرطوم الفيل الرن .وأعلن قائلاً " إنه يشبه ثعباناً عملاقاً ."

أما الكفيف الثالث فلمس ناب الفيل المدبب .وقرر قائلاً " لقد كنت على حق، هذا المخلوق حاد ومميت كالرمح ".

ولمس الكفيف الرابع أحد أرجل الفيل الأربعة .وقال " ما لدينا هنا هو بقرة كبيرة للغاية ".

ولمس الكفيف الخامس أذني الفيل العملاقتين .وقال " في اعتقادي أنه عبارة عن مروحة ضخمة أو قد يكون سجادة سحرية تستطيع أن تحلق فوق قمم الجبال والأشجار ".

وجذب الكفيف السادس ذيل الفيل الغامض . وقال ساخراً " هذا لا يتعدى قطعة حبل قديم !  
فأين هي خطورته؟ "

قاد البستاني أصدقاءه إلى ظل شجرة . وقال " اجلسوا هنا واستريحوا قبل أن تتكبدوا عناء رحلة  
طويلة للعودة إلى قريبتكم، سأحضر لكم بعض الماء للشرب . "

بينما هم في انتظار البستاني، تحدث الرجال الستة عن الفيل .

قال الكفيف الأول " إن الفيل يشبه الحائط، بالتأكيد يمكننا أن نتفق في النهاية على ذلك " .

" حائط؟ الفيل هو ثعبان عملاق " !أجاب الكفيف الثاني .

وأصر الكفيف الثالث " إنني أخبركم، هو كالرمح . "

وقال الكفيف الرابع، " إنني متأكد من كونه بقرة عملاقة . "

وقال الكفيف الخامس، " إنه سجادة سحرية . لا شك في ذلك . "

اعترض الكفيف السادس قائلاً " ألا ترون؟ لقد استخدم أحدهم حبلًا لخداعنا " .

واستمرت مجادلتهم وتعاليت صيحاتهم .

" حائط " ! "ثعبان " ! "رمح " ! "بقرة " ! "سجادة " ! "حبل " !

ودعاهم صوت غاضب للغاية " كفوا عن الصياح . "

كان ذلك صوت الرجا، فقد ايقظه جدالهم المزعج من قيلولته .

وسألهم الحاكم " كيف يمكن أن يكون كل منكم متأكدا أنه على حق؟ "

تأمل الرجال الستة الذين حرموا من نعمة البصر السؤال . وبعد ذلك قرروا عدم الإجابة على الإطلاق لعرفتهم أن الراجا رجل حكيم للغاية .

قال الراجا بلطف " الفيل حيوان ضخم للغاية، لقد لمس كل رجل منكم جزءاً واحداً منه . ربما إذا جمعتم الأجزاء كلها معاً لعرفتم الحقيقة .والآن، اتركوني استكمل قيلولتي في سلام " .

وعندما عاد صاحبهم إلى الحديقة ومعه المياه الباردة، جلس الرجال الستة تحت الظل بهدوء يفكرون في نصيحة الراجا لهم .

قال الرجل الأول " إنه على حق . يجب أن نجمع كل الأجزاء معاً لنعلم الحقيقة . دعونا نناقش هذا الأمر في طريقنا إلى قريتنا " .

وضع الكفيف الأول يده على كتف الصبي الصغير الذي سيرشده في طريق عودته . ووضع الكفيف الثاني يده على كتف صديقه، وهكذا حتى أصبح الرجال الستة على استعداد للسفر معاً .

## المحور الثاني

مفاهيم ومهارات اساسية لمنع النزاع العنيف



اليوم	الموضوع : مفاهيم ومهارات اساسية لمنع النزاع العنيف	الزمن
	نشاط ( ٢ - ١ ) الثقة وبناء العلاقات ودورها في إدارة النزاع	

**الاهداف:** يتوقع في نهاية نشاطان يكون المشاركون قادراً على ..

١. توضيح المقصود من إدارة النزاع ، والهدف منها ، وكيفية ادارة النزاع بفعالية .
٢. تحديد بعض الادوات والمهارات لإدارة النزاع بشكل فعال .
٣. ادراك دور الثقة في بناء العلاقات ودورهما في إدارة النزاعات ، وأهميتهما في إدارة النزاعات ؟

**المواد اللازمة:** .

١. ورق قوى + بطائق ملونة + اقلام ملونة فلو مستر .
٢. ورقة عمل ( ٢ - ١ ) سيناريو نزاع .

**الاجراءات:** .

١ - اعرض على المشاركين في بطائق ملونة السؤالين التاليين ..

● متى يتحول النزاع إلى عنف ؟

● ما الهدف من إدارة النزاع ؟

- ١- واطلب منهم الاطلاع على السؤالين والاجابة عليهم .
- ٢- دعهم يفكرون ( لمدة خمس دقائق ) للإجابة بشكل فردي أولاً ، ثم بشكل ثنائي وتدوين اجابتهم على بطائق ملونة .
- ٣- اطلب من ممثل كل مجموعة عرض اجاباتهم ومناقشته مع بقية المشاركين وقدم تغذية راجعة في حالة الضرورة لغرض توجيه مناقشتها والوصول إلى روية موحدة

٤- استخلص النتائج والافكار الرئيسية لإجاباتهم ثم اعرض عليهم على البطاقة المحكية النص التالي :

☒ قد يكون النزاع ايجابياً أو سلبياً ، وإذا لم يتم ادارته بشكل فعال من الممكن أن يتصاعد إلى عنف

☒ يتمثل الهدف من إدارة النزاعات .:

- ايجاد حلول غير عنيفة للمشكلة يتفق حولها كل الأطراف .
- بناء قدرات المجتمعات والمؤسسات والأفراد من أجل تسوية النزاعات .
- التعامل مع مصادر النزاع بوسائل غير عنيفة وينظر اليها على أنها عادلة .

٥ . اعرض على المشاركين ورقة عمل ( ٢ - ١ ) سيناريو نزاع الام وابنتها .

٦ . اطلب من المشاركين قراءتها ثم ناقشهم فيها من خلال الاجابة على الاسئلة التالية .:

- من هم أطراف النزاع ؟ وهل توجد علاقة بينهما ؟ وما نوعها ؟
- كيف كانت نهاية النزاع ( ايجابي أم سلبي ) ؟ وما السبب الذي جعل نهاية النزاع بتلك الصورة من وجهة نظرك ؟
- هل كان لعلاقة الطرفين ببضعهما أثر على ادارة النزاع ؟
- وضح كيف اثرت تلك العلاقة ونوعها على كيفية ادارة النزاع ؟ هل جعلته اسهل ؟ أم أصعب ؟ وهل لتلك العلاقات أثراً على التسوية التي تم التوصل إليها في انهاء النزاع ؟
- متى يكون اثر تلك العلاقة ايجابياً ؟ ومتى يكون سلبياً ؟ وضح ذلك ؟
- كيف تنتهي العلاقات في الغالب ؟ ما لذي تجعل المحافظة على العلاقات في اوقات النزاع أمر صعب ؟

- كيف تؤثر محاولة المحافظة على علاقة مع شخص تدخل في نزاع معه ( أو بناء علاقة جديدة إذا لم تكن تعرف الطرق الأخر جيداً ) على كيفية تعاملك مع النزاع ؟
  - ما الاستراتيجيات التي استخدمها كلاً من الطرفين في محاولة حل النزاع ؟
  - ما أهمية ثقة الطرفين ببعضهما في إدارة النزاع ؟ وما دور الثقة في إدارة النزاعات ؟
  - ما صلة هذا نشاط ببناء السلام على المستوى الدولي ؟
٧. قدم تغذية راجعة كلما كان ضرورياً لغرض توجيه المناقشات والاجابات لتحقيق اهداف نشاط.
٨. اشرح للمشاركين أهمية الثقة في مختلف المواقف ، ومنها الصعبة وأهمية المحافظة على العلاقات.
٩. اكد للمشاركين التالي ::



١. إن إدارة النزاع يعتمد علي :

- الثقة وبناء العلاقات والتعاون في العمل على إيجاد الحلول سواء كانت على المستوى الشخصي أو الدولي .

٢. إدارة النزاعات تكون اسهل عندما يعمل اطرافه معاً ويثقون ببعضهم البعض ويسعون للمحافظة على علاقاتهم .

١٠. اعرض على المشاركين البطاقة المحكية لـ :

☒ من المهارات الاساسية ( الادوات ) لإدارة النزاعات ما يلي :

١. الثقة وبناء العلاقات والتعاون في العمل الايجاد الحلول .

٢. تحيل النزاع .

٣. التواصل الفعال والتي تتضمن الانصات الفعال .



اليوم	النشاط ( ٢ - ١ ) :. الثقة وبناء العلاقات ودورها في إدارة النزاع.	الزمن
	ورقة عمل ( ٢ - ١ ) سيناريو (( نزاع الام وبناتها )) إدارة النزاع	

### عزيمي المشارك – عزيمتي المشاركة :.

بعد الاطلاع والقراءة لسيناريو ( نزاع الام وبناتها ) كمثال "الإدارة النزاعات بفعالية"

أجب عن لأسئلة المطروحة ادناه ودونها على ورقة مقوى وناقشها مع زملائك .

وماذا نستنتج من ذلك ؟ دون اجابتك بشكل فردي ، ثم في إطار مجموعتك على بطاقة ملونة أو ورقة مقوى :

### السيناريو:.

(( لم تسمح الأم لابنتها القيام بأشياء بنفس المقدر الذي تسمح به لابنها لانها بذلك تحميها بشكل اكبر ، ينتج عن هذا حدوث نزاع بين الأم وابنتها، ينتهي النزاع بالمحادثات وتفسير الأم لابنتها مخاوفها بشأن سلامتها ، تشرح الابنة شعورها بالظلم ، ويصلا إلى حل وسط يضمن وعي الابنة وسلامتها مع الحصول على صلاحيات مساوية لصلاحيات أخيها ))

- كيف كانت نهاية النزاع ( ايجابي أم سلبي ؟ وما السبب من وجهة نظر الذي جعل نهاية النزاع بتلك الصورة ؟
- من هم اطراف النزاع ؟ وهل توجد علاقة بينهما ؟ وما نوعها ؟
- هل كان لعلاقة أطراف النزاع ببعضهم أثر على إدارة النزاع ؟
- وضع كيف اثرت تلك العلاقة ونوعها على كيفية إدارة النزاع ؟ هل جعلته أسهل ؟ أم أصعب ؟
- ما الاستراتيجيات التي استخدمها كلاً من الطرفين في حل النزاع ؟
- ما أهمية ثقة الطرفين في إدارة النزاع ؟ وما دور ثقة الطرفين ببعضهما على علاقتهم ؟ وما دور الثقة في إدارة النزاع ؟
- ما صلة هذا نشاط في بناء السلام مع المستوى دولي ؟

اليوم التدريبي	"استمارة تقييم اليوم التدريبي"	الزمن : ١٠ دقائق
		التاريخ / / ٢٠٢٠م

عزيزي المشارك – عزيزتي المشاركة .:

يرجى تقويم الجوانب التالية الخاصة باليوم التدريبي :

١- ما تعلمته وتدربت عليه اليوم من

- المعلومات والمفاهيم :
- المهارات

١٣. الانشطة التي اعجبتك في تدريب اليوم :

١٤. مالم يعجبك في الانشطة التي شاركت فيها اليوم .:

١٥. ما اعجبك في طريقة اداء المدرب اليوم .:

١٦. ما لم يعجبك في طريقة اداء المدرب اليوم .:

١٧. ما ستقوم به لاحقاً في ممارساتك وتعاونك حياتك وسلوك اليومي بعد التدريب على موضوعات اليوم :

١٨. الغامض في الموضوعات والانشطة التدريبية لهذا اليوم :

اليوم	الموضوع : مفاهيم وجهات اساسية لمنع النزاع العنيف	الزمن
	نشاط ( ٢ - ٢ ) تحليل النزاع	

**الأهداف :** . يتوقع في نهاية نشاط أن يكون المشارك قادراً على .:

١. التوصل لمفهوم تحليل النزاع .
٢. يوضح أهمية تحليل النزاعات .
٣. ادراك دور عملية تحليل النزاع في إدارة النزاعات .
٤. تطوير مهارة الملاحظة والتحليل عند مراقبة نزاعاً ما .

**المواد اللازمة :**

١. بطائق ملونة + ورقة مقوى + اقلام ملونة فلو مستر
٢. ورقة عمل (( نشرة سيناريوها النزاعات
٣. ورقة علم ( ٢ - ٢ - أ ) أهمية تحليل النزاع
٤. ورقة علم ( ٢ - ٢ - ب ) تحليل سيناريو النزاع
٥. ورقة علم ( ٢ - ٢ - ج ) تحليل المراقبة

**الإجراءات :**

١. قدم للمشارك السؤال التالي : ما المقصود بعملية تحليل النزاع ؟
٢. استقبل الاجابات من المشاركين ودونها على السبورة أو على ورقة مقوى وناقش الاجابات مع المشاركين .
٣. استخلص النتائج والافكار الرئيسية لمفهوم ((تحليل النزاع)) ثم اعرض على المشاركين بطاقة التعريف التالي :

**تحليل النزاع :** هو عملية تطبيقية اساسية لفهم وتحديد حقيقة النزاع ، وفحصه عبر وجهات نظر متباينة أقرب إلى الموضوعية والحياد وبعيداً عن العواطف ؛ وهو عملية مستمرة تقتضي التحديث المستمر مع المتغيرات الحاصلة في النزاع المراد تحليله ، فالتحليل هو ما يشكل فهمنا العميق للنزاع ويساعدنا على وضع استراتيجيات وتطويرها وايجاد توافقات حول خطة العمل في إدارة النزاع بشكل فعال .

- ٤ . قسم المشاركين إلى مجموعات كل مجموعة من ( ٣ ) افراد .
- ٥ . اطلب من المشاركين تنفيذ ورقة عمل ( ٢ - ٢ - أ ) أهمية تحليل النزاع .
- ٦ . اسمح لممثل كل مجموعة عرض عمل المجموعة مع مناقشة بقية المشاركين .
- ٧ . استخلص النتائج والافكار الرئيسية لأهمية تحليل النزاع في عملية إدارة النزاعات ،  
وقدم تغذية راجعة لعمل المجموعات .
- ٨ . قسم المشاركين إلى مجموعات من ثلاثة أفراد ( ممثلين ومخرج ) وزع لكل مجموعة سيناريو واحد من ( ( نشرة سيناريوهات النزاعات المرفقة ) وورقة عمل ( ٢ - ٢ - ب ) تحليلات سيناريوهات النزاعات .
- ٩ . اشرح للمجموعات المهام المطلوبة تنفيذها في ورقة عمل ( ٣ - ٢ - ب ) تحليل سيناريوهات النزاعات والتمثلة على النحو التالي .:
- الخطوة ( أ ) قيام كل مجموعة بالتخطيط والابتكار للعب الادوار لسيناريو النزاع الخاص بها ( كتابة السيناريو وتحديد دور كل شخص في المجموعة ممثلين + مخرج ) .
- الخطوة ( ب ) قيام كل مجموعة بالتمثيل ولأداء للعب الادوار امام باقي المشاركين لسيناريو النزاع الخاص بها ( من قبل من ثم اختيارهم للعب وتمثيل الادوار لسيناريو الخاص بالمجموعة ) .
- الخطوة ( ج ) قيام كل مجموعة بتحليل نزاعات المجموعات الأخر وفقاً لورقة عمل ( ٢ - ٢ - ب ) تحليل سيناريوهات النزاع وذلك اثناء قيام المجموعات بالتمثيل وتأدية لعب الادوار لسيناريو النزاع الخاص بها .
- ١٠ . امنح المجموعات الزمان الكافي ( ما بين ١٠ - ١٥ ) دقيقة لتنفيذ الخطوة ( أ ) .
- ١١ . اطلب من كل مجموعة تمثل واداء لعب الادوار أمام باقي المشاركين لسيناريو النزاع الخاص بها وأن تقوم كل مجموعة بتحليل نزاعات المجموعات الأخرى من خلال تنفيذ ورقة عمل ( ٢ - ٢ - ب ) تحليل سيناريو النزاع .

١٢. وزع على المشاركين ورقة عمل ( ٢ - ٢ - ج ) تحليل المراقب بعد انتهاء كل المجموعات في اداء لعب الادوار وأطلب منهم الاجابة على الاسئلة المقابلة في ورقة عمل ( ٢ - ٢ - ج ) تحليل المراقبة .

١٣. ناقش عمل المجموعات باستخدام بعض او جميع الاسئلة التالية .:

- ما أوجه التشابه في الاختلاف التي لا حظتها بين أنواع النزاع الاربعة ؟
  - ما العوامل التي ادت إلى نتائج مختلفة لنفس السيناريو عند ادائه بواسطة مجموعة أخرى ؟
  - ما العوامل التي ادت إلى تصاعد وتوتر بعض النزاعات أو تسويتها ؟
  - كيف كان شعورك تجاه تمثيلك لاحد النزاعات أو إخراجها ؟
  - ما مدى واقعية هذه السيناريوهات وطريقة تمثيلها ؟
  - ما قيمة تحليل النزاعات ؟
  - كيف يمكن لهذه الطريقة أن تساعدك في حياتك اليومية ؟
١٤. قدم تغذية راجعة كلما لزم الامر .

اليوم	النشاط ( ٢ - ٢ ) : تحليل النزاع
	ورقة عمل ( ٢ - ٢ - أ ) أهمية تحليل النزاع

عزيز المشارك - عزيزتي المشاركة ..

تعد تحليل النزاع من الكفايات والمهارات الاساسية لما لها من أهمية في إدارة النزاع وكيفية التعامل معه وفهمه لغرض وضع الاستراتيجيات ولخطط وتطويرها لعملية تصور ووضع حلول تتفق حولها كل اطراف النزاع ، وفي ضوء المناقشات السابقة استخلص ودون أهمية تحليل النزاع في الجدول التالي ..

م	أهمية تحليل النزاع
.١	التعرف على احتياجات ورغبات كل طرف من اطراف النزاع.
.٢	
.٣	
.٤	
.٥	
.٦	

اليوم	النشاط ( ٢ - ٢ ) : تحليل النزاع
	ورقة عمل "نشرة - سيناريوهات النزاع"

عزيز المشارك - عزيزتي المشاركة :

إليك عدد من سيناريوهات النزاع المطلوب منك القيام بقراءتها واختيار أحدها ، ومن ثم التخطيط والكتابة لعب الادوار ومن ثم التمثيل والاداء للدور الذي تختاره مع أفراد مجموعتك أمام باقي زملائك في الفصل ومن ثم تنفيذ المهام المطلوبة في ورقتي العمل ( ٢ - ٢ - ب ، ٢ - ٢ - ج ) التابعة للنشاط .

سيناريو النزاع رقم ( ١ ) : ( وليد ونادر أخوان ) .

يذاكر ويراجع دروسه وليد لان لديه اختبار في مقرر مادة الرياضيات وهو يحب أن يذاكر في صمت تام ؛ بينما يتمرن نادر على الته الموسيقية لان لديه حفلاً في مساء اليوم التالي ؛ يريد وليد أن يتوقف نادر عن عزفه لانه لا يستطيع التركيز ، ولكن نادر يحتاج هو الاخر أن يتمرن لحفله القادم .

سيناريو النزاع رقم ( ٢ ) : .

قرر غازي أن عائلته تحتاج أن تأكل كمية أقل من اللحوم ورأى أنه ستصبح اكثر سعادة إذا ما أصبحت عائلته بالكامل ، عائلة نباتية ، بينما تقوم والدة غازي بطهو الوجبات التقليدية التي تحتوي على اللحوم ، وتعتقد أن الطعام جزء مهم من الثقافة ولا ترغب أن يتخلى غازي عن هذه الثقافة .

سيناريو النزاع رقم ( ٣ ) : .

تريد ليلي التي تبلغ ١٨ عاماً وتقيم في اليمن أن تذهب إلى بريطانيا لدراسة اللغة الانجليزية ، ويعتقد والدها أن البنات لابد وأن يبقين في الوطن ويساعدن في امور المنزل ، ولكن ليلي تعتقد أن هذا التفكير بات قديماً وأن دراستها في بريطانيا سوف تساعد في بناء مستقبلها .

تابع نشاط ( ٢ ) نشرة سيناريوهات النزاع .

#### سيناريو النزاع رقم ( ٤ ) .:

يرغب مؤيد في الزواج من مايا التي تنتمي إلى ثقافة أخرى ( روسية الجنسية ) ويعارض والداه هذا الأمر بشده ، ويريدان ان يرتبط بفتاة من نفس ثقافته ، ولكن مؤيد يشعر أن زواجه من الفتاة التي يحبها أمراً في غاية الأهمية ، إلا أن والداه يشعرون أنه من الأفضل للعائلة المحافظة على هويتها الثقافية .



اليوم	النشاط ( ٢ - ٢ ) : تحليل النزاع
	ورقة عمل ( ٢ - ٢ - ب ) تحليل سيناريو النزاع

عزيز المشارك - عزيزتي المشاركة ..

استخدم ورقة العمل في تحليل وفهم سيناريو النزاع الذي تم اختياره ( تخصصه لك ) من قبلك ومجموعتك من خلال اجابتك للأسئلة التالية حدد رقم السيناريو ( )

١. صف النزاع - ما ماهية النزاع ؟

٢. صف الهدف من كل شخصية - ما تريد كل شخصية وما شعورها ؟

شعورها	ماذا تريد ( هدفها )	اسم الشخصية
		الشخصية ( ١ )
		الشخصية ( ٢ )

٣. ما الاستراتيجيات التي سوف تستخدمها الشخصيات لتحقيق اهدافها ؟

الشخصية ( ١ ) :

الشخصية ( ٢ ) . :

٤. كيف سينتهي النزاع ؟ ناقش الافكار حول الاختيارات الثلاثة ؟

( أ ) ( ب ) ( ج )

٥. حدد طريقة لعبك للدور - استخدم باطن الورقة إن لزم الامر

اليوم	النشاط ( ٢ - ٢ ) : تحليل النزاع
	ورقة عمل ( ٢ - ٢ - ج ) تحليل المراقبة

عزيز المشارك - عزيزتي المشاركة ..

استخدم ورقة العمل ( ٢ - ٢ - ج ) الحالية لفهم النزاعات في طريق لعب الادوار التي قمت بملاحظتها لسيناريو النزاعات المنفذة من قبل زملائك وذلك من خلال إجابتك للأسئلة أدناه

رقم المشهد	حدد مستوى النزاع	صف النزاع في جملة وحدة	ما لذي ترغب فيه كل شخصية ؟ وهل ستحصل عليه ؟
الشهد ( ١ )	محلي <input type="radio"/>		الشخصية ( ١ ) :
	شخصي <input type="radio"/>		
	وطني <input type="radio"/>		الشخصية ( ٢ ) :
	دولي <input type="radio"/>		
● ما الحلول البديلة التي يمكنك تخيلها ؟			

رقم المشهد	حدد مستوى النزاع	صف النزاع في جملة وحدة	ما لذي ترغب فيه كل شخصية ؟ وهل ستحصل عليه ؟
الشهد ( ٢ )	محلي <input type="radio"/>		الشخصية ( ١ ) :
	شخصي <input type="radio"/>		
	وطني <input type="radio"/>		الشخصية ( ٢ ) :
	دولي <input type="radio"/>		
● ما الحلول البديلة التي يمكنك تخيلها ؟			

رقم المشهد	حدد مستوى النزاع	صف النزاع في جملة وحدة	ما لذي ترغب فيه كل شخصية ؟ وهل ستحصل عليه ؟
المشهد ( ٣ )	محلي <input type="radio"/>		الشخصية ( ١ ) :
	شخصي <input type="radio"/>		
	وطني <input type="radio"/>		الشخصية ( ٢ ) :
	دولي <input type="radio"/>		
● ما الحلول البديلة التي يمكنك تخيلها ؟			

رقم المشهد	حدد مستوى النزاع	صف النزاع في جملة وحدة	ما لذي ترغب فيه كل شخصية ؟ وهل ستحصل عليه ؟
المشهد ( ٤ )	محلي <input type="radio"/>		الشخصية ( ١ ) :
	شخصي <input type="radio"/>		
	وطني <input type="radio"/>		الشخصية ( ٢ ) :
	دولي <input type="radio"/>		
● ما الحلول البديلة التي يمكنك تخيلها ؟			

اليوم التدريبي	"استمارة تقييم اليوم التدريبي"	الزمن : ١٠ دقائق
		التاريخ / / ٢٠٢٠م

عزيزي المشارك – عزيزتي المشاركة .:

يرجى تقويم الجوانب التالية الخاصة باليوم التدريبي :

١- ما تعلمته وتدربت عليه اليوم من

- المعلومات والمفاهيم :
- المهارات

١٩. الانشطة التي اعجبتك في تدريب اليوم :

٢٠. مالم يعجبك في الانشطة التي شاركت فيها اليوم .:

٢١. ما اعجبك في طريقة اداء المدرب اليوم .:

٢٢. ما لم يعجبك في طريقة اداء المدرب اليوم .:

٢٣. ما ستقوم به لاحقاً في ممارساتك وتعاونك حياتك وسلوك اليومي بعد التدريب على موضوعات اليوم :

٢٤. الغامض في الموضوعات والانشطة التدريبية لهذا اليوم :

اليوم	الموضوع : مفاهيم ومهارات اساسية لمنع النزاع العنيف	الزمن
	النشاط ( ٢ - ٣ ) عناصر النزاع	

### الأهداف :

يتوقع في نهاية نشاط أن يكون المشاركون قادراً على :

١. تحديد العناصر المختلفة لتحليل النزاعات .
٢. ادراك أهمية وقيمة تحليل النزاع في ادارة النزاعات .
٣. تطوير مهارات تحليل النزاعات وفقاً لعناصره .

### المواد اللازمة :

١. اوراق مقوى - بطائق ملونه - اقلام ملونه فلو مستر .
٢. النشرة ( ١ ) عناصر النزاع + النشرة ( ٢ ) سيناريوهات النزاع + النشرة ( ٣ ) المتعلقة بخلفية النزاع في أوغندا + مقاطع فيديو مسجلة مسبقاً + شاشة عرض .
٣. ورقة العمل ( ٢ - ٣ - أ ) ( ٢ - ٣ - ب ) .

### الإجراءات :

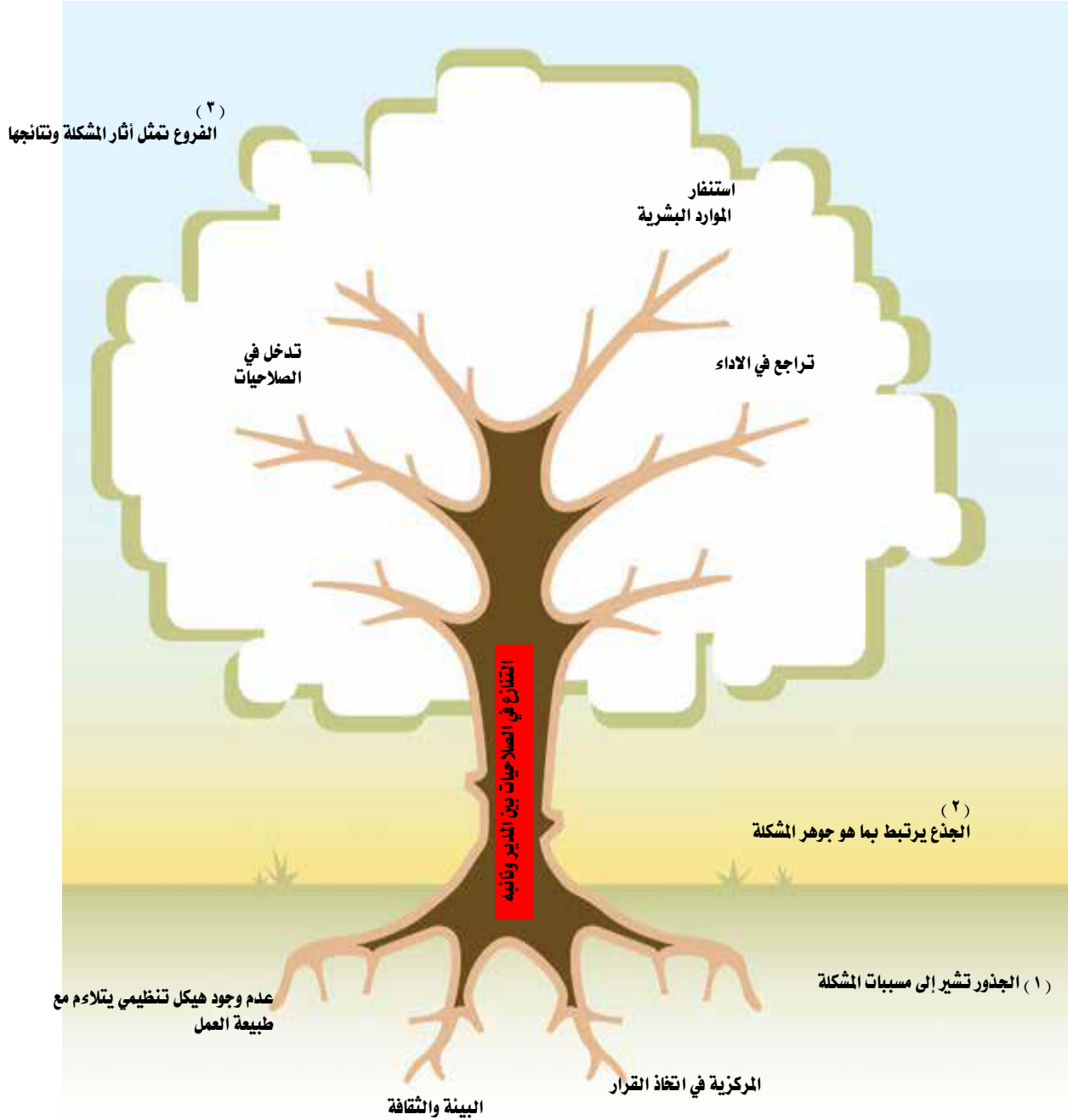
١. اعرض على المشاركين ورقة عمل ( ٢ - ٣ - أ ) (( شجرة النزاع )) المعدة مسبقاً على ورقة مقوى وادار نقاشاً مع المشاركين حول كيفية استخدامها كأداة في تحليل النزاع .
٢. وزع على المشاركين النشرة ( ١ ) عناصر النزاع واطلب منهم قراءتها بتمعن وادر جلسة نقاش عامة حول مضمونها لعناصر النزاع .
٣. قسم المشاركين إلى اربع مجموعات وحدد لكل مجموعة سيناريو نزاع من النشرة ( ٢ ) سيناريوهات النزاع للاطلاع عليها ومن ثم تحليلها .
٤. اطلب من المجموعات الانتقال إلى ورقة عمل ( ٢ - ٣ - ب ) تحليل النزاع وتنفيذ المهمة المطلوبة لتحليل سيناريو النزاع الخاص بكل مجموعة وفقاً لعناصر النزاع وكتابة الاجابات على ورقة العمل ( ٢ - ٣ - ب ) .
٥. اسمح لمثلي المجموعات باستعراض نتائج عمل المجموعات ومناقشتها مع المشاركين ، وقدم تغذية راجعة كلما لزم الامر .
٦. اعرض على المشاركين مقطع فيديو لمدة ثلاث دقائق حول صناعة السلام الاوغندية بيتي بيغومبي والتي عملت على احلال السلام في البلاد لشاهدته ، باستخدام شاشة العرض .

٧. قسم المشاركين إلى ست مجموعات ووزع عليها النشرة ( ٣ ) المتعلقة بخلفية نزاع أو غندا (( والتي سبق تجميع موادها من الموقع عبر الرابط المحدد )) أو أي نزاع دولي آخر ك نزاع إيرلندا الشمالية أو نزاع سد النهضة أو ..... الخ .
٨. اطلب من المشاركين القيام بتحليل النزاع كلاً حسب مجموعته باستخدام ورقة عمل ( ٢ - ٣ )
- ( ب - )
٩. اثناء تنفيذ المجموعات للنشاط تنقل بينهما وقدم التوجيهات والتعليمات اللازمة .
١٠. اطلب من ممثل كل مجموعة عرض نتائج عمل المجموعة مناقشتها مع بقية المشاركين .
١١. قم باستخلاص النتائج والافكار الرئيسية لعمل المجموعات لانهاء نشاطين طريق اجراء مناقشة عامة باستخدام بعض أو جميع الاسئلة التالية .:
- كيف تساعد عملية تحليل النزاع في فهم وادارة النزاع بصورة أفضل ؟
  - ماهي عناصر تحليل النزاع التي تم تحديدها في الانشطة السابقة ؟
  - وهل هناك عناصر جديدة لم تحدد خلال تحليل النزاعات المنفذة ؟
  - من خلال عملية التحليل التي قمت بها للنزاعات السابقة سواء كانت شخصية أو دولية ؛ ماهي أوجه الشبه والاختلاف في طبيعة النزاعات سواء كانت شخصية أو دولية وعملية تحليلها ؟
  - كيف يمكنك استخدام اسلوب تحليل لساعدتك في إدارة أي نزاع بعينة ؟
١٢. أكد للمشاركين بأن النزاعات الشخصية أو الدولية تختلف فيما بينها بشكل كبير فيما يتعلق بديناميكيات النزاع وتعقيداته ، إلا أن العناصر الرئيسية للنزاع غالباً ما تظل هي ذاتها مثلما تفعل المهارات والمفاهيم الرئيسية المستخدمة في داراتها .

اليوم	النشاط ( ٢ - ٣ ) : عناصر النزاع
	ورقة عمل ( ٢ - ٣ - أ ) مخطط شجرة النزاع

عزيز المشارك - عزيزتي المشاركة ..

إن ( شجرة النزاع ) هي ادارة من ادارات تحليل النزاع ، وهي أداة ملائمة لتقارب وجهات نظر في تحليلنا لنزاع ما .



اليوم	النشاط ( ٢ - ٣ ) : عناصر النزاع
	ورقة عمل النشرة ( ١ ) عناصر النزاع

عزيز المشارك – عزيزتي المشاركة ..

اليك ادناه النشرة الخاصة بعناصر النزاع ، يتم قراءتها بتمعن واستخلص العناصر المختلفة النزاعات .

### ١. القضية ( القضايا ) : حول أي شيء يدور النزاع ؟

غالبا ما تدور النزاعات حول قضايا متعددة على مستويات عدة يجب أن يتناول تحليل النزاع جميع الأسباب المحتملة .

- ◆ هل يدور حول الموارد ( الموارد البشرية، الأرض، الموارد الطبيعية، الأشياء ) ؟
- ◆ هل يدور حول الطاقة والسيطرة السياسية؟
- ◆ هل يدور حول احتياجات عاطفية - خوف، احترام، اعتراف، صداقة، حب؟
- ◆ هل يدور حول القيم والمعتقدات؟
- ◆ هل يدور حول التاريخ؟

### ٢. الأطراف : من هم أطراف النزاع؟

يمكن أن يكون من بين الأطراف من هم ظاهرون ومن هم وراء الكواليس.

- ◆ هل هو نزاع داخلي-نزاع للشخص مع نفسه؟
- ◆ هل هو نزاع بين الأشخاص-نزاع بين شخصين أو أكثر؟
- ◆ هل هو نزاع بين جماعات-نزاع بين جماعتين أو أكثر؟
- ◆ هل هو نزاع داخل جماعة؟
- ◆ هل هو نزاع دولي-نزاع بين دولتين أو أكثر؟
- ◆ هل هو نزاع عالمي-نزاع يؤثر على كثير من الناس وعلى جميع دول العالم؟
- ◆ وبعيدا عن الأشخاص المتورطين مباشرة في النزاع، من المستفيد من النتائج؟



### ٣. العلاقة: ما العلاقة التي تربط بين الأشخاص في النزاع؟

في بعض النزاعات، يعرف الأطراف بعضهم البعض، ولا يعرفون بعضهم في نزاعات أخرى. فعندما تكون الأطراف على معرفة ببعضها البعض، تتضمن إدارة النزاع إعادة بناء العلاقات. وإذا لم تكن ثمة معرفة بين الأطراف، فإن إقامة علاقة تعني ضمان أن جميع الأطراف يعملون بنية حسنة.

- ◆ هل يملك كل الأطراف قدرًا متساويًا من القوة؟
- ◆ ما مدى معرفة الأشخاص ببعضهم البعض؟
- ◆ ما مدى اعتماد الأشخاص على بعضهم البعض؟ هل تؤثر أفعال أحد الأطراف جدياً على أفعال الطرف الآخر؟

### ٤. التاريخ: ما تاريخ النزاع؟

في النزاع، يكون لكل طرف روايته الخاصة، وتاريخه الخاص.

- ◆ منذ متى يجري النزاع؟
- ◆ كم مرة تجدد فيها النزاع؟
- ◆ ما درجة حدة النزاع؟ هل يمثل هذا النزاع تهديداً لحياة الأشخاص؟ ما درجة تأثير حدة النزاع على الحلول الممكنة له؟

### ٥. الأساليب: كيف تم اختيار الأطراف للتعامل مع النزاع؟

قد يستخدم كل طرف أسلوباً أو أكثر لإدارة النزاع. ومن المفيد تحديد الأساليب التي يتم استخدامها.

- ◆ المواجهة أو المنافسة
- ◆ التكيف
- ◆ التسوية
- ◆ حل المشكلات
- ◆ التجنب .

### ٦. الإدارة: ما تاريخ الجهود المبذولة لإدارة النزاع؟

من المهم معرفة تأثير الجهود السابقة على إدارة النزاع.

- ◆ هل استمر النزاع لفترة طويلة؟ ما النتيجة؟
- ◆ هل كانت هناك محاولات لتسوية النزاع؟
- ◆ إذا كان الأمر كذلك، من الذي قام بالمحاولات، وماذا حدث؟ وإذا لم يكن كذلك، فما السبب في ذلك؟
- ◆ ما الذي يمكن عمله لتسوية النزاع الآن؟

اليوم	النشاط ( ٢ - ٣ ) : عناصر النزاع
	ورقة عمل النشرة ( ٢ ) سيناريوهات النزاع

عزيز المشارك – عزيزتي المشاركة ..

اليك سيناريوهات النزاع يتم الاطلاع عليها ومن ثم القيام بتحليلها وفقاً لعناصر النزاع بشكل فردي او في اطار مجموعتك التي تنتمي اليها وفقاً لورقة عمل ( ٢ - ٣ ب ) تحليل النزاع المرفقة .

سيناريو النزاع رقم ( ١ ) : ( وليد ونادر أخوان ) .

يذاكر ويراجع دروسه وليد لان لديه اختبار في مقرر مادة الرياضيات وهو يجب أن يذاكر في صمت تام ؛ بينما يتمرن نادر على الته الموسيقية لان لديه حفلاً في مساء اليوم التالي ؛ يريد وليد أن يتوقف نادر عن عزفه لانه لا يستطيع التركيز ، ولكن نادر يحتاج هو الاخر أن يتمرن لحفله القادم .

سيناريو النزاع رقم ( ٢ ) : .

قرر غازي أن عائلته تحتاج أن تأكل كمية أقل من اللحوم ورأى أنه ستصبح اكثر سعادة إذا ما أصبحت عائلة بالكامل ، عائلة نباتية ، بينما تقوم والدته غازي بطهو الوجبات التقليدية التي تحتوي على اللحوم ، وتعتقد أن الطعام جزء مهم من الثقافة ولا ترغب أن يتخلى غازي عن هذه الثقافة .

سيناريو النزاع رقم ( ٣ ) : .

تريد ليلي التي تبلغ ١٨ عاماً وتقيم في اليمن أن تذهب إلى بريطانيا لدراسة اللغة الانجليزية ، ويعتقد والدها أن البنات لابد وأن يبقين في الوطن ويساعدن في امور المنزل ، ولكن ليلي تعتقد أن هذا التفكير بات قديماً وأن دراستها في بريطانيا سوف تساعدها في بناء مستقبلاً .

سيناريو النزاع رقم ( ٤ ) : .

يرغب مؤيد في النزاع من مايا التي تنتمي إلى ثقافة اخرى ( روسية الجنسية ) ويعارض والدها هذا الامر بشده ، ويريدان ان يرتبط بفتاة من نفس ثقافته ، ولكن مؤيد يشعر أن زواجه من الفتاة التي يحبها أمر في غاية الاهمية ، إلا أن والدها يشعران أنه من الافضل للعائلة المحافظة على هويتها الثقافية .

اليوم	النشاط ( ٢ - ٣ ) : عناصر النزاع
	ورقة عمل ( ٢ - ٣ - ب ) تحليل النزاع

عزيز المشارك - عزيزتي المشاركة ..

تستخدم ورقة العمل الحالية لتنفيذ تحليل النزاعات وفقاً لعنصره أما بشكل فردي أو خمس مجموعتك من خلال الاجابة على الاسئلة المطروحة وتدونه على ورقة مقوى ، لتحليل النزاعات الواردة في النشرة ( ٢ ) النشر ( ٣ ) الملحقه بهذا نشاط.

٢ - ما نوع هذا النزاع ؟

١ - صف النزاع في جملة واحدة ؟

٣ - القضايا : ماهي مصادر النزاع ؟ ( على سبيل المثال الموارد ، القيم ، الاحتياجات )

٤ - الاطراف : من هم الاطراف وكم عدد اطراف النزاع ؟ ( أفراد ، جماعات مختلفة ) اذكرها؟

٥ - العلاقات : صف العلاقة بين الاطراف ؟

٦ - التاريخ : ما تاريخ النزاع ؟ منذ متى تجرى النزاع ؟ وهل يتجدد ؟ ما جدية النزاع ؟

٧ - الاساليب : كيف تتعامل الأطراف حالياً مع النزاع ؟

٨ - الادارة : ما الذي يمكن أن تقوم به الاطراف للتوصل إلى نهاية النزاع ؟

اليوم	الموضوع : عناصر النزاع
	ورقة عمل النشرة ( ٣ ) المتعلقة بخلفية النزاع أوغندا

عزيز المشارك – عزيزتي المشاركة ..

اليك النشرة الخاصة بخلفية النزاع أوغندا والتي تم تجميعها من موقع الرابط

[WWW.buildingpeace.org](http://WWW.buildingpeace.org)

للاطلاع على مضمونها ومن ثم تحليل النزاع وفقاً لعناصر المختلفة ورقة العمل ( ٢ - ٣ - ب )  
تحليل النزاع بشكل فردي أو عبر مجموعتك المحددة

خلفية النزاع في أوغندا : تعاني معظم الأقاليم الأوغندية من وقوعها أسيرة تركة ثقيلة من النزاع والعنف ، سواء وقع ذلك في الفترات التي سبقت الاستقلال أو تلك التي تلتها . فمذ عهد الانقلاب العسكري الذي قام به عيدي أمين في ١٩٧١ وحتى الاستلاء يوري موسيفيني على السلطة عام ١٩٨٦ ، نشب على الأقل أربعة عشر تمردا مسلحا . وقد احتل العنف مركز السياسة الأوغندية منذ عام ١٩٦٦ حتى وقع في ذلك العام الهجوم على مقر حاكم البلاد ( والملقب بالـ "كاباكا" ) مما أفضى إلى إلغاء دستور الاستقلال الذي كان قد وضعه رئيس الوزراء ميلتون أبوتي قبل ذلك في عام ١٩٦٢ . وقد مثل الهجوم الذي يشار إليه الآن باسم أزمة الكاباكا نهاية لنظام إداري كان يشبه التنظيم الفدرالي الذي تم إقراره تحت مظلة دستور عام ١٩٦٢ ، وقد أجبر هذا الهجوم حاكم أوغندا ( الكاباكا ) على الهروب إلى المملكة المتحدة .

تحول الفشل في تعيين القضايا القومية الأوغندية إلى شبح يطارد الحكومات المتتالية السابقة والحالية ، وتمثل أكبر مناطق النزاعات استدامة وحدة في الإقليم الشمالي من البلاد ، وذلك في أزمة مسلحة اندلعت قبل ٢٣ سنة مضت . وقد تضمن هذا النزاع تمردات مختلفة وتسبب في مقتل مئات الألاف من الناس . كما أدت الحرب في هذه المناطق إلى نزوح ١.٨ مليون إنسان وتدمير الأراضي الزراعية في شمال أوغندا .

اليوم التدريبي	"استمارة تقييم اليوم التدريبي"	الزمن : ١٠ دقائق
		التاريخ / / ٢٠٢٠م

عزيزي المشارك – عزيزتي المشاركة .:

يرجى تقويم الجوانب التالية الخاصة باليوم التدريبي :

١- ما تعلمته وتدربت عليه اليوم من

- المعلومات والمفاهيم :
- المهارات

٢٦. مالم يعجبك في الانشطة التي شاركت فيها اليوم .:

٢٥. الانشطة التي اعجبتك في تدريب اليوم :

٢٨. ما لم يعجبك في طريقة اداء المدرب اليوم .:

٢٧. ما اعجبك في طريقة اداء المدرب اليوم .:

٢٩. ما ستقوم به لاحقاً في ممارساتك وتعاونك حياتك وسلوك اليومى بعد التدرب على موضوعات اليوم :

٣٠. الغامض في الموضوعات والانشطة التدريبية لهذا اليوم :

اليوم	الموضوع : مفاهيم ومهارات اساسية لمنع النزاع العنيف	الزمن
	نشاط ( ٢ - ٤ ) اساليب النزاعات	

**الأهداف :** يتوقع في نهاية نشاط أن يكون المشاركون قادراً على :

١. تحديد اساليب النزاع المختلفة .
٢. تحديد المزايا والقيود الخاصة بكل اسلوب .
٣. كيفية التعامل مع النزاعات .
٤. ادراك أهمية تحديد اساليب أطراف النزاع في إدارة النزاع بصورة أفضل أو لوصول إلى نتائج ايجابية .

### المواد اللازمة :

١. ورق مقوى + ورق رسم بياني + افلام ملونة فلو مستر
٢. ورقة مل نشرة ( ١ ) ماذا تفعل عندما ... ؟
٣. ورقة عمل نشرة ( ٢ ) " اساليب النزاع "
٤. ورقة عمل ( ٢ - ٤ - أ ) + ورقة عمل ( ٢ - ٤ - ب )

### الإجراءات :

١. اعرض على المشاركين السيناريو التالي : ( سبق اعداده على ورقة مقوى )

((يرغب بعض الاصدقاء في ترك المدرسة ، ولا يعرق ماذا تفعل ؟ أنت ترغب في الذهاب إلى المدرسة ، ولكن لا تحب أن يهزأ أصدقاؤك منك ))

واطلب منهم التفكير حول كيفية التعامل مع النزاع ، وتقديم بعض الاجابات مع شرح اختيار كل أجابه من قبلهم .

٢. استقبل اجابات المشاركين وأكتبها على السبورة (( أو على ورقة مقوى )) وقم بتذكيرهم بالتالي :

- بأن هناك نزاعاً يدور ، وان النزاع نفسه محايد ، والامر يتعلق بكيفية اختيار الطريقة (( الاسلوب ) ) التعامل معه والتي يمكن أن تجعله بناءً أو هداماً ، والمطلوب منهم محاولة الوصول إلى أوجه التشابه والاختلاف بين الاجابات .

٣. قسم المشاركين إلى خمس مجموعات ومثلها بالحروف من (( أ )) إلى (( ه )) وحدد لكل مجموعة السيناريو الخاص بها من ورقة عمل من النشرة ( ١ ) ماذا تفعل عندما .....؟ ووزع عليهم ورقة عمل نشرة ( ١ ) وورقة رسم بياني .

٤. أخير المجموعات بالمهمة المطلوبة من كل مجموعة والمتمثلة ..

- قراءة السيناريو الخاص بها وكتابة الاجابة المناسبة له من ورقة عمل النشرة ( ١ ) على ورقة الرسم البياني مع السيناريو الخاص بها

٥. اسمح لممثل كل مجموعة بعرض نتائج عمل المجموعة ، ومناقشة اجاباتهم مع بقية المشاركين وتقديم الايضاحات اللازمة .

٦. اطلب من المشاركين الانتقال إلى ورقة عمل ( ٣ - ٤ - أ ) ( ( ماذا يمكنني أن افعل عندما ..... ؟ ووزعها عليهم ، واطلب منهم كتابة اجاباتهم عن طريق الاختيار من قائمة الاجابات من ورقة العمل النشرة ( ١ ) ماذا يمكنني أن افعل عندما ..... ؟ وكتابة الحروف المقابل للإجابة ، وكتابة اسباب اختيارهم للإجابات .

٧. استمع إلى اجابات المشاركين وادر نقاشاً حولها من خلال الاسئلة والملاحظة لتكرار اختيار حرف الاجابة ( أ ) أو ( ب ) أو ( ه ) من عدمه أو معدل اختيار اجابة واحدة لـ ( أ ) ، ( ب ) .. مع استعراض قائمة الاجابات ورقة عمل لنشرة ( ١ ) واستخلاص الافكار الرئيسية للوصول إلى الاساليب الخمسة للنزاع اعرضها كتغذية راجعة على المشاركين في بطائق ملونة .

٨. وزع على المشاركين ورقة عمل ( ٢ - ٤ - ب ) أساليب النزاع ، واطلب منهم لاطلاع عليها والتفكير في الاسلوب الاكثر ملائمة واستعرض الشرح الخاص بكل اسلوب ، وادر نقاشاً حول كيفية اثر وعلاقة اختبار الاسلوب واستخدامه في ادارة النزاع و الوصول إلى حلول مقنعة يتفق حولها كافة أطراف النزاع ، واكد لهم ..



على عدم وجود اسلوب مثالي دائماً وأن كل اسلوب له مزايا وقيود .

٩. اطلب من المشاركين العودة إلى مجموعاتهم السابقة وحدد لكل مجموعة الأسلوب المخصص لها وأخبرهم بأن كل مجموعة ستقوم باستكمال المخطط الخاص للأسلوب الخاص بها (( الاستخدامات - القيود - الحالات التي سيكون من المفيد فيها استخدام هذا الأسلوب )) وفقاً لورقة العمل ( ٢ - ٤ - ب ) "أساليب النزاع".

١٠. امنح المجموعات الوقت اللازم لانجاز المهام المطلوبة منهم ، تنقل بين المجموعات أثناء عملها وقدم التغذية اللازم لكل مجموعة كلما تطلب الامر واخبرهم بأن :

• هناك ثلاث عوامل غالباً ما تساعد في تحديد الأسلوب الذي ستقوم باستخدامه وهي :

- العلاقات : ( أهمية المحافظة على العلاقة بالنسبة لك )

- القضية : ( أهمية القضية بالنسبة لك )

- الوقت : ( لم تحتاج من الوقت لإدارة النزاع )

١١. اطلب من ممثل كل مجموعة عرض نتائج عملها ومناقشتها مع المشاركين .

١٢. استخلص النتائج والأفكار الرئيسية لكل المجموعات عن طريق إجراء مناقشة باستخدام بعض الأسئلة التالية ..

- هل هناك أسلوب أفضل من آخر ؟ ويمكن استخدامه في احد المواقف على سبيل المثال للانتقال من المواجهة إلى التسوية ؟

- كيف يمكن لتحديد أسلوب الطرف الآخر من النزاع أن يكون مفيداً ؟

- كيف يمكن أن تؤدي طرق الاستجابة المختلفة لأساليب النزاع الأخرى إلى نتائج مختلفة ؟

١٣. اعرض على المشاركين ورقة العمل المنشورة (٢) (( أساليب النزاع )) واطلب من أحد المشاركين استعراضها ومناقشتها مع المشاركين كتغذية راجعة للنشاط .



اليوم	النشاط ( ٢ - ٤ ) : اساليب النزاع
	ورقة عمل النشرة ( ١ ) ماذا تفعل عندما ..... ؟

عزيز المشارك – عزيزتي المشاركة ..

اليك عدد من السيناريوهات وقائمة الاجابات والمهمة المطلوبة منك بشكل فردي أو ضمن مجموعتك قراءتها والتفكير في تحديد واختيار الاجابة المناسبة وكتابتها على ورقة الرسم البياني من خلال تمثيلك ولعبك للدور في السيناريو .

السيناريوهات :

- ١ . تريد منك والدتك مساعدتها وتنظيف البيت مساء السبت وأنت ترغب في الخروج مع أصدقائك .
- ٢ . دائما ما يستعير أفضل أصدقائك أشياءك ولا يعيدها مرة أخرى .
- ٣ . يغتاب أحد الاشخاص صديقك وأنت غاضب لأنك تعرف أن ما يقوله غير صحيح .
- ٤ . أن تعتقد أن معلمك لم يكن عادلاً في تقييم اختبارك وأنت تعتقد أن تقديرك ينبغي أن يكون أعلى .
- ٥ . دائما ما يرغب صديقك في أن ينسخ الواجب المنزلي منك ، وهذا الامر يقاضيك لان ، القيام بواجباتك يستغرق وقتاً طويلاً .

الاجابات :

- أ- ابتعد عن المشكلة أو اتجاهلها أو انكر وجودها .
- ب- تفعل ما يريده منك الآخرين ، حتى لو كنت ترفض أو حتى لو كان هذا ما لا ترغب فيه .
- ج- تتوصل إلى حل يرضي الجميع .
- د- تتوصل إلى تسوية سريعة .
- هـ- تحاول إقناع احد الاشخاص بوجهة نظرك أو تدافع عن رأيك .

اليوم	النشاط ( ٢ - ٤ ) : اساليب النزاع
	ورقة عمل ( ٢ - ٤ - ١ ) نشرة ( ( ماذا يمكنني أن افعل عندما ... ؟

عزيز المشارك - عزيزتي المشاركة ..

بعد تفكيرك في السيناريوهات المقدمة سابقاً في النشرة ( ١ ) ماذا يمكنني ... ؟  
وضح في المخطط ادناه الاجابة التي قمت باختيارها وكتابة الاجابة والحرف المراد لها لكل سيناريو مع توضيح الاسباب لاختبارك لها .

الاسباب	الاجابة المختارة والحرف المرادف لها	السيناريو
		١ . تنظيف البيت
		٢ . الصديق الذي قام بالاستعارة
		٣ . اغتيال الصديق
		٤ . قيام المعلم بوضع تقديرات غير عادلة
		٥ . الصديق الذي يرغب في نسخ الواجب

اليوم	النشاط ( ٢ - ٤ ) :. اساليب النزاع
ورقة عمل ( ٢ - ٤ - ب ) أساليب النزاع استخداماته أو القيود	

عزيز المشارك - عزيزتي المشاركة :.

اليك أدناه المخطط الخاص بأساليب النزاع وعليك التفكير بصورة أكثر تفصيلاً في الاساليب والسلوك المتبع لك منهم واستكمال المخطط الخاص بكل اسلوب (( استخدامات - القيود - والحالات التي سيكون من المفيد استخدام هذا الاسلوب )) في الأعمدة المحدد لكلاً منهم وذلك بشكل فرد أو في إطار مجموعتك ومن ثم عرض ومناقشة نتائج العمل مع زملائك .

أسلوب النزاع	السلوك	الاستخدامات	القيود	الحالات
التجنب ◆ إنكار وجود مشكلة ◆ التظاهر بعدم وجود أخطاء	◆ ترك أحد المواقف الاحتفاظ بمشاعرك ◆ وأرانك			
التكيف ◆ الاستسلام لوجهة نظر الطرف الآخر ◆ الاهتمام بمخاوف الطرف الآخر	◆ الاعتذار بشأن / الموافقة على إنهاء النزاع ◆ السماح للآخرين بمقاطعتك أو تجاهل مشاعرك وأفكارك			
حل المشكلات ◆ التوصل إلى حل يرضي الجميع. ◆ التفكير في مصادر النزاع عن كثب	◆ التعامل مع المشاعر والاحتياجات والرغبات ◆ الإنصات للآخرين			
التسوية ◆ يربح كل شخص بعض الأشياء ويخسر بعضها	◆ الاهتمام بالتوصل إلى حل ◆ إظهار الرغبة في التحدث عن المشكلة.			
التنافس ◆ الحصول على ما تريد، أياً ما كان. ◆ البعض يربحون ويخسر البعض	◆ المقاطعة، والسيطرة تجاهل مشاعر الآخرين وأفكارهم ◆ التحدث بنبرة صوت مرتفعة، والعنف البدني في بعض الأحيان			

اليوم	النشاط ( ٢ - ٤ ) :. اساليب النزاع
	ورقة عمل النشرة ( ٢ ) أساليب النزاع

### عزيز المشارك – عزيزتي المشاركة ..

اليك المخطط التوضيحي ( ادناه ) لأساليب النزاع والسلوك والاستخدامات والقيود على مستوى كل أسلوب بهدف الاطلاع عليها واكتساب المهارات والقدرة في اختبار الاسلوب المناسب للنزاع وكيفية التعامل معها في سبيل ادارتك للنزاع بشكل فعال وبصورة أفضل والوصول إلى نتائج وحلول ايجابية

أسلوب النزاع	السلوك	الاستخدامات	القيود	الحالات
التجنب ◆ إنكار وجود مشكلة ◆ التظاهر بعدم وجود أخطاء	◆ ترك أحد المواقف ◆ الاحتفاظ بمشاعرك □ وأرائك	◆ عندما تكون المواجهة خطيرة ◆ عندما تحتاج المزيد من الوقت للاستعداد	◆ قد لا يتم التوصل إلى حل للمشكلة ◆ قد تتأجج المشاعر لاحقاً	
التكيف ◆ الاستسلام لوجهة نظر الطرف الآخر ◆ الاهتمام بمخاوف الطرف الآخر	◆ الاعتذار بشأن / الموافقة على إنهاء النزاع ◆ السماح للآخرين بمقاطعتك أو تجاهل مشاعرك وأفكارك	◆ عندما تعتقد أنك قد ارتكبت خطأ أو أنك لا تفهم المشكلة ◆ عندما يكون "التخفيف" مهما للمحافظة على الصداقة	◆ قد تعمل بجد لإسعاد الآخرين، ولكنك لا تكون سعيًا دا مطلقاً ◆ لا يفيد التلطف دائماً في حل المشكلات	
حل المشكلات ◆ التوصل إلى حل يرضي الجميع. ◆ التفكير في مصادر النزاع عن كثب	◆ التعامل مع المشاعر والاحتياجات والرغبات ◆ الإنصات للآخرين	◆ يمكنك أن تقنع شخصاً عنيداً بتسوية مشكلة ما	◆ وهذا يتطلب وقتاً ومهارات تواصل جيدة	
التسوية ◆ يربح كل شخص بعض الأشياء ويخسر بعضها	◆ الاهتمام بالتوصل إلى حل ◆ إظهار الرغبة في التحدث عن المشكلة.	◆ عندما ترغب في قرار سريع بشأن مشكلة صغيرة ◆ عندما لا يفلح شيء آخر	◆ يمكنك تسوية النزاع فوراً ولا يمكنك ذلك مع المشكلات الأكبر حجماً ◆ قد لا يرضى الجميع في النهاية	
التنافس ◆ الحصول على ما تريد، أياً ما كان. ◆ البعض يربحون ويخسر البعض	◆ المقاطعة، والسيطرة ◆ تجاهل مشاعر الآخرين وأفكارهم ◆ التحدث بنبرة صوت مرتفعة، والعنف البدني في بعض الأحيان	◆ عندما تكون هناك حاجة لإجراء فوري ◆ عندما تعتقد في "صحة" موقفك بصورة مطلقة ولا ترى أي خيار آخر	◆ يمكن لهذا أن يضع الآخرين في موقف الدفاع ويزيد من صعوبة النزاع ◆ يمكن أن يُصعب على الآخرين التعبير عن مشاعرهم	

اليوم التدريبي	"استمارة تقييم اليوم التدريبي"	الزمن : ١٠ دقائق
		التاريخ / / ٢٠٢٠م

عزيزي المشارك – عزيزتي المشاركة .:

يرجى تقويم الجوانب التالية الخاصة باليوم التدريبي :

١ - ما تعلمته وتدربت عليه اليوم من

• المعلومات والمفاهيم :  
• المهارات

٣١. الانشطة التي اعجبتك في تدريب اليوم :  
٣٢. مالم يعجبك في الانشطة التي شاركت فيها اليوم .:

٣٣. ما اعجبك في طريقة اداء المدرب اليوم .:  
٣٤. ما لم يعجبك في طريقة اداء المدرب اليوم .:

٣٥. ما ستقوم به لاحقاً في ممارساتك وتعاونك حياتك وسلوكك اليومي بعد التدريب على موضوعات اليوم :

٣٦. الغامض في الموضوعات والانشطة التدريبية لهذا اليوم :

**المحور الثاني : مفاهيم ومهارات اساسية لمنع النزاع العنيف**  
**الخلفية النظرية**

سيتم تسليط الضوء في هذا المحور على بعض المفاهيم والمهارات الاساسية ذات الصلة بمنع النزاع العنيف والذي يتحقق من خلال الادارة الفعالة للنزاع والتي تعتمد على الثقة وبناء العلاقات والتعاون في العمل على ايجاد الحلول من خلال تحليل النزاع باعتبارها نقطة البداية في التعامل مع النزاع ، وفهمه النزاع بجميع تعقيداته عن طريق تحديد مختلف العناصر ، ومن بينها الأطراف والقضايا والعلاقات والتصورات ؛ فضلاً عن امكانية التفكير في كيفية التعامل معه ، والقدرة على معرفة اساليب النزاع وتحديد اساليب الاطراف الاخرى في النزاع ، والتي تؤدي إلى تعديل السلوك بـصـور تسهم في التوصل لحل فعال تتفق حوله كل الاطراف □

**- المقصود بإدارة النزاع ::**

يقصد بإدارة النزاع هو كيفية التعامل والتفاعل مع النزاع واختيار طريقة الاستجابة بأساليب ايجابية وبناءة .

**- الهدف من إدارة النزاع ::**

١. ايجاد حلول غير عنيفة تتفق حولها كل الأطراف .
٢. بناء قدرات المجتمعات والمؤسسات والافراد من اجل تسوية النزاعات .
٣. التعامل مع مصادر النزاع بوسائل غير عنيفة ، وينظر اليها على أنها عادلة .

**- ادوات ومهارات إدارة النزاع بشكل فعال ::**

- من الادوات المهارات التي تعتمد عليها عملية إدارة النزاع بشكل فعال ما يلي ::
١. الثقة وبناء العلاقات والتعاون في العمل على ايجاد الحلول .
  ٢. تحليل النزاع .
  ٣. التواصل الفعال التي تتضمن الانصات ( الاصغاء ) الفعال .

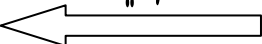
تذكر:

١. أن فهم النزاع يؤدي إلى .:

- التفكير في كيفية تعامل مع النزاع .
- معرفة اسلوب النزاع وكيفية التعامل معه .

٢. تعد من المهارات التي تستخدم في التفاوض والوساطة كلاً من :

- عملية تحليل النزاع .
- اساليب النزاع
- عملية الاصغاء الفعال .

٣. مهارة الانصات الفعال  بناء الثقة بين الاطراف عن طريق إظهار رغبتهم في فهم الطرف الآخر .

- مفهوم تحليل النزاع .: هو عملية تطبيقية أساسية لفهم حقيقة النزاع ، وفحصه عبر وجهات نظر متباينة أقرب إلى الموضوعية ، وبعيداً عن العواطف ؛ فالتحليل هو ما يشكل فهماً العميق للنزاع ، ويساعدنا على وضع استراتيجياتنا وتطويرها ، وإيجاد توافقات حول خطة العمل .

تذكر أن

(( تحليل النزاع )) ليس عملية نقوم بها لمرة واحدة وإنما هو عملية مستمرة تقتضي التحديث المستمر مع المتغيرات الحاصلة في النزاع لمراد تحليله .

- أهمية تحليل النزاع : تأتي أهمية تحليل النزاع من كونها .

١. تعد نقطة البداية في التعامل مع النزاع .
٢. تؤدي إلى فهم النزاع بجميع تعقيداته .
٣. تؤدي إلى تحديد مختلف عناصر النزاع .
٤. تؤدي إلى تحديد المشكلة وتاريخها و جذور النزاع .
٥. تؤدي إلى تحديد العوائق الهيكلية للحل .
٦. تؤدي إلى معرفة مختلف الآراء والتصورات .
٧. تسهل عملية تصور الحلول الابداعية .
٨. تعد من المهارات الاساسية التي تستخدم في عملية التفاوض والوساطة .
٩. تعد من الادوات الاساسية لإدارة النزاع بشكل فعال .

- ادوات تحليل النزاع :

هناك جملة من الادوات للتحليل سنستعرض هنا ثلاثة منها بشكل مختصر وهي :

١. ترسيم النزاع أو (( خارطة النزاع )) :

وهي طريقة يتم استخدامها لتمثيل النزاع بيانياً ؛ أي أن يكون له شكل مرئي ؛ من خلال تحديد موقع الاطراف وبيان علاقاتهم بالمشكلة من ناحية ، و ببعضهم البعض من ناحية أخرى .

٢. شجرة النزاع :

وهي اداة ملائمة لتقريب وجهات النظر في تحليل نزاع ما ؛ وهي اداة تدريبية

تتلاءم مع المجموعات بشكل أفضل مما هي عليه مع الافراد .

- وتعرض (( شجرة النزاع )) منهجية مناسبة لكل من الفريق والمجموعة والمؤسسة لتحديد المسائل الهامة لكل فئة ومن ثم تصنيفها إلى ثلاث مجموعات .

١. المشكلة المحورية .

٢. الاسباب .

٣. الاثار .



كيفية استخدام هذه الاداة .: ( شجرة النزاع ) .

أولاً .: يتم رسم شجرة مع جذورها وجذعها وفروعها على ورقة كبيرة .

ثانياً .: توزع بطاقات أو اوراق متماثلة لكل شخص لكتابة عليها تشير إلى قضية نزاع محورية كما

يراهها كل من الفريق أو المؤسسة .

ثالثاً .: يطلب من كل اعضاء الفريق أن يلصقوا بطائقتهم على الشجرة بحيث

- الجذع .: يرتبط بما هو جوهر المشكلة .

- الجذور .: تشير إلى مسببات المشكلة .

- الفروع .: تشير إلى اثار ونتائج المشكلة .

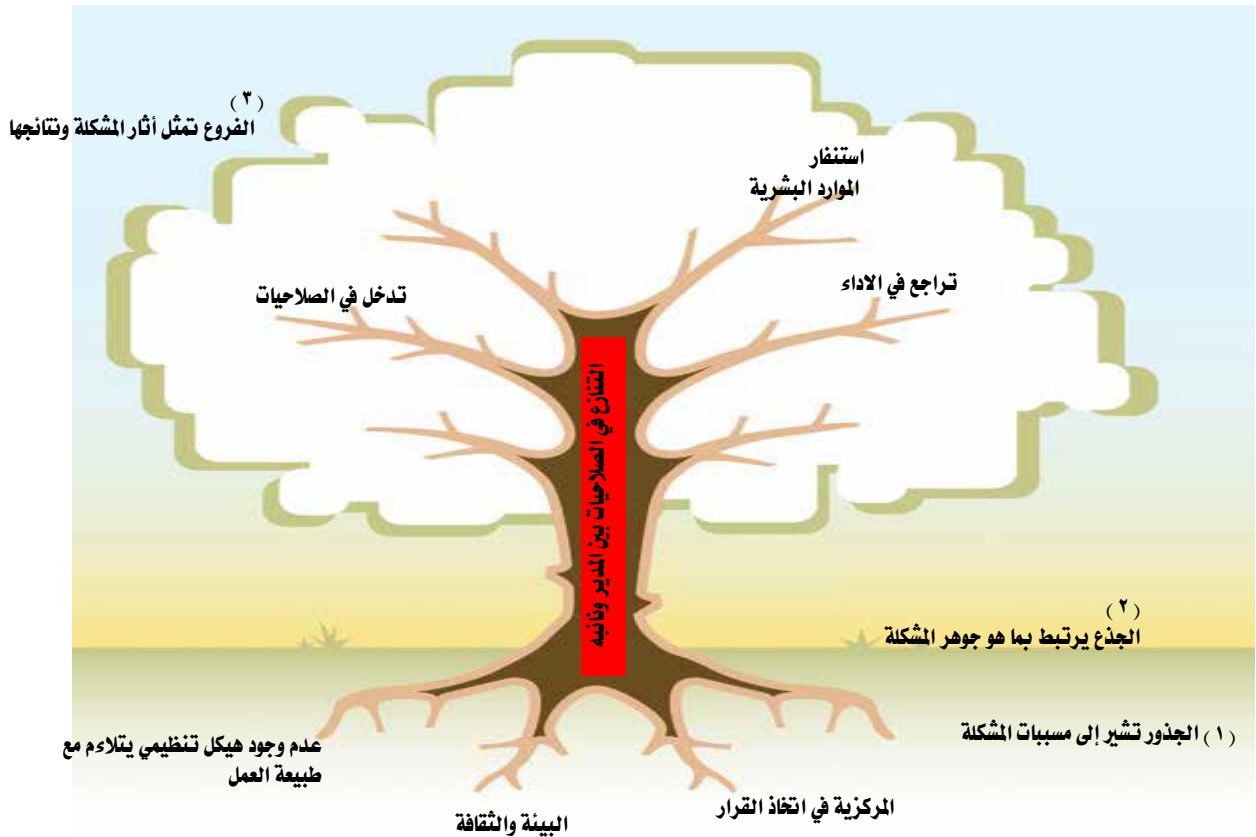
وبعد الانتهاء يقوم أحد الاعضاء بإدارة النقاش حول النتائج التي تم التوصل إليها ؛ ومن ثم يتوجب

على المجموعة الخروج بمعطيات وافكار تساعد على كيفية التعامل مع النزاع الحاصل .

والشكل ادناه يوضح كيفية استخدام " شجرة النزاع " كأداة منجبة لتحليل النزاع

إن ( شجرة النزاع ) هي ادارة من ادارات تحليل النزاع ، وهي أداة ملائمة لتقارب وجهات نظر في تحليلنا لنزاع ما .

" مخطط شجرة النزاع "  
اداة من ادوات تحليل



## عناصر النزاع .: يمكن تحديد العناصر الرئيسية للنزاعات بالاتي

١. القضية ( القضايا ) .: حول أي شيء يدور النزاع ؟  
غالباً ما تدور النزاعات حول قضايا متعددة على مستويات عدة يجب أن يتناول تحليل النزاع جميع الاسباب المحتملة .
٢. الاطراف .: من هم اطراف النزاع ؟ قد يكون من بين الاطراف من هم ظاهرين ومن هم وراء الكواليس . ولذا يجب تحديد جميع الاطراف .
٣. العلاقة .: ما العلاقة التي ترتبط بين الاشخاص في النزاع ؟ ( أي وما علاقة كلاً من اطراف النزاع ببعضهما البعض ) إن إعادة بناء العلاقات أو إقامة علاقة بين الاطراف تعني ضمان أن جميع الاطراف يعملون بنية حسنة .
٤. التاريخ .: ما تاريخ النزاع ؟ في النزاع يكون لكل طرف رؤيته الخاصة وتاريخه الخاص .
٥. الاساليب .: كيف تم اختيار الاطراف للتعامل مع النزاع ؟  
قد يستخدم كل طرف اسلوباً أو اكثر لإدارة النزاع ومن المفيد تحديد الاساليب التي يتم استخدامها .
٦. الإدارة .: ما تاريخ الجهود المبذولة لإدارة النزاع ؟  
من المهم معرفة تأثير الجهود السابقة على إدارة النزاع .

٧. أساليب النزاع: يوضح المخطط ادناه اساليب النزاع ومزايا واستخدامات وقيود كل اسلوب على النحو التالي: .:

أسلوب النزاع	السلوك	الاستخدامات	القيود	الحالات
<b>التجنب</b> ◆ إنكار وجود مشكلة ◆ التظاهر بعدم وجود أخطاء	◆ ترك أحد المواقف ◆ الاحتفاظ بمشاعرك وأرائك	◆ عندما تكون المواجهة خطيرة ◆ عندما تحتاج المزيد من الوقت للاستعداد	◆ قد لا يتم التوصل إلى حل للمشكلة ◆ قد تتأجج المشاعر لاحقاً	
<b>التكيف</b> ◆ الاستسلام لوجهة نظر الطرف الآخر ◆ الاهتمام بمخاوف الطرف الآخر	◆ الاعتذار بشأن / الموافقة على إنهاء النزاع ◆ السماح للآخرين بمقاطعتك أو تجاهل مشاعرك وأفكارك	◆ عندما تعتقد أنك قد ارتكبت خطأً أو أنك لا تفهم المشكلة ◆ عندما يكون "التخفيف" مهماً للمحافظة على الصداقة	◆ قد تعمل بجد لإسعاد الآخرين، ولكنك لا تكون سعيًا مطلقاً لا يفيد التلطف دائماً في حل المشكلات	
<b>حل المشكلات</b> ◆ التوصل إلى حل يرضي الجميع. ◆ التفكير في مصادر النزاع عن كثب	◆ التعامل مع المشاعر والاحتياجات والرغبات ◆ الإنصات للآخرين	◆ يمكنك أن تقنع شخصاً عنيداً بتسوية مشكلة ما	◆ وهذا يتطلب وقتاً ومهارات تواصل جيدة	
<b>التسوية</b> ◆ يربح كل شخص بعض الأشياء ويخسر بعضها	◆ الاهتمام بالتوصل إلى حل ◆ إظهار الرغبة في التحدث عن المشكلة.	◆ عندما ترغب في قرار سريع بشأن مشكلة صغيرة ◆ عندما لا يفلح شيء آخر	◆ يمكنك تسوية النزاع فوراً ولا يمكنك ذلك مع المشكلات الأكبر حجماً ◆ قد لا يرضى الجميع في النهاية	
<b>التنافس</b> ◆ الحصول على ما تريد، أيّاً ما كان. ◆ البعض يربحون ويخسر البعض	◆ المقاطعة، والسيطرة ◆ تجاهل مشاعر الآخرين وأفكارهم ◆ التحدث بنبرة صوت مرتفعة، والعنف البدني في بعض الأحيان	◆ عندما تكون هناك حاجة لإجراء فوري ◆ عندما تعتقد في "صحة" موقفك بصورة مطلقة ولا ترى أي خيار آخر	◆ يمكن لهذا أن يضع الآخرين في موقف الدفاع ويزيد من صعوبة النزاع ◆ يمكن أن يُصعب على الآخرين التعبير عن مشاعرهم	

## المحور الثالث

تقنيات سليمة في صناعة السلام وحل النزاعات



اليوم	الموضوع : تقنيات سليمة في صناعة السلام وحل النزاعات	الزمن
	نشاط ( ٣ - ١ ) مفاهيم السلام	٣٠ دقيقة

**الأهداف:** يتوقع من المشاركين في نهاية نشاط أن يكون قادراً على أن :-

- ١ . التوصل إلى تعريفات متعددة للسلام واستخلاص تعريفاً للسلام.
- ٢ . تحديد المفاهيم التي تستخدم في مجال مفهوم السلام وأشكال السلام.

### المواد اللازمة:

- ١ . بطائق ملونة + ورق مقوى + اقلام فلو مستر ملونه + لاصق وصور.
- ٢ . ورقة عمل ( ٣ - ١ - أ ) صورة الحمامة وغصن الزيتون .
- ٣ . ورقة عمل ( ٣ - ١ - ب ) تصنيف سيناريوهات السلام / اللاسلام .

### الاجراءات:

١ . هيئ المشاركين بعرض ((صورة الحمامة وغصن الزيتون )) الواردة في ورقة عمل ( ٣ - ١ - أ ) على السبورة او شاشة العرض أو ورقة مقوى ، وأطلب منهم النظر والتمعن فيها والإجابة عن التساؤلات ادناه وذلك بشكل فردي أولاً ، ثم ثنائي على بطاقة ملونة .

● إلى ماذا ترمز الصورة ؟

● ماذا تشاهد في الصورة ؟

● صف شعورك تجاه الصورة في جملة واحدة ؟

● بما توحى اليك الصورة ؟ وما هي دلالاتها بالنسبة إليك ؟

٢ . اسمح للمشاركين بقراءة اجاباتهم وتعليقها على ورقة مقوى في القاعة قم بإدارة النقاش حول الاجابات مع المشاركين .

٣ . وضح للمشاركين عن وجود لافتة (( سلام )) ولافتة أخرى (( لا سلام )) كلاً منهما على جانب من الغرفة ( ثبتت مسبقاً على ورقة مقوى ) لكل لافتة على حدة .

٤ . قم بالإعداد المسبق لتنفيذ ورقة عمل ( ٣ - ١ - ب ) سيناريوهات (( السلام / لا سلام )) وذلك بكتابة كل سيناريو على بطاقة ملونة ووضعها بشكل عشوائي دخل ظرف كاكي كبير وكذا كتابة لافتة (( سلام )) ولافتة (( لا سلام )) على ورق مقوى ووضع كل لافتة في جانب من الغرفة .

٥ . وضح للمشاركين كيفية تنفيذ نشاط ورقة عمل ( ٣ - ١ - ب ) حيث سيقوم كل مشارك بأخذ بطاقة ملونة بشكل عشوائي ومن ثم قراءة وتحديد السيناريو فيما إذا كان يمثل سلام أم لا سلام ويعبر عن رايه بصمت من خلال تحركه للجهة المعنية من الغرفة ؛ أما في حالة إذا تم تحديد السيناريو (( سلام ولا سلام )) في نفس الوقت فيكون التحرك إلى وسط الغرفة .

٦ . أطلب من المشاركين البدء بتنفيذ ورشة عمل ( ٣ - ١ - ب ) .

٧. اسأل بعض المشاركين عن سبب اختيارهم للوقوف إلى جانب معين ، قم بإدارة الحوار والنقاش إذا لزم الأمر .
٨. بعد انتهاء نشاط وفي جلسة عامة در نقاشاً بين المشاركين من خلال اجابتهم للأسئلة التالية: .
- ما المكونات الأساسية اللازمة لإحلال السلام ؟ وكيف تقوم بتعريف السلام ؟ هل هناك مفاهيم تستخدم في مجال السلام ؟
  - هل النزاع ضروري لوجود السلام ؟
٩. قسم المشاركين إلى مجموعات كل مجموعة من ثلاثة أفراد .
١٠. وزع على المشاركين بطائق كروت ملونة ( بطاقتان لكل مشارك ) وأطلب من كل مشارك كتابة تعريفاً أو مفهوماً للسلام في بطاقة وفي البطاقة الأخر كتابة المفاهيم التي تستخدم في مجال السلام .
١١. أطلب من كل مجموعة مناقشة التعاريف والمفاهيم السابقة لأعضائها للوصول إلى رؤية موحدة واستخلاص تعريفاً مشتركاً لمفهوم السلام والمفاهيم المستخدمة في مجال مفهوم السلام وكتابة ذلك على ورقة مقوى .
١٢. اسمح لممثل كل مجموعة بعرض نتائج عمل مجموعته ومناقشته مع بقية المشاركين ، وقدم التغذية الراجعة في حالة الضرورة لغرض توجيه المناقشات والوصول إلى رؤية موحدة .
١٣. استخلص النتائج والافكار الرئيسية من عمل المجموعات والمناقشات واعرض عليهم البطاقة المحكية ( اوراق مقوى ) ما يلي : .

#### مفهوم السلام

#### ❖ يأتي تعريف السلام

بمعنى الامان والاستقرار والانسجام وحالة التوافق بين مكونات المجتمع .

#### ❖ ويعرف السلام كمصطلح ضد الحرب

بأنه غياب الاضطرابات واعمال العنف ، والحرب مثل : الارهاب والنزاعات الدينية ، أو الطائفية أو المناطقية ؛ وذلك لاعتبارات سياسية أو اقتصادية أو عرقية .

#### ❖ السلام : في اللغة العربية

من مصدر ( سلم ) ويستعمل اسماً بمعنى الأمان والعافية ، التسليم والسلامة والصلح .

❖ والسلام : في الاصطلاح هو كل ما يحقق الأمن والأمان ، وتشير الادبيات إلى المعنى الاصطلاحي للسلام بأكثر من تعريف .

فقد اتسع مفهوم السلام من السلام السلبي ( أي غياب الحرب والنزاعات والصراعات ) ليشمل السلام الايجابي ( اي غياب الاستغلال ، وايجاد العدل الاجتماعي ) وهناك علاقة ارتباط بين السلام السلبي والسلام الايجابي

أكد للمشاركين بأن :

هناك ثلاثة مفاهيم تستخدم في مجال السلام هي :

١. صنع السلام : وهو مساعدة اطراف النزاع إلى اتفاق تفاوضي .

٢. حفظ لسلام : وهو مع اطراف النزاع من الاقتتال فيما بينها .

٣. بناء السلام : وهو تهيئة الظروف المجتمعية حتى يستطيع المجتمع أن يعيش في سلام ، وهذا يشمل عدة طرائق مثل التربية في مجال حقوق الانسان والتنمية والاقتصادية وزيادة المساعدات والتكامل الاجتماعي ، واستعادة الانسجام والتألف بين فئات المجتمع الواحد

اليوم التدريبي	"استمارة تقييم اليوم التدريبي"	الزمن : ١٠ دقائق
		التاريخ / / ٢٠٢٠م

عزيزي المشارك – عزيزتي المشاركة .:

يرجى تقويم الجوانب التالية الخاصة باليوم التدريبي :

١- ما تعلمته وتدربت عليه اليوم من

- المعلومات والمفاهيم :
- المهارات

٣٧. الانشطة التي اعجبتك في تدريب اليوم :

٣٨. مالم يعجبك في الانشطة التي شاركت فيها اليوم .:

٣٩. ما اعجبك في طريقة اداء المدرب اليوم .:

٤٠. ما لم يعجبك في طريقة اداء المدرب اليوم .:

٤١. ما ستقوم به لاحقاً في ممارساتك وتعاونك حياتك وسلوكك اليومي بعد التدريب على موضوعات اليوم :

٤٢. الغامض في الموضوعات والانشطة التدريبية لهذا اليوم :



اليوم	النشاط ( ٣ - ٢ ) : مفاهيم السلام
	ورقة عمل ( ٣ - ١ - أ ) صورة الحمامة و غصن الزيتون

عزيز المشارك – عزيزتي المشاركة ..

شاهد وتمعن بالنظر في الصورة ادناه تم اجب عن التساؤلات الواردة بشكل فردي أولاً ، ثم بشكل ثنائي دون الاجابات على بطائق ملونة ثم شارك زملائك في إطار مجموعتك في الاجابة عن التساؤلات .



- ماذا تشاهد في الصورة ( ٢ ) ؟
- صف شعورك ( تصورك ) تجاه الصورة ( ٢ ) في جملة
- بما توحى اليك الصورة ( ٢ ) ؟ وما هي دلالاتها بالنسبة إليك ؟
- إلى ماذا ترمز هذه الصورة ( ٢ ) ؟



- الرقم ( ١ )
- ماذا نشاهد في الصورة ؟ ( ١ )

- صف شعورك (( تصورك )) تجاه الصورة في جملة واحدة . ( ١ )

- بما توحى اليك الصورة ( ١ ) ما هي دلالاتها بالنسبة اليك ؟

- إلى ما ذا ترمز هذه الصورة ( ١ )

- ما العلاقة بين الصورة ( ١ ) ( ٢ ) ؟ وضح ( فسر ) ذلك ؟

اليوم	النشاط ( ٣ - ١ ) : مفاهيم السلام
ورقة عمل ( ٣ - ١ - ب ) سيناريوهات (( السلام / اللاسلام ))	

عزيز المشارك - عزيزتي المشاركة ..

اليك (( عدد من سيناريوهات (( السلام / اللاسلام )) ادناه وفق السياقات الشخصية والمحلية والدولية ، قم بقراءتها بدقة وصنفها وفقاً لرأيك وصناعتك فيما إذا كانت تنتمي إلى لافئة (( السلام )) أم للافئة (( اللاسلام )) وثبتها في المكان المناسب .

سلام ، ولاسلام في	لافئة لاسلام	لافئة سلام	سيناريوهات السلام / اللاسلام
			<p>● <u>السياق الشخصي</u> ::</p> <p>١ . وصلت إلى منزلك وقد أخذت والدتك أموالاً من خزانة ملابسك دون سؤالك. فقد أحبطك هذا. ولكنك لم تقل شيئاً لأنك لا تريد التسبب في حدوث شجار .</p> <p>٢ . اتهمك معلمك بالغش في ورقة ولكنك لم تفعل هذا. فقامت بتحديد موعد بعد الانتهاء من الدرس سوء التفاهم.</p> <p>٣ . التقطت إحدى النفايات من على الأرض وقمت بوضعها في سلة المهملات .</p> <p>٤ . أنت في عجلة من أمرك وتجاوزت الصف .</p> <p>٥ . أنت في شجار من صديقك وطلب أخوك منكما الجلوس لفض هذا الشجار .</p>
			<p>● <u>السياق المحلي</u> ::</p> <p>١ . يشترك الشباب القاطنين في مناطق يُرتكب فيها جرائم كبيرة في برامج مناهضة العنف لمحلية .</p> <p>٢ . تقيم المدرسة حفلاً خيراً لتجمع أموال تبني بها المدارس في المناطق المصابة بكوارث طبيعية .</p> <p>٣ . تُعين المدرسة الثانوية حراس أمن لإدارة العنف المدرسي .</p>
			<p>● <u>السياق الدولي</u> ::</p> <p>● يوجد حوالي ٣٠٠,٠٠٠ جندي طفل مشترك في النزاعات حول العالم .</p> <p>● تتقابل مجموعة من القادة المسلمين والمسيحيين للحوار عن بناء السلام بين الأديان .</p> <p>● إمداد جماعة متضررة من النزاع بالمعونة الإنسانية التي تتضمن الإمدادات الطبية والمياه النقية .</p> <p>● الأطفال المقيمون في مخيم المهجرين ( المهجرون ) غير قادرين على الذهاب إلى المدرسة خوفاً من تعرضهم للعنف في حالة تركهم المخيم.</p> <p>● يشترك القادة الشباب حول العالم في مؤتمر للتعرف علي كيفية المساهمة في إحلال السلام المحلي والعالي</p>

اليوم التدريبي	"استمارة تقييم اليوم التدريبي"	الزمن : ١٠ دقائق
		التاريخ / / ٢٠٢٠م

عزيزي المشارك – عزيزتي المشاركة .:

يرجى تقويم الجوانب التالية الخاصة باليوم التدريبي :

١- ما تعلمته وتدربت عليه اليوم من

- المعلومات والمفاهيم :
- المهارات

٤٣. الانشطة التي اعجبتك في تدريب اليوم :

٤٤. مالم يعجبك في الانشطة التي شاركت فيها اليوم .:

٤٥. ما اعجبك في طريقة اداء المدرب اليوم .:

٤٦. ما لم يعجبك في طريقة اداء المدرب اليوم .:

٤٧. ما ستقوم به لاحقاً في ممارساتك وتعاونك حياتك وسلوكك اليومي بعد التدريب على موضوعات اليوم :

٤٨. الغامض في الموضوعات والانشطة التدريبية لهذا اليوم :

اليوم	الموضوع : تقنيات سليمة في صناعة السلام وحل النزاعات	الزمن
	نشاط ( ٣ - ٢ ) تفسيرات السلام	٣٠ دقيقة

**الاهداف :.** يتوقع في نهاية نشاط أن يكون قادراً على :

١. اكتساب معارف ومهارات وسلوك في بناء السلام والتعامل مع النزاعات .
٢. تحديد الادوات اللازمة لإدارة النزاعات وتعمل على بناء السلام .
٣. ادراك العلاقة بين النزاع والسلام ، وإن بناء السلام مسئولية جميع افراد المجتمع .
٤. توظيف واستخدام الادوات والمهارات الاساسية ليكون من صناع السلام .

**المواد اللازمة :.**

١. ورقة مقوى + اقلام فلو مستر + بطائق ملونة .
٢. شاشة عرض فيديو .
٣. ورقة عمل ( ٣ - ٢ ) تفسيرات السلام

**الاجراءات :.**

١. وضع للمشاركين بأننا الآن بصدد التفكير بطريقة نقدية حول شكل السلام في السياق (( الشخصي والمحلي والوطني والدولي )) .
  ٢. اطلب من المشاركين بشكل ثنائي كتابة مثلاً واقعياً عن كيف يؤدي النزاع إلى السلام ، وأطلب منهم التفكير في تقديم أمثلة لجماعات مضطرة للعمل من أجل احلال السلام .
  - **قدم الدعم اللازم للمشاركين** لإنجاز المهام المطلوبة منهم أعلاه من خلال ما يلي :
  ٣. قدم للمشاركين سيناريو ( أ ) (( نزاع الأم مع ابنتها ورقة عمل ( ٣ - ٢ ) كمثل واقعي لكيفية يؤدي النزاع إلى السلام ، أطلب منهم قراءته واستخلاص دلالاته .
  ٤. اعرض على المشاركين سيناريو ( ب ) (( الفيديو الواقعي لعهد السلام الامريكي على الموقع [www.buildingpeace.org](http://www.buildingpeace.org) الخاص ببرنامج الخيم الصيفي لبذور السلام والذي يتقابل فيه الشباب الفلسطيني مع الشباب الإسرائيلي ( ورقة عمل ( ٣ - ٢ ) وكمثل لجماعة عملت من أجل احلال السلام ، وأطلب منهم استخلاص دلالاته .
  ٥. استمع لإجاباتهم حول دلالات وتفسيرهم .
- سيناريوهات ورقة العمل ( ٣ - ٢ )
- ثم اطلب منهم انجاز ما طلب منهم في البند ( ٢ ) من خطوات الاجراءات ؛ والمتمثلة التفكير وتقديم أمثلة أخرى لجماعات عملت من أجل احلال السلام على المستوى ( المحلي والوطني والاقليمي والعالمي )

٦. اسمح للمشاركين بتقديم نتائج اعمالهم ومناقشتها مع المشاركين ونظم نقاشاً باستخدام بعض أو جميع الأسئلة التالية :

- هل يمكن أن يؤدي التصدي بعنف للنزاع إلى السلام؟
- هل يمكن أن يحل السلام دون أي تدخل أم يتطلب دائماً بذل جهود؟ ومن المسؤول عن بناء السلام في المجتمع؟

أكد لهم

إن أي شخص يمكن أن يكون من صناع السلام وإن السلام الإيجابي يتطلب مساهمة جميع أفراد المجتمع

- كيف يمكنك العمل من أجل بناء السلام؟
- ماهي الادوات اللازمة لإدارة النزاعات بطريقة تمنع العنف وتعمل على بناء السلام؟

أكد لهم

- لا تدوم عملية بناء السلام حول السلبية ، بل يتضمن مواطنين نشطين يقومون بإدارة النزاع وبناء السلام.
- من الادوات التي تمنع العنف وتعمل على بناء السلام ، الكتابة التعاون ، العلم ، الرسم ، الفن بمختلف اشكال

٧. قسم المشاركين إلى اربع مجموعات وحدد لكل مجموعة سياق للنزاع ( الشخصي ، والمحلي ، الوطني ، الدولي ) واطلب من كل مجموعة ابتكار ملصقات ورسومات فنية تعبر عن بناء السلام في سياق النزاع المخصص لها ، شجع المشاركين على رسم صورهم الخاصة وافكارهم بالإضافة إلى ما سبق وفقاً لراحل بناء السلام .

٨. اطلب من كل مجموعة عرض ملصقات ورسوماتها الفنية وتفسير معناها باستخدام بعض الاسئلة المكتوبة من قبلك مسبقاً على بطائق ملونة أو على لوحة ورق مقوى وهي :

- كيف تعبر ملصقاتك ورسوماتك عن بناء السلام؟
- بالتفكير في السلام . كيف يرتبط النزاع بالسلام؟
- هل يمكن توظيف الفن كأداة مستخدمة لبناء السلام؟ دلل على ذلك؟

٩. قدم التغذية الراجعة للنشاط .

١٠. أطلب من المشاركين البحث :

أ- عن أقوال مأثورة عن السلام حول العالم .

ب- البحث عن رموز السلام حول العالم .

على أن يتم اعدادها وكتابتها ورسمها على ورقة مقوى واستعرضها في بداية اليوم التدريبي التالي.

اليوم	النشاط ( ٣ - ٢ ) :. تفسيرات السلام
	ورقة عمل ( ٣ - ٢ ) تفسيرات السلام

### عزيز المشارك – عزيزتي المشاركة :.

إليك ادناه سيناريو ( أ ) وسيناريو ( ب ) اطلع وإقرأ بدقة على سيناريو ( أ ) ثم شاهد واستمع لسيناريو ( ب ) واستخلص دلالات كل سيناريو على حدة وما تفسرك لكلاً منهما وأجب عن الاسئلة التالية :.

- ماهي ادوات واساليب منع النزاعات واحلال السلام ؟
- ما هي الخطوات التي يجب اتباعها لا حلال السلام ؟
- كيف يصنع السلام ؟
- مسؤولية من بناء السلام وحل النزاعات ؟
- ودون اجابتك بشكل فردي - ثم في اطار مجموعتك .

### سيناريو ( أ )

نشأ نزاع بين الأم وابنتها ، فالأم لا تسمح لابنتها القيام بأشياء بنفس القدرة الذي تسمح لابنتها لأنها بذلك تحميها بشكل اكبر ، ينتج عن هذا حدوث نزاع بين الأم وابنتها ينتهي النزاع بالمحادثات وتفسير الام لابنتها مخاوفها بشأن سلامتها ، تشرح البنت شعورها بالظلم ويصلان إلى حل وسط يضمن وعي البنت وسلامتها مع الحصول على صلاحيات مساوية لصلاحيات اخيها .

### سيناريو ( ب )

يتضمن هذا السيناريو عرض فلم الفيديو الواقعي لمعهد السلام الامريكي على الموقع [www.buildingpeace.org](http://www.buildingpeace.org) . الخاص ببرنامج المخيم الصيفي لبذور السلام الذي يتقابل فيه الشباب الفلسطيني مع الشباب الإسرائيلي والتضمن لحديث مرهف دارين شاب فلسطيني وآخر اسرائيلي عن تجربتهما في مخيم بذور السلام ( والذي يمثل جزاءً للنزاع الاسرائيلي الفلسطيني ))

### مهمة للمشاركين :

- من خلال اطلاعك والبحث ؛ اذكر ( شخصيات أو مؤسسات أو جمعيات ) عملت من اجل منع النزاعات العنيفة واحلال السلام على المستوى المحلي والوطني والعالمي قديماً وحالياً ؛ ثم اذكر الاعمال التي قامت بها من أجل ذلك ؛ وما ذا كانت نتيجة اعمالهم ؛ هل حققت تسويات وحلول للنزاعات ؟ هل نجحت في احلال السلام ؟ ماهي نتائج اعمالهم ؟
- على أن يتم انجاز واحضار ذلك لاستعراضه ومناقشته من قبلك مع زملائك في اليوم التدريبي التالي

اليوم التدريبي	"استمارة تقييم اليوم التدريبي"	الزمن : ١٠ دقائق
		التاريخ / / ٢٠٢٠م

عزيزي المشارك – عزيزتي المشاركة .:

يرجى تقويم الجوانب التالية الخاصة باليوم التدريبي :

١- ما تعلمته وتدربت عليه اليوم من

• المعلومات والمفاهيم :  
• المهارات

٤٩. الانشطة التي اعجبتك في تدريب اليوم :  
٥٠. مالم يعجبك في الانشطة التي شاركت فيها اليوم .:

٥١. ما اعجبك في طريقة اداء المدرب اليوم .:  
٥٢. ما لم يعجبك في طريقة اداء المدرب اليوم .:

٥٣. ما ستقوم به لاحقاً في ممارساتك وتعاونك حياتك وسلوكك اليومي بعد التدريب على موضوعات اليوم :

٥٤. الغامض في الموضوعات والانشطة التدريبية لهذا اليوم :



اليوم	الموضوع : تقنيات سليمة وصناعة السلام وحل النزاعات	الزمن
	نشاط ( ٣ - ٣ ) مراحل بناء السلام	٦٠ دقيقة

**الاهداف :.** يتوقع في نهاية نشاط أن يكون قادراً على :

١. تحديد مراحل بناء السلام ومفهوم كل مرحلة ؟
٢. استكشاف متطلبات كل مرحلة من مراحل بناء السلام ؟
٣. اكتساب المعارف والمعلومات والمهارات حول بناء السلام والقدرة على استخدامها وتوظيفها في بناء السلام والتعامل مع النزاعات والتعايش وقبول الآخر .

### **المواد اللازمة :.**

١. ورقة مقوى + اقلام فلو مستر + بطائق ملونة + لاصق ورق .
٢. ورقة عمل ( ٣ - ٣ - أ ) سيناريوهات لتسوية نزاع ما .
٣. ورقة عمل ( ٣ - ٣ - ب ) مراحل بناء السلام ومتطلبات كل مرحلة .

### **الإجراءات :.**

١. اعرض على المشاركين في بطائق ملون ( او ورق مقوى ) السيناريوهات المحتملة لتسوية نزاع بين الطرفين ( أ ) والطرف ( ب ) ورقة عمل ( ٣ - ٣ - أ ) " سيناريوهات محملة لتسوية نزاع ما .
٢. اعرض على المشاركين ورقة عمل ( ٣ - ٣ - أ ) السيناريوهات الاربعة لتسوية نزاع ما ، على ورقة مقوى ، ثم ادر نقاشاً حولها باستخدام الاسئلة التالية :.
  - هل تمثل تسوية النزاع في السيناريوهات حلاً دائماً ؟ ولماذا .
  - هل تمثل تسوية النزاع في السيناريوهات مفهوماً للسلام الدائم ؟
  - ما هي المهارات والاستراتيجيات التي استخدمت في تلك السيناريوهات ؟ اذكرها على مستوى كل سيناريو ؟
  - هل حققت تلك السيناريوهات رغبات واحتياجات طرفي النزاع ؟
  - ما نوع السلام الذي حققه السيناريو الرابع ؟ ولماذا ؟ وما تصنيفه ؟
  - متى يتحقق السلام الدائم ؟ وكيف يمكن تحقيقه ؟ وضح ذلك ؟
٣. أطلب من المشاركين تنفيذ ورقة العمل ( ٣ - ٣ - أ ) بشكل فردي اولاً ، ثم بشكل ثنائي .

٤. استخلص النتائج ولأفكار الرئيسية للمناقشة واعرضها على البطاقة المحكية كما يلي .:

- إن استمرار هذا السيناريوهات والمسارات بشكل دائم في كل النزاعات لن يفضي إلى تحقيق السلام الدائم .
- من خلال ما سبق يمكن تصنيف السلام إلى نوعان هما :
  - أ- السلام السلبي .: ويقصد به غياب الحرب والنزاعات وكل اشكال العنف .
  - ب- السلام الايجابي ( الدائم ) .: ويقصد به تحقيق العدالة والتنمية وبناء الدولة والحكم الرشيد والاستقرار

٤ - بناء السلام

٣ - فرض السلام

٢ - حفظ السلام

١ - صناعة السلام

٥. قدم للمشاركين على بطائق ملونة التالية .:

ثم ناقش معهم هذه المفاهيم ومدلولاتها بالنسبة للمشاركين ، وما علاقتها في بناء السلام ؟

٦. قسم المشاركين إلى اربع مجموعات وأطلب من كل مجموعة تنفيذ المهام المطلوبة في ورقة عمل ( ٣ - ٣ - ب ) مراحل بناء السلام ، على ورقة مقوى ؛ والمتمثل في الخطوط الأولى بصياغة مفهوم كل مرحلة .

٧. اطلب من ممثل كل مجموعة استعرض نتائج عمل المجموعة ومناقشتها مع المشاركين .

٨. استخلص النتائج والافكار الرئيسية لعمل المجموعات وقدم تغذية راجعة في حالة الضرورة بغرض توجيه المناقشات والوصول إلى رؤية موحدة .

٩. اطلب من المشاركين العودة إلى مجموعاتهم السابقة لتحديد متطلبات كل مرحلة على النحو التالي : المجموعة الأولى - تحديد وكتابة متطلبات مرحلة (( صنع السلام ))

المجموعة الثانية - تحديد وكتابة متطلبات مرحلة (( حفظ السلام ))

المجموعة الثالثة - تحديد وكتابة متطلبات مرحلة (( فرض السلام ))

المجموعة الرابعة - تحديد وكتابة متطلبات مرحلة (( بناء السلام ))

على أن يتم تنفيذ المهمة على ورقة العمل ( ٣ - ٣ - ب ) مراحل بناء السلام ومتطلبات كل مرحلة على ورقة مقوى .

١٠. اطلب من كل مجموعة استعراض وعرض نتائج عملها وناقشها مع بقية المشاركين للوصول إلى رؤية موحدة .

١١. اعرض البطاقة المحكية لمرحلة بناء السلام ومفهوم ومتطلبات كل مرحلة ومناقشتها مع المشاركين كتغذية راجعة للنشاط ( يمكن الرجوع إلى الخلفية النظرية للموضوع للاستعانة في ذلك )

١٢. اطلب من المشاركين التفكير واستنباط خطوات وآليات بناء السلام في المجتمعات بشكل فردي أولاً ثم ضمن مجموعاتهم المشكلة سابقاً وتدوينها على ورقة مقوى .
١٣. اسمح للمجموعات عرض نتائج عملها ومناقشتها مع باقي المشاركين ، ومدى التغذية الراجعة كلما لزم الامر لتوجيه النقاش والوصول لرؤية موحدة .
١٤. اعرض على المشاركين البطاقة المحكية " الخطوات وآليات مراحل عملية بناء السلام في المجتمعات .

اليوم	النشاط ( ٣ - ٣ ) : . مراحل عملية بناء السلام
	ورقة عمل ( ٣ - ٣ - أ ) سيناريوهات تسوية نزاع ما

عزيز المشارك – عزيزتي المشاركة ..

فيما يلي سيناريوهات تسوية نزاع ما بين طرفي النزاع ( أ ، ب ) ، يتم الاطلاع عليها ثم أجب على التساؤلات ادناه ، بشكل فردي أولاً ثم في اطار مجموعتك على رقة مقوى .:

السيناريوهات لتسوية نزاع ما .

السيناريو الأول	الطرف (( أ )) يهزم الطرف (( ب ))
السيناريو الثاني	الطرف (( ب )) يهزم الطرف (( أ ))
السيناريو الثالث	تم تأجيل الحل ، كلا الطرفين لا يشعرا بالجهوزية لإنهاء الصراع
السيناريو الرابع	ان لوصول إلى اتفاق مربك لا يتفق عليه كلا الطرفين مما قد يتولد صراع آخر بعد الاتفاق .

أجب على التساؤلات التالية :

- هل تمثل سيناريوهات تسوية النزاع حلاً دائماً للنزاع بين الطرفين ؟ ولماذا ؟
  - هل تمثل سيناريوهات تسوية النزاع مفهوماً للسلام وفقاً للمفهوم العام للسلام ؟
  - ماهي الرغبات والمصالح التي حققتها تلك السيناريوهات لطرفي النزاع معا ؟
  - ما هو شعور الطرف (( ب )) في السيناريو الأول ؟ هل هناك ثقة بالطرف (( أ )) ؛
  - وضح الاستراتيجيات والمهارات والاساليب المتبقية من قبل طرفي النزاع في السيناريوهات أعلاه حسب اعتقادك إن امكن ؟
  - ما علاقة السيناريو الرابع بمفهوم السلام ؟ وماذا يمكنك أن تطلق عليه ؟ ولماذا ؟
  - أين من السيناريوهات اعلاه تحقق السلام الدائم ؟
  - متى يتحقق السلام المستدام ؟ وكيف يتم ذلك ؟
  - ماهي المراحل التي يتم من خلالها بناء السلام في اعتقادك ؟
- ملاحظة : (يمكنك تدوين الاجابات على ورقة مقوى في كلا الحالتين ، الحالة الأولى بشكل فردي ، الحالة الثانية في إطار مجموعتك )

اليوم	النشاط ( ٣ - ٣ ) : مراحل بناء السلام
ورقة عمل ( ٣ - ٣ - ب )	مراحل عملية بناء السلام مفهوم ومتطلبات كل مرحلة

عزيز المشارك – عزيزتي المشاركة ..

إن عملية تحقيق السلام المستدام تتم خلال مراحل تتبعها عدة آليات وخطوات لتحقيقها والمطلوب تنفيذه في المخطط ما يلي : (أ) صياغة مفهوم لكل مرحلة . (ب) عدد متطلبات كل مرحلة في المخطط ادناه وذلك بشكل فردي أولاً ، ثم في اطار مجموعتك في كلا الحالتين أ ، ب )

مراحل بناء السلام	المفهوم	متطلبات المرحلة
١ - صناعة السلام		
٢ - حفظ السلام		
٣ - فرض السلام		
٤ - بناء السلام		

- مخطط مراحل عملية بناء السلام ومفهوم ومتطلبات كل مرحلة

اليوم التدريبي	"استمارة تقييم اليوم التدريبي"	الزمن : ١٠ دقائق
		التاريخ / / ٢٠٢٠م

عزيزي المشارك – عزيزتي المشاركة .:

يرجى تقويم الجوانب التالية الخاصة باليوم التدريبي :

١ - ما تعلمته وتدربت عليه اليوم من

- المعلومات والمفاهيم :
- المهارات

٥٥. الانشطة التي اعجبتك في تدريب اليوم :

٥٦. مالم يعجبك في الانشطة التي شاركت فيها اليوم .:

٥٧. ما اعجبك في طريقة اداء المدرب اليوم .:

٥٨. ما لم يعجبك في طريقة اداء المدرب اليوم .:

٥٩. ما ستقوم به لاحقاً في ممارساتك وتعاونك حياتك وسلوك اليومي بعد التدريب على موضوعات اليوم :

٦٠. الغامض في الموضوعات والانشطة التدريبية لهذا اليوم :

اليوم	الموضوع : تقنيات سليمة وصناعة السلام وحل النزاعات	الزمن
	نشاط ( ٣ - ٤ ) عملية التفاوض	٤٥ دقيقة

**الاهداف ..:** يتوقع في نهاية نشاط أن يكون قادراً على :

١. التواصل إلى مفهوم التفاوض وأهميته في صناعة السلام وحل النزاعات .
٢. تحديد المبادئ ( القواعد ) والمهارات الأساسية لعملية التفاوض .
٣. اكتساب مهارات التفاوض وتوظيفها على محيطه الواقعي .
٤. توظيف المبادئ والمهارات الأساسية للتفاوض في حياته اليومية .

### المواد اللازمة :

١. ورقة مقوى + اقلام فلو مستر + بطائق ملونة + لاصق ورق .
٢. ورقة عمل ( ٣ - ٤ - أ ) + ورقة عمل ( ٣ - ٤ - ب ) .
٣. ورقة عمل النشرة ( ١ ) سيناريو ( ( التنافس - الادوار ) ) .

### الإجراءات ..:

١. اعرض على المشاركين سيناريو ( ( نزاع الأم وبناتها ) ) على ورقة مقوى وادر نقاش حولة من خلال طرح الاسئلة التالية ..:

- كيف كان نهاية النزاع ؟ - ما هي الوسيلة أو الطريقة التي اتبعتها الاطراف الانهاء النزاع ؟ - هل تحققة احتياجات ورغبات الاطراف بصورة كاملة ؟ هل هناك تنازلات قدمها أحد الاطراف او كليها للوصول إلى هذه النهاية ؟ ما نوع وشكل السلام الذي تم التواصل اليه ؟

٢. استقبل اجابات المشاركين ودونها على السبورة وناقشها معهم ، استخلص الافكار الرئيسية لإجاباتهم وتواصل معهم إلى التالي :

إن عملية التفاوض هي التي ساعدة اطراف النزاع ذوي المصالح المشتركة والمتضادة للوصول إلى اتفاق

٣. قدم للمشاركين على بطاقة التعريف التالي .:

تعريف عملية التفاوض .:

هي عملية حل نزاع يناقش فيها طرفان أو أكثر خلافاتهم بشكل طوعي في محاولة للوصول إلى حل أو تفاهم حول اهتماماتهم وحاجاتهم المشتركة ويكون ذلك باستعداد الأطراف لتقديم تنازلات .

أوهي : علمية تواصل ومساومة بين أطراف نزاع تسعى للوصول إلى نتيجة مقبولة للطرفين حول قضايا ذات اهتمام مشترك .

٤. ناقش التعريف المعطى مع ما تم استخلاصه للتوصل للنتائج والافكار الرئيسية لكلاً من .:

- المبادئ ( القواعد ) الاساسية للتفاوض مع الشرح والتوضيح للمشاركين ما تشير إليه كلاً منها .

- المهارات الاساسية التي تستخدم في عملية التفاوض .

- التميز والفرق بين ( التفاوض والحوار - المساومة والتفاوض - المواقف والمصالح )

(يمكن للمدرب الاستعانة في ذلك بالخلفية النظرية للموضوع ) .

٥. قسم المشاركين إلى اربع مجموعات عمل .:

• المجموعة ( الاولى + الثالثة ) لتناول سيناريو ((البرتقالة )) .

• المجموعة ( الثانية + الرابعة ) لتناول سيناريو (( الام وبناتها )) .

٦. اطلب من المجموعات فتح ورقة علم ( ٣ - ٤ - أ ) النزاعات الشخصية ، وتنفيذها على ورق مقوى حسب السيناريو المحدد لكل مجموعة والمهمة المطلوب تنفيذها .

٧. اطلب من كل مجموعة عرض نتائج عملهم ، وناقشها مع بقية المشاركين للوصول إلى رؤية موحدة .

٨. وضح للمشاركين أن لديهم الفرصة لممارسة مهارات التفاوض الخاصة مع زملائهم .

٩. قم بتوزيع ورقة عمل النشرة ( ١ ) سيناريو " التنافس والادوار " للحصول على اتفاقية بعثة الامم المتحدة للإدارة المؤقتة في كوسوفو للمشاركين واستعراضها معهم ، ودر نقاشاً حول مضمونها .

١٠. قم بتذكير المشاركين بالعناصر الاساسية للتفاوض ( الاستعداد ،بناء العلاقات ، تحديد المصالح ، والبحث عن حلول مبتكرة ..... الخ ) .

١١. قسم المشاركين إلى مجموعات كل مجموعة مكونة من اربع مشاركين على أن يلعب كل مشاركان دور مالكي ورشة السمكرة والمشاركان الأخران يلعبان دور مالكي ورشة محركات على مستوى كل مجموعة الادوار المحددة بورقة عمل النشرة ( ١ ) سيناريو " التنافس - الادوار " .



١٢. وزع ورقة عمل ( ٣ - ٤ - ب ) الإعداد للتفاوض على المجموعات وأطلب منهم الإعداد والتحضير للقيام بلعب الأدوار كلاً بحسب الدور المحدد له وحثهم على العمل بشكل متعاون وتفاعل وجداني في مجموعاتهم وفقاً للأدوار والمهام المحددة .

١٣. اطلب من كل مجموعة البدء في لعب وتمثيل دورها التفاوض " ، وقدم التوجيهات والتعليمات اللازمة أثناء التنفيذ ، من خلال قيامهم بالتمثيل للتفاوض ولعب الأدوار أمام بقية المشاركين وقدم التغذية الراجعة اللازمة أثناء ذلك .

١٤. ادر نقاشاً حول نتائج عمل المجموعات في عملية التفاوض مع جميع المشاركين باستخدام بعض أو جميع الاسئلة التالية : .

- ماهي بعض نتائج عمليات التفاوض الخاص بكل مجموعة ؟
- ما الاستراتيجيات التي تم استخدامها ؟
- ماهي بعض التحديات التي واجهتهم أثناء التفاوض ؟
- كيف تمكنت من تجاوز المواقف للوصول إلى المصالح ؟
- ما الذي تعلمته من لعب الأدوار وسيساعدك في عملية التفاوض في المستقبل ؟
- قدم تغذية راجعة إذا لزم الامر .

١٥. أطلب من المشاركين في مجموعاتهم المشكلة مسبقاً القيام بالبحث عن النزاعات الدولية والاقليمية ( الماضية والحالية ) ، بعد اليوم التدريبي على أن يتم وصف النزاع ، وعملية التفاوض التي قامت لتسوية كل نزاع - وماذا كانت النتائج تلك المفاوضات ؟ وما هي اسباب نجاح أو فشل كل عملية تفاوضية ؟  
على أن يتم تلخيص ذلك ليتم استعراضها من قبل كل مجموعة في بداية اليوم التدريبي التالي ومناقشتها واستخلاص النتائج والافكار الرئيسية لعمل المجموعات .

اليوم	النشاط ( ٣ - ٤ ) : عملية التفاوض
	ورقة عمل ( ٣ - ٤ - أ ) النزاعات الشخصية

عزيز المشارك - عزيزتي المشاركة :

المطلوب في كلاً من السيناريو هان ١- الطلاع عليهم ثم تنفيذ المطلوب :

١. كيف كان يمكن أن يحل هذه المشكلة بشكل مختلف ؟
٢. أكمل المخطط باستخدام المعلومات المتضمنة في كلاً من السيناريو هان (١) (٢) كلاً على حدة على ورقة مقوى بشكل فردي أو ضمن مجموعتك .

سيناريو (١) ( الأم وابنتها ) : لا تسمح الام لابنتها القيام بأشياء بنفس القدر الذي تسمح به لابنتها بذلك تحميها بشكل اكبر ينتج عن هذا حدوث نزاع بين الام وابنتها ينتهي النزاع بالمحادثات وتفسير الأم لابنتها مخاوفها بشأن سلامتها ، تشرح الابنة شعورها بالظلم ، ويصلا إلى حل وسط يضمن وعي الابنة وسلامتها مع الحصول على صلاحيات مساوية لصلاحيات اخيها .

سيناريو (٢) ( الرتقال ) : وجد أخوان برتقالة على المنضدة وبدأ يتجادلان أحقية كل منهما بها فقال الأول : ينبغي أن تكون البرتقالة من نصيبه لأنه الأكبر سناً ، في حين قال الآخر : ( لا ) بل ينبغي أن تكون من نصيبه لأنه راها أولاً واشتد النزاع بينهما لفترة حول ايهما مصيب ثم قررا في النهاية أن يقسموها إلى نصفين ، قشر أحدهما نصف البرتقالة الخاص به وأكله ، ورمى قشرته في حين القى الآخر لب نصف الثمرة الآخر ، وأخذ قشرته إلى والدته التي كانت تقوم بإعداد قالب من الحلوى .

الإجراء: ماذا يمكن لكل طرف أن يفعل للحصول على ما يريد؟	المصالح: لماذا يريد كل طرف ما يريده؟ ما الذي يحتاجونه؟	المواقف: ماذا يريد كل طرف؟	الأطراف: من أطراف النزاع؟	الطرف ١ ( الاسم )
				الطرف ٢ ( الاسم )

اليوم	النشاط ( ٣ - ٤ ) : عملية التفاوض
	ورقة عمل النشرة ( ١ ) سيناريو " التنافس - الادوار " للحصول على تفاقية لبعثة الأمم المتحدة للإدارة المؤقتة في كوسوفو

عزيز المشارك – عزيزتي المشاركة ..

إليك سيناريو التنافس والادوار للحصول على اتفاقية بعثة الأمم المتحدة للإدارة المؤقتة في كوسوفو .

المطلوب منك الاطلاع والتمعن بقراءة ما تضمنته وتمثيل دورك المحدد في عملية التفاوض التي ستقوم بتنفيذها مع زميلك المحدد تم بالإعداد والتجهيز اللازم لعملية التفاوض الخاص بك ومن ثم أجب عن الأسئلة المطروحة في ورقة علم ( ٣ - ٤ - ب ) الاعداد للتفاوض اللاحقة بشكل فردي أو ضمن مجموعتك .

### الخلفية: ( سيناريو التنافس - الادوار " كوسوفو ) .

الكان هو كوسوفو .الزمن هو عام ٢٠٠٢ . قد نتج عن أحوال الطرق المريعة المصاحبة لتدفق هائل من المهاجرين الآتين من أوروبا الغربية بعد الحرب وجود آلاف من السيارات المتروكة المتناثرة على طول الطرق السريعة.

بالرغم من بدء انتعاش الاقتصاد، فإن المزارعين الذين يريدون بيع محاصيلهم في السوق وآخرين يجدون صعوبة في شق طريقهم وسط الآليات المحطمة .فإن الحطام يبطئ حركة عديد من الأطراف المعنية بمجهودات إعادة البناء .قررت بعثة الأمم المتحدة للإدارة المؤقتة في كوسوفو التعاقد للتخلص من الحطام .فورشة السمكرة مثلها مثل ورشة إصلاح المحركات تحتاج إلى هذا العقد .يرى مالكا الورشتين بعضهما البعض في مكتب بعثة الأمم المتحدة للإدارة المؤقتة في كوسوفو عند تقديم العطاءات للعقد.

**مالك ورشة سمكرة:** أنت تمتلك ورشة سمكرة .لديك خمسة أطفال وزوجة .ذُمرت العديد من السيارات بسبب الحرب .بينما تطرق الأبواب المحطمة والمصدات الملتوية لأغلب المركبات بعنف لإصلاحها، تجد بعض الإطارات التالفة غير قابلة للإصلاح وتحتاج إلى قطع غيار من ال مصنع الأوروبي .لا تستطيع الوفاء بالعديد من الطلبات بسبب الصعوبة البالغة في الحصول على ألواح الأبواب وقطع الغيار .وتزداد متطلبات أسرتك.

لقد علمت أن الأمم المتحدة قد أصدرت إعلاناً ل طرح عطاءات لنقل السيارات المحطمة والمتروكة .قد تكون هذه فرصتك في العثور على العديد من قطع الغيار التي تحتاجها .لقد قررت الذهاب اليوم إلى مكتب بعثة الأمم المتحدة للإدارة المؤقتة في كوسوفو لتقديم عرضك للعقد .وقد سمعت بوجود شخص آخر في منطقتك يسعى للحصول على العقد .لقد تعرفت عليه عندما دخل غرفة الانتظار .تتمنى أنك تشنيه عن تقديم عطائه للحصول على العقد أو

تتودد إليه بسبب كبر حجم احتياجات أسرتك، ولكن كبرياءك يمنعك . عندما يجلس بجانبك، ستحاول التفاوض معه وعقد نوع من الصفقة معه.

**مالك ورشة إصلاح محركات:** أنت تمتلك شركة إصلاح محركات . تحتاج العديد من السيارات إلى إصلاحها بعد الحرب، ولكن من المستحيل العثور على قطع غيارها . تستطيع إصلاح محركات عدد قليل من السيارات فقط . وتحتاج إلى قطع غيار جديدة من المصنعين الأوروبيين . ولن تتمكن من الوفاء بالطلبات المتأخرة . فلديك والدين كبارًا في السن وأسرة يجب عليك مراعاتهم .

لقد علمت أن الأمم المتحدة قد أصدرت إعلانًا لطرح عطاءات لنقل السيارات المحطمة والمتروكة في منطقة مجاورة لك . قد تكون هذه فرصتك في العثور على العديد من قطع الغيار التي تحتاجها . لقد قررت الذهاب اليوم إلى مكتب بعثة الأمم المتحدة للإدارة المؤقتة في كوسوفو لتقديم عرضك للعقد . وقد سمعت بوجود شخص آخر في منطقتك يسعى للحصول على العقد . لقد تعرفت عليه عندما دخل غرفة الانتظار . تتمنى أنك تتودد إليه أو تثنيه عن تقديم عطاءه للحصول على العقد بسبب كبر حجم احتياجات أسرتك، ولكن كبرياءك يمنعك . عندما يجلس بجانبك، ستحاول التفاوض معه وعقد نوع من الصفقة معه .

اليوم	النشاط ( ٣ - ٤ ) عملية التفاوض
	ورقة عمل ( ٣ - ٤ - ب ) الإعداد للتفاوض

عزيز المشارك – عزيزتي المشاركة ..

يتم الاطلاع ولأعداد لعملية التفاوض الخاص بك في ورقة عمل النشرة ( ١ ) سيناريو " التنافس بالأدوار " ثم أجب على الأسئلة التالية : ( يتم التنفيذ لورقة العمل بشكل فردي أو ضمن مجموعتك )

- ما هو هدفك من التفاوض ؟

- ما القضايا الاساسية بالنسبة لك ؟

- ما موقفك ؟ وما مصالحك ؟

- ما الاشياء التي يوجد لديك استعداد للتنازل عنها ؟ والتي لا يوجد لديك استعداد مطلقاً للتنازل عنها ؟ دون ذلك في الجدول ادناه .

الاشياء التي يمكن التنازل عنها هي :	الاشياء التي لا يمكن التنازل عنها هي :

- ما الاستراتيجية أو اسلوب النزاع الذي ستستخدمه عند إجراء التفاوض ؟ وكيف يمكن أن يكون رد فعل الجانب الآخر إذا أجريت التفاوض بهذه الطريقة وكيف سيكون ذلك ؟

-  
-  
-  
-  
-

اليوم التدريبي	"استمارة تقييم اليوم التدريبي"	الزمن : ١٠ دقائق
		التاريخ / / ٢٠٢٠م

عزيزي المشارك – عزيزتي المشاركة .:

يرجى تقويم الجوانب التالية الخاصة باليوم التدريبي :

١- ما تعلمته وتدربت عليه اليوم من

- المعلومات والمفاهيم :
- المهارات

٦١. الانشطة التي اعجبتك في تدريب اليوم :

٦٢. مالم يعجبك في الانشطة التي شاركت فيها اليوم .:

٦٣. ما اعجبك في طريقة اداء المدرب اليوم .:

٦٤. ما لم يعجبك في طريقة اداء المدرب اليوم .:

٦٥. ما ستقوم به لاحقاً في ممارساتك وتعاونك حياتك وسلوك اليومي بعد التدريب على موضوعات اليوم :

٦٦. الغامض في الموضوعات والانشطة التدريبية لهذا اليوم :

اليوم	الموضوع : تقنيات سلمية في صناعة السلام وحل النزاعات	الزمن
	نشاط ( ٣ - ٥ ) عملية الوساطة	٦٠ دقيقة

**الاهداف ..:** يتوقع في نهاية نشاط أن يكون قادراً على :

١. التواصل إلى مفهوم الوساطة وأهميتها في حل النزاعات .
٢. تحديد الاستراتيجيات والمهارات الاساسية المستخدمة لعملية الوساطة من قبل الوسيط الفعال .
٣. اكتساب وتوظيف العمليات والمهارات الاساسية للوساطة وممارستها في واقع الحياة اليومي له.

### المواد اللازمة :

١. ورقة مقوى + اقلام فلو مستر + بطائق ملونة .
٢. ورقة عمل ( ٣ - ٥ - أ ) إعداد ادوار المتنازعين .
٣. ورقة عمل النشرة ( ١ ) عملية الوساطة .
٤. ورقة عمل النشرة ( ٢ ) ادوار الوطاء في النزاعات .
٥. ورقة عمل النشرة ( ٣ ) تعليمات الوسيط .

### الإجراءات :

١. اعرض على المشاركين سيناريو نزاع (١) (٢) من نشرة النزاع والتي سبق استعراضها في ورقة عمل (٣ - ٤ - أ) على ورقة مقوى وأطلب منهم قراءة السيناريوهات وأخبرهم بأنه سيتم اختيار شخصين (أو متطوعين) لكل سيناريو نزاع للقيام بلعب دور كل طرف وتمثيله أمام باقي المشاركين .
٢. قم باختيار الشخصين لكل نزاع وحدد دور كل شخص في سيناريو النزاع الخاص بهم واعطيهم التعليمات اللازمة وكلفهم بالإعداد اللازم ووفقاً للتعليمات والمهام والسيناريو المحدد لهم .
٣. قم باختيار شخصين (متطوعان) آخرين من بين المشاركين للقيام بتقديم المساعدة اللازمة لتسوية النزاع بين طرفي النزاع حسب سيناريو النزاع المحدد له وأطلب منهم كلاً على حدة بالإعداد والتحضير للقيام بالدور المحدد له من خلال كتابة الاستراتيجيات والمهارات التي سيقومون باستخدامها للمساعدة في حل النزاع لسيناريو النزاع المخصص لكلاً منهم ، واعطيهم التعليمات اللازمة .
٤. أطلب من المشاركين الذين سبق اختيارهم البدء للقيام بلعب الادوار أمام باقي المشاركين وامنح لهم الوقت اللازم لذلك .
٥. استمع مع باقي المشاركين للعب الادوار وسجل ملاحظتك .
٦. در نقاشاً مع المشاركين بعد الانتهاء في جلسة عامة من خلال طرح الاسئلة التالية ..

- ما يطلق على من قام بدور حل النزاع أو قدم مساعدة في سبيل ذلك ؟
  - حدد الافعال التي قام بها والمهارات التي استخدمها كلاً ممن قاموا بهذا الدور ؟ وما كانت نتيجة عمل كلاً منهم ؟
  - هل كانت طريقة الطرف الثالث في كل نزاع ملائمة ومناسبة حل النزاع بين الطرفين ؟ هل انتجت الفرصة لا طراف النزاع بتقديم الحلول ؟
  - ماذا كان شعور طرفي النزاع عند تدخل ثالث لتسوية النزاع ؟
  - ما الصعوبات التي واجهت الطرف الثالث لحل النزاع .
٧. استقبل الاجابات وناقشها ودون ما يتفق عليه على ورقة مقوى ( أو على السبورة ) .
٨. استخلص النتائج والافكار الرئيسية من اجابات المشاركين ولعب الادوار لكلاً من ::
- مفهوم الوساطة :
  - الفرق بين الاستراتيجيات والمهام للوسيط .
  - العمليات والمهارات الاساسية المستخدمة لعملية الوساطة من قبل الوسيط .
  - القواعد الاساسية للوساطة - التحضيرات اللازمة لعملية الوساطة .
  - متى تكون الوساطة مطلوبة ؟
  - متى تكون مساعدة الوسيط غير مجدية ؟
٩. اعرض ما تراه لازماً للمشاركين على ورقة مقوى ( تعد مسبقاً من الجانب النظري للموضوع من قبل المدرب ) أو على بطاقة محكية كمفهوم الوساطة على النحو التالي ::

**مفهوم الوساطة ::** هي وسيلة لحل النزاع يتدخل فيها طرف ثالث هو الوسيط ويكون حيادياً ومقبولاً من الاطراف بهدف المساعدة وبشكل طوعي في اعادة التواصل ومن أجل الوصول إلى اتفاقية مقبولة من الأطراف المتنازعة .

**أو هي ::** هي احد انماط التفاوض الذي يساعد فيه طرف ثالث مقبول من قبل اطراف النزاع على الوصول إلى حل قد عجزوا عن الوصول إليه بأنفسهم .

١٠. قم بتوزيع ورقة عمل النشرة ( ١ ) عملية الوساطة على جميع المشاركين واستعرض معهم كل خطوة من خطوات الوساطة والاستراتيجيات والمهارات الاساسية المستخدمة من قبل الوسيط للوساطة ومناقشتها والتعزيز بأمثلة مناسبة كلما لزم الأمر .
١١. قسم المشاركين إلى مجموعات مكونة من ثلاثة أفراد لكل مجموعة وحدد دور ( الوسيط - طرفي النزاع الأول والثاني ) لكل مجموعة ، ثم قم بتوزيع الادوار على كل مجموعة من ورقة عمل النشرة ( ٢ ) سيناريو أدوار الوسطاء في النزاع )) مع اختيار طريقة الجلوس لكل مجموعة.



١٢. اطلب من المشاركين التجمع في مجموعات ادوار ( الوسطاء معاً - افراد الطرف الأول معاً - أفراد الطرف الثاني معاً ) ، وتركهم لمدة ( ٧ ) دقائق ، للأعداد لا دوارهم للقيام بها في عملية الوساطة ووزع ورقة عمل النشرة ( ٣ ) تعليمات الوسيط على الوسطاء ورقة عمل ( ٣ - ٥ ) إعداد أدوار المتنازعين " على الطرفين الأول والثاني للنزاع لاستخدامها وتنفيذ المهام المحدد فيهما عند قيامهم بأدوارهم .

١٣. اطلب من المشاركين العودة إلى مجموعاتهم السابقة لإداء لعب الأدوار في عملية الوساطة وامنح الوقت الكافي لذلك .

١٤. در نقاشاً جماعياً مع المشاركين حول نتائج عمل المجموعات الاسئلة ومناقشة ومشاركة اجاباتهم عن الاسئلة التالية .:

للوسيط	.. ما الذي تعتقد أنك احسنت القيام به في دور الوسيط ؟
	- هل لديك اسئلة تريد طرحها على الاطراف ؟
	- ماذا كان الجزء الاكثر صعوبة وتحدياً ؟

للأطراف	.. حدد السلوكيات التي قام بها الوسيط بشكل جيد ؟ ( اشارات - كلمات - لغة الجسد )
	- كيف قام الوسيط بإدارة العملية ؟ ما الذي قمت به أو حاولت القيام به وكان مختلفاً ؟

للجميع	.. ماذا كانت النتيجة النهائية للوساطة ؟ هل اتيحت لك الفرصة لكي تقدم حلول ؟
	- ماهي بعض المواقف والمصالح والموضوعات التي قمت بتحديد لها ؟
	- حدد ما كان سهلاً وصعباً في مهمتك كوسيط ؟
	- كيف يمكن أن تكون الوساطة أكثر صعوبة في حالة ما إذا كان النزاع دولي ؟

١٥. قدم تغذية راجعة إذا لزم الامر .

اليوم التدريبي	"استمارة تقييم اليوم التدريبي"	الزمن : ١٠ دقائق
		التاريخ / / ٢٠٢٠م

عزيزي المشارك – عزيزتي المشاركة .:

يرجى تقويم الجوانب التالية الخاصة باليوم التدريبي :

١- ما تعلمته وتدربت عليه اليوم من

- المعلومات والمفاهيم :
- المهارات

٦٧. الانشطة التي اعجبتك في تدريب اليوم :

٦٨. مالم يعجبك في الانشطة التي شاركت فيها اليوم .:

٦٩. ما اعجبك في طريقة اداء المدرب اليوم .:

٧٠. ما لم يعجبك في طريقة اداء المدرب اليوم .:

٧١. ما ستقوم به لاحقاً في ممارساتك وتعاونك حياتك وسلوك اليومي بعد التدريب على موضوعات اليوم :

٧٢. الغامض في الموضوعات والانشطة التدريبية لهذا اليوم :

اليوم	النشاط ( ٣ - ٥ ) : عملية الوساطة
	ورقة عمل النشرة ( ١ ) عملية الوساطة

عزيز المشارك - عزيزتي المشاركة :

فيما يلي الخطوات الخمس التي تتكون فيها عملية الوساطة والتي يمكن استخدامها عناصرها في عملية الوساطة في النزاع بشكل رسمي - يتم الاطلاع عليها واستيعابها حتى تتمكن من توظيفها التوظيف الامثل في الواقع الحياتي .

### ١ - استكشاف المصالح (رواية القصة) :

يدعو الوسيط كل طرف ليأخذ دوره ويتحدث عن النزاع بنفسه (رواية قصته)، ويوجه الأسئلة للتوضيح، ويعيد صياغة مشاعر الطرفين والقضايا التي طرحها ليضمن فهمها . والغرض هنا هو تحديد المصالح حتى يشعر الطرفان أنه تم الإنصات إليهما. " في هذه المرحلة سوف أطلب منكما التحدث عن المشكلات التي أدت إلى الحاجة إلى الوساطة . وبعد ذلك سوف أتحدث بنفسني للتأكد من فهمي لما قاله كل طرف . وسوف أ طرح بعد ذلك أسئلة للحصول على فهم أفضل لما تريدون مناقشته خلال عملية الوساطة . من يريد البدء؟"

### ٢ - تعريف النجاح (الانتقال من العبارات السلبية إلى العبارات الإيجابية حول المصالح)

يجب أن يعرف الوسيط المواقف، ويقر بالعواطف/المظالم، ثم يقوم بإعادة صياغة المصالح . ويقوم بإعادة صياغة عبارات الطرفين، فينتقل من الاتهامات أو المخاوف إلى عبارات المصالح . ويمكن استخدام هذه المصالح كمعايير يمكن من خلالها تقييم الخيارات المختلفة . وسيكون دور الوسيط في هذه العملية البحث عن معايير ستؤدي إلى تسوية.

#### المثال ١

الطرف : هل تريد اللعب بجانب مقلب النفايات هذا؟  
الوسيط : يبدو أنك قلق على سلامتك.  
المعايير : أي حل لهذه المشكلة يجب أن يضمن سلامتك.

#### المثال ٢

الطرف الأول للطرف الثاني : هذا مضيعة للوقت . لقد قررت ما ستقوم بفعله قبل أن تأتي إلى هنا. الوسيط : يبدو أنك تريد التأكد أنه عندما نسأل عن رأيك وتقدمه، فإنه يمكنك فعلياً التأثير على النتيجة.

المعايير : يجب أن تتضمن عملية التفاوض جميع الأصوات . يجب أن يعكس الاتفاق آراء جميع الأطراف.

### ٣- وضع الخيارات (العصف الذهني)

بمجرد تحديد القضايا ووضع معايير النجاح) في المثال الأول، يجب أن يضمن أي حل لهذه المشكلة سلامتك، يستطيع الوسيط حينها مساعدة الطرفين على التفكير في أكبر عدد ممكن من الخيارات، مع تشجيعه للإبداع.

"سوف ننتقل الآن إلى مرحلة حل المشكلة. عل الرغم من أنك قد تكون ركزت في البداية على الماضي، إلا أننا سنركز خلال بقية عملية الوساطة

على إيجاد حلول للمستقبل. بدءاً من القضية \_\_\_\_\_ ما بعض الأشياء التي يمكنك القيام بها لحل هذا النزاع؟ كن مبدعاً، وفكر في الأشياء التي يمكنك فعلها بنفسك. وسوف أكتبها جميعاً. ويرجى عدم انتقاد أو تجاهل أفكار الآخرين عندما تسمعها. وستتاح لك الفرصة لتقييمها للوصول إلى اتفاق فيما بعد".

♦ فكر في الحلول المحتملة وضعها في قائمة. واكتبها كاحتمال عملي، باستخدام الأفعال والأسماء. على سبيل المثال: النزاع الشخصي :

سيبدأ صموئيل العمل بشكل غير متفرغ. النزاع الأهلي: سيتشارك الشمال والجنوب السلطة في الحكومة.

♦ شجع الطرفين على التفكير في الحلول التي ستحسن وتحدد علاقاتهما المستقبلية". لقد ذكر كل منكما الاحتياج إلى . \_\_\_\_\_ ما الذي يمكنكما فعله سوياً لتحقيق ذلك؟" بمجرد كتابة كل الحلول المحتملة، لموضوع واحد في كل مرة، اطلب من الطرفين تحديد الحل الذي يمكنهما الموافقة عليه وضع دائرة عليه في القائمة.

### ٤- تقييم وتحديد الخيارات

يسعى الوسيط بعد ذلك إلى إيجاد مجالات اهتمام مشترك، ويساعد الطرفين في التفاوض على الحلول التي سيرغبان في قبولها. على سبيل المثال، بالنسبة لموضوع حظر الخروج: سيعود جوش إلى المنزل في العاشرة مساءً في أيام الأسبوع. سوف تعير الأم السيارة لجوش في عطلات نهاية الأسبوع للعودة إلى المنزل في المساء.

### ٥- اختبار الاتفاق وكتابته

بمجرد أن يحدد الطرفان مجالات الاتفاق في هذه المرحلة القادمة، وقبل كتابة اتفاق رسمي لكي يقوم الطرفان بالتوقيع عليه، يتأكد الوسيط أن مجالات الاتفاق محددة وواقعية، وتلبي بعض مصالح الطرفين. ومع ذلك، من المهم أن تتذكر أن معظم الاتفاقات المستدامة ستتطلب تنازلاً من جميع الأطراف.

"سنقوم في هذه المرحلة بكتابة جميع البنود التي اتفقتما عليها وستقوما بالتوقيع عليها إذا أردتما ذلك".

اليوم	النشاط ( ٣ - ٥ ) : عملية الوساطة
	ورقة عمل النشرة ( ٢ ) ادوار الوطاء في النزاعات

عزيز المشارك - عزيزتي المشاركة :

إليك سيناريو النزاع وادوار الوطاء فيه للاطلاع والاعداد والتجهيز للعب الدور المحدد لك في مجموعتك وتحديد الاستراتيجيات والمهارات التي سيقوم بها أثناء التنفيذ

### الطرف الأول : حمود الجزائري

أنت طالب تبادل تعيش في ألمانيا .ورفيق حجرتك طالب تبادل أيّ ضا .يعيش كلاكما في شقة تتكون من غرفتين، وغرفة جلوس صغيرة، ودورة مياه، ومطبخ .أنت غير سعيد بالموقف الحالي .وتجد صعوبة في أن تدرس حيث أن رفيق حجرتك يعزف الموسيقى بصوت عالٍ للغاية في وقت متأخر من الليل .لقد طلبت منه التوقف عن هذا، ولكن لا يبدو أنه قد استمع إلى طلباتك .كما يحب دعوة الأصدقاء إلى المنزل، ولكن أنت تريد أن تحتفظ بخصوصيتك .وتريد أن تجد شقة جديدة، ولكن قد أخبرتك الجامعة بعدم وجود مكان تذهب إليه .فاقترحت عليك الجامعة الذهاب إلى مكتب الاستشارات وطلب المساعدة من الوسيط بين الطلبة لحل مشكلاتك . وتوافق بشيء من التردد .فأنت تريده أن يتوقف عن عزف الموسيقى بصوت عالٍ وأن يحترم خصوصيتك.

### الطرف الثاني : محمد الدمشقي

أنت طالب تبادل تعيش في ألمانيا .ورفيق حجرتك طالب تبادل أيّ ضا .يعيش كلاكما في شقة تتكون من غرفتين، وغرفة جلوس صغيرة، ودورة مياه، ومطبخ .أنت غير سعيد بالموقف الحالي .رفيق حجرتك فوضوي ويترك أشياءه في كل مكان .المطبخ عبارة عن مكان فوضوي بعد انتهائه من طعامه لدرجة أنك بدأت ترى حشرات في كل مكان .وهو يحب تشغيل التلفاز طوال الوقت حتى يستمع إلى اللغة الألمانية ولكن يصيبك هذا بالجنون خاصة أنك تحب عزف الموسيقى .وتريد أن تجد شقة جديدة، ولكن قد أخبرتك الجامعة بعدم وجود مكان تذهب إليه .فاقترحت عليك الجامعة الذهاب إلى مكتب الاستشارات وطلب المساعدة من الوسيط بين الطلبة لحل مشكلاتك .وتوافق بشيء من التردد .تريد من رفيق حجرتك توجيه مزيد من الاهتمام لواقع أنه يعيش مع شخص آخر وعليه أن يهتم بالمساحة المشتركة بينهما بشكل أكبر.

### الطرف الثالث : نعمان القاسم - الوسيط .:

أنت طالب بالسنة الثالثة بكليتك في ألمانيا .كنت تؤدي دور الوسيط بين الطلبة في مكتب الاستشارات لمدة عامين وتستمع بمساعدة الأشخاص في حل مشكلاتهم .تود مساعدتهم على كشف المصالح الخفية وتريد البحث عن حلول مبتكرة عندما ييأس الأشخاص من حل المشكلة .تعتقد أن كل نزاع يمكن أن ينتهي نهاية سعيدة.  
وقدُ طلب منك الوساطة في نزاع بين رفيقي حجرة جديدين في الكلية ولا يريدان العيش سوياً بعد مرور شهرين فقط.

اليوم	النشاط ( ٣ - ٥ ) : عملية الوساطة
	ورقة عمل النشرة ( ٣ - ٥ ) إعداد أدوار المتنازعين

عزيز المشارك – عزيزتي المشاركة ..

للأعداد لعملية الوساطة الخاصة بك بشكل فردي أو ضمن مجموعتك . أجب على الاسئلة التالية :

- ما هو هدفك من الوساطة ؟ هل ما تأمل به سيتحقق ؟
- ما القضايا الأساسية بالنسبة لك ؟
- ما موقفك ؟ وما مصالحك ؟
- ما الاشياء التي يوجد لديك استعداد للتنازل عنها ؟ وما الاشياء التي لا يوجد لديك استعداد مطلقاً للتنازل عنها ؟
- ما الاستراتيجيات أو اساليب النزاع الذي ستستخدمها عند إجراء الوساطة ؟ وكيف يمكن أن يكون رد فعل الطرفين إذا قمت بالتوسط بهذه الطريقة واستجابتهم ؟

اليوم	النشاط ( ٣ - ٥ ) : عملية الوساطة
	ورقة عمل النشرة ( ٣ ) تعليمات الوساطة

عزيز المشارك – عزيزتي المشاركة ..

اليك التعليمات الخاصة للوسيط لكي يقوم بدورة في عملية الوساطة والتي يجب استيعابها حتى يتسنى لك توظيفها التوظيف الامثل خلال لعبك لدور الوسيط الفاعل في مختلف جوانب الحياة العملية كصانع سلام في مجتمعك .

### الوسيط:

**النزاع:** ستقوم بالوساطة في نزاع بين رفيقي حجرة واحدة .الطرف الأول راشيل/ريتشارد، والطرف الثاني ناتالي/ناثان رفيقا حجرة واحدة غير متوافقين . كل منهما يريد العثور على شقة جديدة أو رفيق غرفة جديد، ولكن هذا غير ممكن، حيث لا توجد مساحة أخرى متاحة في الحرم الجامعي.

**التوجيهات:** ابدأ الوساطة بالقدمة التالية .ثم استمع إلى وجهة نظر كل طرف باستخدام مهارات الإنصات الفعال لتحديد مشاعره، وقيمه، والموضوعات التي يتعين حلها من خلال عملية الوساطة، وتأكد من شعور بأنه تم الإنصات إليه وفهمه. " سأخذ دقيقة لشرح عملية الوساطة ودوري فيها للتأكد من استيعاب كل شخص للعملية "

١ .أخذ موقفاً حيادياً في هذه العملية .ووظيفتي هي الاستماع وتوجيه الأسئلة، وتوضيح النقاط الهامة .وفي هذه الحالة لن أقدم نصائح، أو أحدد من الصائب ومن المخطئ، أو اتخذ جانب طرف من الطرفين .وكوسيط في هذه العملية، أحافظ على السرية، فيما عدا حالات السب أو التهديد بالعنف .وتعتبر عملية الوساطة هذه عملية طوعية، حيث نتواجد هنا جميعنا برغبتنا ويمكننا إنهاء العملية في أي وقت.

٢ .سوف أشرح العملية ( وهو ما أفعله الآن ) .

٣ .سيقوم كل منكما بإخباري عن النزاع وسوف أوجه أسئلة للتوضيح.

٤ .سوف أعرف النجاح عن طريق وضع بعض المعايير التي سنقوم من خلالها بتقييم الحلول المحتملة.

٥ .سيقوم كل منكما بالبحث عن حلول مبتكرة.

٦ .ستقومان بتقييم الحلول المتعددة لتحديد الحلول التي تنطبق عليها المعايير التي حددناها.

٧ .عندما تتوصلا لمجالات اتفاق، يمكننا كتابتها ومن الممكن أن يقوم كل شخص بالتوقيع عليها، إذا أردتما ذلك، والحصول على نسخة. " في هذه المرحلة سوف أطلب منكما التحدث عن المشكلات التي أدت إلى الحاجة إلى الوساطة .وبعد ذلك سوف أتحقق بنفسني للتأكد من فهمي لما قاله كل طرف .وسوف أطرح بعد ذلك أسئلة للحصول على فهم أفضل لما تريدون مناقشته خلال عملية الوساطة .من يريد البدء؟"

تأكد من عرض كل طرف لوجهة نظره دون مقاطعة الكلام .ثم حاول فهم رأيهما، باستخدام مخطط الاستماع التأملي، من خلال إعادة صياغة ما قيل، وتوجيه أسئلة لهما لتوضيح مشاعرهما، وتحديد المصالح التي ستساعدك على تحديد المشكلات التي يتعين حلها.



اليوم التدريبي	"استمارة تقييم اليوم التدريبي"	الزمن : ١٠ دقائق
		التاريخ / / ٢٠٢٠م

عزيزي المشارك – عزيزتي المشاركة ::

يرجى تقويم الجوانب التالية الخاصة باليوم التدريبي :

١- ما تعلمته وتدربت عليه اليوم من

- المعلومات والمفاهيم :
- المهارات

٧٣. الانشطة التي اعجبتك في تدريب اليوم :

٧٤. مالم يعجبك في الانشطة التي شاركت فيها اليوم ::

٧٥. ما اعجبك في طريقة اداء المدرب اليوم ::

٧٦. ما لم يعجبك في طريقة اداء المدرب اليوم ::

٧٧. ما ستقوم به لاحقاً في ممارساتك وتعاونك حياتك وسلوك اليومي بعد التدريب على موضوعات اليوم :

٧٨. الغامض في الموضوعات والانشطة التدريبية لهذا اليوم :

يعتقد العديد من الافراد أن عملية بناء السلام عملية تفوق قدراتهم الشخصية ومعلوماتهم ومعارفهم ، وهي أمر من الافضل تركها بين أيدي المحترفين .  
لذا سنتناول في هذا المحور مفاهيم السلام ومراحل عملية بناء السلام والادوات والمهارات والوسائل والاساليب الأساسية التي يمكن استخدامها وتوظيفها وممارستها من خلال الانشطة التدريبية والواقعية التي سيقومون بها للتمكن من جعل عملية بناء السلام جزءاً أمنياً من حياتهم وحياة كل فرد من افراد المجتمع ، وينبغي عليهم جميعاً التفكير في القضايا المهمة بالنسبة لهم والتصرف تبعاً لها على نحو يخلق لدى الآخرين ، ويساهم في مجتمعه المحلي والوطني والاقليمي بطريقة نقدية حول عملية بناء السلام واتخاذ كافة الإجراءات تجاه قضايا السلام .

#### - مفاهيم السلام ::

هناك مفاهيم وتعريفات عديدة للسلام منها ::

#### - السلام في اللغة ::

من مصدر ( سلم ) ويستعمل اسماً بمعنى الأمان والعافية ، التسليم والسلامة والصلح . ( ١ )

#### - السلام في الاصطلاح ::

هو كل ما يحقق الأمن والامان ، وتشير الادبيات إلى المعنى الاصطلاحي للسلام بأكثر من تعريف .  
فيعني السلام للبعض : غياب النزاع ويعني لآخرين : انتهاء العنف أو ايقاف الاعمال العدائية رسمياً ،  
أو :: العودة إلى تسوية النزاع بطرق سياسية ،  
ويعرف البعض السلام :: على أنه تحقيق العدالة واستقرار المجتمع ؛ أو انه :: الرخاء الاقتصادي والحرية الاساسية .

وقد اتسع مفهوم السلام من السلام السلبي ( أي غياب الحرب والنزاعات والصراعات ) ليشمل السلام الايجابي ( أي غياب الاستغلال ، وايجاد العدل الاجتماعي ) ؛ وهناك علاقة ارتباطية بين السلام السلبي والسلام الايجابي .

- ويمكن أن تكون عملية صنع السلام عملية ديناميكية لا نهاء النزاع من خلال الحوار والمفاوضات والوساطة ، وعادة ما يكون السلام غير مستقر حيث يكون من النادر تسوية مصادر النزاع أو القضاء عليها بشكل تام.

#### نستنتج أن مفهوم السلام ::

قد تدرج ليشمل عدة أبعاد داخل الشخص نفسه وفيما بين الاشخاص وبين الجماعات ، كما انتقل المفهوم من السلبية إلى الإيجابية ، ومن السلام المحلي إلى السلام العالمي ، كما تدرج ليشمل السلام مع البيئة وحقوق الانسان والتنمية إجمالاً .

#### العلاقة بين النزاع والسلام ::

حيث أن النزاع متأصل في الطبيعة البشرية ، يكون السعي للسلام قوياً على وجه الخصوص في أوقات النزاع العنيف ومع ذلك فإن الرغبة في التكيف مع مرتكبي العنف دون تسوية مصادر النزاع - أحياناً يسمى " الوصول للسلام بأي ثمن " قد يؤدي إلى حدوث نزاع كبير .

## - مفاهيم تستخدم في مجال مفهوم السلام هي :-

١. صنع السلام :- هو مساعدة اطراف النزاع للوصول إلى اتفاق تفاوضي . ( ٢ ) .
  ٢. حفظ السلام :- وهو منع اطراف النزاع من الاقتتال فيما بينها .
  ٣. بناء السلام :- هو تهيئة الظروف المجتمعية حتى يستطيع المجتمع أن يعيش في سلام ، وهذا يشمل عدة طرائق مثل التربية في مجال حقوق الانسان والتنمية الاقتصادية وزيادة المساعدات والتكافل الاجتماعي ، واستعادة الانسجام والتألف بين فئات المجتمع الواحد ،
- انواع السلام :- لقد صنف السلام إلى نوعان وفقاً لتدرج توسع مفهومه إلى .
١. السلام السلبي :- ويقصد غياب الحرب والنزاعات وكل اشكال العنف .
  ٢. السلام الايجابي ( المستدام ) :- ويقصد به تحقيق العدالة والتنمية وبناء الدولة والحكم الرشيد والاستقرار .
- اشكال السلام :- إن أشكال السلام تأخذ نفس الاشكال أو ما يسمى مستويات النزاع - فقد يكون سلاماً مع النفس (( داخلي )) أو على المستوى " الشخصي " أو المحلي أو الوطني أو الدولي أو الاقليمي أو لعالي " أو على مستوى آخر ، ولذا فإن شكل السلام يحدد بموجب المستوى الذي يحل به ، فمن اشكال السلام ، السلام ( العائلي ، المحلي ، الشخصي ، الوطني ، الاقليمي ، الدولي ، العالي )
- ومسئولية بناء السلام :- هي مسؤولية جماعية وفردية وعالمية كون عملية بناء السلام لا تدوم حول السلبية ، بل تتضمن مواطنين نشيطين يقومون بإدارة النزاع وبناء السلام .
- الادوات المستخدمة في عملية بناء السلام :- إن الادوات التي يمكن أن تستخدم في بناء السلام كثيرة ومتعددة وتعتمد اساساً على الطريقة والاسلوب والكيفية التي يتم استخدامها وتوظيفها ومنها :.....
١٦. الفن ، الكتابة ، التمثيل ..... الخ تستخدم كأداة في عملية بناء السلام .
  ١٧. الحوار ، التفاوض ، الوساطة ، الاتصال والتواصل الفعال ، التحكيم ، المقاضاة ، بناء العلاقات ، الثقة ، التعاون والعمل الجماعي ، ..... الخ
  ١٨. الادوات اللازمة لإدارة النزاعات بطريقة تمنع العنف وتعمل على بناء السلام .
  ١٩. كما أن ( العلم ، التعليم ، المعرفة ، الثقافة ، التعايش ) بمختلف مفاهيمها الحقيقية تعتبر كأداة من ادوات عملية بناء السلام بجميع اشكاله ومستوياته .
- مقولات عن السلام :- هناك مقولات عديدة عن السلام والتي يمكن للمدرب توظيفها التوظيف الامثل لتحقيق الاهداف المرسومة من خلال تقديمه وتنفيذه لأنشطة الدليل نذكر منها ما يلي :-
٢٠. عندما تجد السلام داخل نفسك ، تصبح شخصاً من النوع الذي يمكن أن يعيش في سلام مع الآخرين " ما يلدرد ليست نورمان .
  ٢١. لا يمكن أن يكون سلام دون عدل ، وبدون مقاومة لن يكون هناك عدل . اروناتاي روي .
  ٢٢. " السلام الرديء أسوأ حتى من الحرب " أليانوس تاكنيكوس .
  ٢٣. " العين بالعين تجعل العالم كله أعمى " موها نداس كرامشند غندي .
  ٢٤. " لم يعد الأمر اختياراً بين العنف و اللاعنف في هذا العالم ؛ بل بين اللاعنف واللاوجود " مارتن لوثركنج .
  ٢٥. " السلم شيء سريع العطب تماماً مثل الصحة ؛ فهو بحاجة إلى كثير من الظروف الملائمة والإدارات الحسنة المتضافرة " جاستون بوتول .

٢٦. **مراحل عملية بناء السلام** :، انتهج " غالتونغ " منهجية علمية لتحقيق السلام المستدام ( الايجابي )  
وعبر عنها بمراحل ثلاث تتبعها عدة آليات وخطوات لتحقيقها وهذه المراحل هي :

١. **صناعة السلام** :، ويقصد بها التدخلات التي تصمم لغاية إنهاء القتال والوصول إلى اتفاقية وذلك باستخدام الوسائل الدبلوماسية والسياسية أو العسكرية عند الضرورة .

وهي: الجهود والعمليات التي تتضمن أي عمل يهدف إلى دفع الأطراف المتنازعة للتوصل إلى اتفاق سلام من خلال الوسائل السلمية ( الدبلوماسية ) كالتفاوض والتفاوض واستعمال الوسائل الدبلوماسية دون استخدام الوسائل العسكرية .

٢. **حفظ السلام** : ويقصد بها كل الجهود التي تتخذ اثناء النزاع والاتفاقيات المبدئية بغرض تخفيض أو إزالة مظاهر النزاع .

وهي : التدابير المؤقتة التي يمتلك مجلس الامن اتخاذها دون أن يحسم الخلاف بين الاطراف المتنازعة أو يخل حقوقهم أو يؤثر بمطالبهم ، والهدف منه منع تفاقم الاوضاع والسيطرة على النزاع في حدود أمنة ، منها انشاء مناطق منزوعة السلاح أو وقف اطلاق النار أو إقرار الهدنة .

٣. **فرض السلام** : وهو مجموعة التدابير التي يمتلك مجلس الأمن فرضها بموجب الفصل السابع من ميثاق الأمم المتحدة والتي تكون ذات طبيعة غير عسكرية أو عسكرية في إحدى حالات تهديد السلم والأمن الدوليين أو الاخلال بهما أو إحدى حالات العدوان بما يؤدي إلى انها النزاع القائم وفرض حالة السلام بالقوة او بالتدابير المتخذة .

٤. **بناء السلام** : ويقصد بها تشييد البنية الأساسية والهيكل التي تساعد أطراف النزاع على العبور إلى مرحلة السلام الايجابي .

وهو جهد ومجموعة إجراءات وترتيبات يتم تنفيذها في مرحلة ما بعد انتهاء النزاعات ، ويتم من خلالها معالجة وتناول القضايا العميقة والمعقدة التركيب التي تتسبب وتؤدي إلى اندلاع ونشوب النزاعات المسلحة هذه الجهود تؤدي إلى تعزيز وتشجيع التغيرات البنوية والهيكلية وبالتالي تعالج اسباب وجذور النزاع عبر نشاطات وخطوات .

#### - النشاطات والخطوات المتبعة في عملية بناء السلام وتحقيق السلام المستدام :.

من النشاطات والخطوات المتبعة في مرحلة عملية بناء السلام في سبيل تحقيق السلام المستدام ( الايجابي ) ما يلي :.

١. صنع السلام ( الحوار ، المفاوضات ، الوساطة ، المساهمة في اتفاقيات السلام ومراقبة تطبيقها ) .
٢. تعزيز ورفع مستوى الوعي بالنسبة لقضايا السلام ، ونزع السلاح ، والعدل ، وحقوق الانسان .
٣. قيادة العمليات السياسية والمشاركة فيها ، وتشجيع المشاركة الشعبية وتعزيز الثقة في العمليات الديمقراطية .
٤. توفير الخدمات الاجتماعية للتأكد من تلبية الاحتياجات الحياتية الأساسية للجميع وخصوصاً الأقل حظاً .
٥. تعزيز المجتمع المدني والمساهمة في نجاحه .
٦. القيام بإعمال تطوير وتنمية وإعمار وإعادة بناء المجتمع المحلي .

#### - آليات بناء السلام في المجتمعات :

من آليات بناء السلام في المجتمعات المتبعة ما يلي :.

٢٧. تعزيز ثقافة التعايش وادماجها ضمن التعليم والثقافة والاعلام .
٢٨. تعزيز ثقافة سيادة القانون ونشره والتعريف به ، وتقوية مؤسسات تطبيق القانون .
٢٩. استخدام وسائل الوساطة والتفاوض وقيم الحوار في حل الخلافات .

٣٠. التغيير المجتمعي والادماج لتعزيز مشاركة النساء في مختلف مجالات الحياة .

٣١. بلورة خطط للتنمية الاقتصادية .

٣٢. تحقيق العدالة الانتقالية وجبر الضرر .

٣٣. تقوية منظومة المجتمع المدني وشبكات دعم المرأة .

٣٤. عملية التفاوض

#### تعريف التفاوض .:

هو عملية حل نزاع يناقش فيها طرفان أو أكثر خلافاتهم بشكل طوعي في محاولة للوصول إلى حل أو تفاهم حول اهتماماتهم وحاجاتهم المشتركة ويكون ذلك باستعداد الأطراف لتقديم تنازلات

#### أو هو .:

عملية تواصل ومساومة بين أطراف نزاع تسعى للوصول إلى نتيجة مقبولة للطرفين حول قضايا ذات اهتمام مشترك .

#### الفرق بين التفاوض والحوار .:

التفاوض هو حوار مع استعداد للتنازل أي أن في عملية التفاوض يكون هناك استعداد من قبل اطراف النزاع لتقديم تنازلات ؛ فالحوار : هو عملية تواصل بين أطراف نزاع ، ليس الاتفاق أهم أهداف الحوار وإنما اكتشاف الحاجات والمصالح وراء المواقف العلنة .

#### الفرق بين التفاوض والمساومة .:

المساومة : هي عملية نفعية بحتة يسعى فيها كل من طرفين النزاع إلى تحقيق مكاسب تكون بالضرورة على حساب الآخر .

أي أن .: عندما تسامو البائع للحصول على اكبر خصم ممكن فهذا مكسب لنا وخسارة للبائع .  
اضافة إلى ذلك الهدف من التفاوض هو محاولة الوصول إلى حل أو تفاهم بينما الهدف من المساومة هو محاولة الحصول على مكاسب .

#### • القواعد والمهارات الاساسية للتفاوض .:

من أهم القواعد والمهارات الاساسية التي تستخدم في عملية التفاوض ( أو التي يقوم بها المفاوض ويمتلكها للقيام بعملية التفاوض ) ما يلي .:

١. التحضير : ويقصد به جمع جميع المعلومات التي يمكن الوصول إليها حول النزاع عن طريق تحليل النزاع .

٢. العلاقات .: وتشير إلى أهمية معرفة الطرف الآخر في النزاع ، والمحافظة على العلاقة معه إن وجدت أو بناء علاقة معه والثقة والتواصل الامن كي تعد ضماناً على أن كل طرف سيواصل حتى التوصل لاتفاق .

٣. التركيز على المصالح وليس على المواقف ( المواقف والمصالح ) .: ويقصد هنا أن تميز بين المصالح والمواقف لان المصالح ( والتي تمثل الاحتياجات الاساسية أي ما يريدون (أي المرونة) لطرفي النزاع وعادة ما تكون أمراً أساسياً وغير واضحة في الغالب في حين يرغب بعض اطراف النزاع تسمية ما يريدونه موقفاً أو مطلباً مما يجعل المفاوضات صعبة نظراً لكون المواقف لا تكون مرنة في اغلب الاحيان .

٤. ايجاد خيارات لتحقيق مكاسب متبادلة .: فغالباً ما تكون لكل مشكلة عدة حلول ، ولكن كثيراً ما نجد أن الحل المرفوض هو ما يوضع على الطاولة على أنه الوحيد وهذا هو الخطأ الذي يقع فيه الجميع .

٥. معرفة الخيار الافضل الذي يمكننا تحقيقه بالتفاوض .

٦. فصل المشكلة عن الناس .

٧. اختبار منطقة الاتفاق المحتمل ( المكان المناسب للطرفين للتفاوض ) .

٨. تحليل قوتك التفاوضية بدقة : أي ما يجب أن تملكه أو ما يمكن أن تملكه منها الامثلة التالية..

← امتلاك القدرة على التواصل الجيد والتعبير وقدرة الاقناع .

← امتلاك المال . ← امتلاك السلطة ← امتلاك الحق .

← المعلومات ← الاعلام ← العلاقات .

← التحالفات ← العلم / الخبرة / الثقافة .

← قوة الشخصية / الشجاعة / الجراءة ← المبادرة .

← امتلاك الخطة والرؤية ← الوقت وادارته .

٩. الاصفاء الفعال :. والمهارة الاصفاء الفعال عدة اساليب منها :

← التشجيع ← الاستنباط ← اعادة ذكر الآراء .

← الايضاح ← التعاطف .

ولكل اسلوب من تلك الاساليب الغرض منها والطريقة المناسبة كما هي موضحة في النشرة الخاصة بأساليب الاستماع الفعال .

## النشرة الخاصة بأساليب الإصغاء ( الاستماع ) الفعال :

الأسلوب	الغرض	الطريقة	أمثلة
التشجيع	١ - إبداء الاهتمام ٢ .جعل الشخص يستمر في الحديث	♦ لا توافق ولا ترفض ♦ استخدام كلمات غير واضحة بنبرة صوت إيجابية	١ " أفهمك" . . . . ٢ . هذا ممتع ٣ " لا لا" ٤ " نعم"
الاستنباط	١ .جمع المعلومات ذات الصلة ٢ .تشجيع الآخرين على إظهار احتياجاتهم واهتماماتهم ٣ .تهيئة جو من التواصل المنفتح	♦ اطرح أسئلة مفتوحة وليست إيحائية ♦ لا توافق ولا ترفض ♦ استخدم كلمات غير واضحة بنبرة صوت إيجابية ♦ استخدم لغة جسد مشجعة، مثل الإيماء بالرأس	١ " ما المخاوف التي يثيرها هذا الموقف بالنسبة لك؟" ٢ " ما سبب أهمية هذا الأمر بالنسبة لك؟" ٣ " كيف تؤثر هذه المشكلة على اهتماماتك؟"
إعادة ذكر الآراء	١ .السماح للآخرين بمعرفة أنك تنصت جيدا وانك تحاول فهمهم ٢ .التحقق من فهمك لما يقولونه	♦ إعادة صياغة وجهات نظر الآخرين ♦ تجنب الحكم على الآراء أو إبداء آرائك الخاصة ♦ طرح أسئلة للحصول على معلومات	١ .بعبارة أخرى، أنت تخلص إلى . . . ٢ " إذا فأنت ترى أن . . ." ٣ .إذا لم أكن مخطئًا، فإنك تقصد
الإيضاح	١ .إظهار المخاوف الأساسية أو غير المعلنة ٢ .فهم العبارات الغامضة أو غير الواضحة ٣ .اختبار التفسيرات	♦ تجنب كثرة المقاطعات ♦ اطرح أسئلة مركزة وليست مفتوحة ♦ ناقش التفسيرات الكاملة	١ .لست متأكدًا مما تقصده ب . . . ٢ " هل يمكنك أن تشرح لي بصورة أكثر تفصيلاً ما أهمية . . ؟" ٣ .ما الذي يدعوك إلى الاعتقاد بأن . . ؟"
التعاطف	١ .فهم الأحداث من وجهات نظر الآخرين ٢ .إظهار أنك تحترم وجهات نظرهم وتدرک مشاعرهم	♦ الاعتراف بخبرات الآخرين، دون قبول وجهات نظرهم بالضرورة ♦ إبداء الشكر والتقدير بدلا من الموافقة	١ .يمكنني تفهم ما تشعر به حيال . . . ٢ " لا بد وأنتي سببت لك الكثير من الإزعاج" . . . ٣ .يمكنني تفهم كيف أنك أدركت هذا الأمر على أنه تهديد" . . ."
التلخيص	١ .جمع الأفكار والمعلومات المهمة معا ٢ .إرساء قاعدة لمناقشة أوسع نطاقا	♦ مراجعة القضايا التي أثرت ♦ التركيز على الأمور ذات الأهمية القصوى ♦ استبعاد المعلومات غير الجوهرية	١ .يبدو أن هذه هي الأفكار الرئيسية التي طرحتها" . . . ٢ .إذن، رويتك للموقف بصورة عامة تتلخص في . . ؟" ٣ .أشعر أن المخاوف الأساسية لديك هي" . . ."
إعادة الصياغة	١ .الانتقال في مناقشات التوصل لحل المشكلات وإعادة التركيز من الأحداث الماضية إلى الأهداف المستقبلية ٢ .تشجيع الآخرين على إعادة التفكير في المواقف والتركيز على الاهتمامات ٣ .إعادة توجيه العبارات السلبية والعنادية في قنوات أكثر فائدة	♦ الاستفادة من أفكار الآخرين في تطوير مقترحاتك ♦ التأكيد على نقاط الاتفاق والمصالح المتوافقة و/أو المشتركة ♦ استخدام لغة محايدة أو إيجابية بدلا من لغة الاتهام ♦ شرح كيف تلبى مقترحاتك مصالح الأطراف الأخرى	١ " هذه فكرة مثيرة . . لإثراء الموضوع أكثر، اسمح لي بأن أقترح" . . . ٢ .بما أن علينا نقدر . . ، هل من المفيد أن . . ؟" ٣ " أشعر بالأسف لأنك شعرت بهذا، ولكنني سعيد لأنك أثرت هذه القضية . دعونا نرى كيف يمكننا العمل معا على التعاطي مع مخاوفك" .

### ملاحظة :

- ❖ يعد تحليل النزاع واساليب النزاع والتواصل الفعال من المهارات الأساسية للتفاوض .
- ❖ ثمة بعض النزاعات التي لا يمكن التفاوض بشأنها ، فبعضها يتطلب وجود بعض الادوات الأخرى بجانب التفاوض ؛ وفي بعض الاحيان يتفاوض المتنازعين ببساطة كوسيلة للحفاظ على مواقفهم دون وجود نية لديهم للتواصل إلى حل تعاوني .

## متى يحدث التفاوض ؟ .:

يحدث التفاوض فقط عندما تتفق أطراف النزاع على أن هناك نزاعاً ؛ وأن التفاوض أو العمل معاً سيحقق نتائج أفضل من العمل بصورة منفردة .

## عملية الوساطة

- **تعريف الوساطة :** هي أحد أنماط التفاوض الذي يساعد فيه طرف ثالث مقبول من قبل أطراف النزاع على الوصول إلى حل قد عجزوا عن الوصول إليه بأنفسهم .  
**أو هي .:** وسيلة لحل النزاع يتدخل فيها طرف ثالث ، هو الوسيط ويكون حيادياً ومقبولاً من الأطراف بهدف المساعدة وبشكل طوعي في إعادة التواصل من أجل الوصول إلى اتفاقية مقبولة من الأطراف المتنازعة .

## - فيما تختلف الوساطة عن التفاوض ؟ .:

إن التفاوض يتضمن أطراف النزاع ( طرفين أو أكثر ) يتحادثان ويتفاوضان بشكل مباشر للتوصل إلى اتفاق ، بينما الوساطة يقوم بها طرف ثالث ( ليس طرفاً في النزاع ) بهدف مساعدة المتنازعين على فهم قضايا النزاع والتفاوض للوصول إلى حل لنزاعهم .

## - الخطوات الأساسية لعملية الوساطة .:

١. **التحضيرات .:** ويعني يجب على الوسيط جمع المعلومات والحقائق عن أطراف النزاع وتحليل النزاع وأسبابه وأطراف النزاع المعنية بشكل مباشر وغير مباشر ومعرفة أصحاب القرار ونقاط القوة والضعف عن الأطراف المتنازعة .

اهمها : - قبول الوساطة . - اختيار الوسيط . - اختيار الوقت والمكان المناسبين .  
- تحدد من يجب أن يحضر اللقاء . - تلبية حاجات الأطراف الخاصة .

٢. **استكشاف المصالح والمواقف ومراعاتها عن أطراف النزاع .**

٣. **تعريف النجاح :** ( الانتقال من العبارات السلبية إلى العبارات الإيجابية حول المصالح ) .  
أي على الوسيط معرفة المواقف ويقر بالعواطف / المظالم والقيام بإعادة صياغة المصالح ، ويمكن استخدامها لمعايير يتم من خلالها تقييم الخيارات المختلفة التي ستؤدي إلى تسوية .

٤. **وضع الخيارات :** أي مساعدة أطراف النزاع على التفكير في أكبر عدد ممكن من الخيارات مع تشجيعه للأبداع .

٥. **تقييم وتحديد الخيارات :**

٦. **اختيار الاتفاق وكتابته .**

## - الأمور الأساسية التي يجب مراعاتها في عملية الوساطة .:

باعتبار أن طريقة تعامل الوسيط مع الأطراف هي عنصر أساسي لنجاح الوساطة لذا يجب عليه مراعات ما يلي .:

- الموضوعية والحيادية والاحترام بين الأطراف ، وبناء الثقة .
- تواضع الوسيط هو أمر حيوي لا نجاح عملية الوساطة .
- الا يؤدي وجود الوسيط إلى زيادة تعقيد الأمور بل تسهيلها .
- ابراز الجوانب الإيجابية للأطراف المتنازعة .
- على الوسيط امتصاص العواطف ويغلب عليها المنطق .
- المصالحة هي الهدف ، وهنا تكمن رسالة الوسيط .



- الحالات التي تستدعي فيها الوساطة :

- لا تعرف اطراف النزاع بعضها البعض .
- ليست كل الاطراف موجودة على الطاولة ومعرف بها .
- عدم وجود اطار مقبول للتفاوض .
- توتر العلاقة بين الاطراف وغياب الثقة .
- تصلب في المواقف بين الاطراف أو الوصول إلى طريق مسدود .
- اعلان حاجة الاطراف إلى طرف ثالث أو حاجة احدهم إلى ضمانة .

- متى تكون مساعدة الوسيط غير مجدوية :

- إذا كان احد الاطراف أو كليها واقعة تحت ضغط نفسي كبير .
- عند استخدام الوساطة كبديل عن القانون أو كوسيلة ضغط وإجبار لإنهاء النزاع .
- اختلاف موازين القوى بين الاطراف اثناء عملية الوساطة .
- إن كان الهدف هو القمع ؛ كحرمان من الحقوق الشرعية لا حدى الاطراف .

## النشرة : عملية الوساطة

فيما يلي عملية الوساطة الرسمية التي تتكون من خمس خطوات، ومع ذلك يمكن استخدام عناصر هذه الخطوات للتوسط في النزاعات بشكل غير رسمي.

### التوجيه

يشرح الوسيط عملية الوساطة ويعمل على بناء الثقة والتفاهم المتبادل بين الأطراف.

- ◆ اشرح الخطوات الخمس لعملية الوساطة للأطراف .
- ◆ ضع القواعد الأساسية (على سبيل المثال، يحظر الصياح، أو السب، أو التعدي الجسدي، شخص واحد فقط يتحدث) .
- ◆ ابدأ جلسة الحوار .

"سأخذ دقيقة لشرح عملية الوساطة ودوري فيها للتأكد من استيعاب كل شخص للعملية".

1. أتخذ موقفاً حيادياً في هذه العملية. ووظيفتي هي الاستماع وتوجيه الأسئلة، وتوضيح النقاط الهامة. وفي هذه الحالة لن أقدم نصائح، أو أحدد من الصائب ومن المخطئ، أو أتخذ جانب طرف من الطرفين. وكوسيط في هذه العملية، أحافظ على السرية، فيما عدا حالات السب أو التهديد بالعنف. وتعتبر عملية الوساطة هذه عملية طوعية، حيث نتواجد هنا جميعنا برغبتنا ويمكننا إنهاء العملية في أي وقت.
2. سوف أشرح العملية (وهو ما أفعله الآن).
3. سيقوم كل منكما بإخباري عن النزاع وسوف أوجه أسئلة للتوضيح.
4. سوف نعرف النجاح عن طريق وضع بعض المعايير التي سنقوم من خلالها بتقييم الحلول المحتملة.
5. سيقوم كل منكما بالبحث عن حلول مبتكرة.
6. ستقومان بتقييم الحلول المتعددة لتحديد الحلول التي تنطبق عليها المعايير التي حددناها.
7. عندما تتوصلا لمجالات اتفاق، يمكننا كتابتها ومن الممكن أن يقوم كل شخص بالتوقيع عليها، إذا أردتما ذلك، والحصول على نسخة.

## 1- استكشاف المصالح (رواية القصة):

يدعو الوسيط كل طرف ليأخذ دوره ويتحدث عن النزاع بنفسه (رواية قصته)، ويوجه الأسئلة للتوضيح، ويعيد صياغة مشاعر الطرفين والقضايا التي طرحتها ليضمن فهمها. والغرض هنا هو تحديد المصالح حتى يشعر الطرفان أنه تم الإنصات إليهما.

"في هذه المرحلة سوف أطلب منكما التحدث عن المشكلات التي أدت إلى الحاجة إلى الوساطة. وبعد ذلك سوف أتحدث بنفسي للتأكد من فهمي لما قاله كل طرف. وسوف أطرح بعد ذلك أسئلة للحصول على فهم أفضل لما تريدون مناقشته خلال عملية الوساطة. من يريد البدء؟"

## 2- تعريف النجاح (الانتقال من العبارات السلبية إلى العبارات الإيجابية حول المصالح)

يجب أن يعرف الوسيط المواقف، ويقر بالعواطف/المظالم، ثم يقوم بإعادة صياغة المصالح. ويقوم بإعادة صياغة عبارات الطرفين، فينتقل من الاتهامات أو المخاوف إلى عبارات المصالح. ويمكن استخدام هذه المصالح كمعايير يمكن من خلالها تقييم الخيارات المختلفة. وسيكون دور الوسيط في هذه العملية البحث عن معايير سنؤدي إلى تسوية.

### المثال ١

الطرف: هل تريد اللعب بجانب مقلب النفايات هذا؟

الوسيط: يبدو أنك قلق على سلامتك.

المعايير: أي حل لهذه المشكلة يجب أن يضمن سلامتك.

## المثال ٢

الطرف الأول للطرف الثاني: هذا مضيعة للوقت. لقد قررت ما ستقوم بفعله قبل أن تأتي إلى هنا.  
الوسيط: يبدو أنك تريد التأكد أنه عندما نسأل عن رأيك وتقدمه، فإنه يمكنك فعلياً التأثير على النتيجة.  
المعايير: يجب أن تتضمن عملية التفاوض جميع الأصوات. يجب أن يعكس الاتفاق آراء جميع الأطراف.

## ٣- وضع الخيارات (العصف الذهني)

بمجرد تحديد القضايا ووضع معايير النجاح) في المثال الأول، يجب أن يضمن أي حل لهذه المشكلة سلامتك(، يستطيع الوسيط حينها مساعدة الطرفين على التفكير في أكبر عدد ممكن من الخيارات، مع تشجيعه للإبداع.

"سوف ننقل الآن إلى مرحلة حل المشكلة. عل الرغم من أنك قد تكون ركزت في البداية على الماضي، إلا أننا سنركز خلال بقية عملية الوساطة على إيجاد حلول للمستقبل. بدءاً من القضية \_\_\_\_\_، ما بعض الأشياء التي يمكنك القيام بها لحل هذا النزاع؟ كن مبدعاً، وفكر في الأشياء التي يمكنك فعلها بنفسك. وسوف أكتبها جميعاً. ويرجى عدم انتقاد أو تجاهل أفكار الآخرين عندما تسمعها. وستتاح لك الفرصة لتقييمها للوصول إلى اتفاق فيما بعد".

◆ فكر في الحلول المحتملة وضعها في قائمة. واكتبها كاحتمال عملي، باستخدام الأفعال والأسماء. على سبيل المثال: النزاع الشخصي :

سيبدأ صموئيل العمل بشكل غير متفرغ. النزاع الأهلي: سيتشارك الشمال والجنوب السلطة في الحكومة.

◆ شجع الطرفين على التفكير في الحلول التي ستحسن وتحدد علاقاتهما المستقبلية". لقد ذكر كل منكما الاحتياج إلى \_\_\_\_ ما الذي يمكنكما فعله سوياً لتحقيق ذلك؟"

بمجرد كتابة كل الحلول المحتملة، لموضوع واحد في كل مرة، اطلب من الطرفين تحديد الحل الذي يمكنهما الموافقة عليه وضع دائرة عليه في القائمة.

## ٤- تقييم وتحديد الخيارات

يسعى الوسيط بعد ذلك إلى إيجاد مجالات اهتمام مشترك، ويساعد الطرفين في التفاوض على الحلول التي سيرغبان في قبولها. على سبيل المثال، بالنسبة لموضوع حظر الخروج: سيعود جوش إلى المنزل في العاشرة مساءً في أيام الأسبوع. سوف تعبير الأم السيارة لجوش في عطلات نهاية الأسبوع للعودة إلى المنزل في المساء.

## ٥- اختبار الاتفاق وكتابته

بمجرد أن يحدد الطرفان مجالات الاتفاق في هذه المرحلة القادمة، وقبل كتابة اتفاق رسمي لكي يقوم الطرفان بالتوقيع عليه، يتأكد الوسيط أن مجالات الاتفاق محددة وواقعية، وتلبي بعض مصالح الطرفين. ومع ذلك، من المهم أن تتذكر أن معظم الاتفاقات المستدامة ستتطلب تنازلاً من جميع الأطراف.

"سنقوم في هذه المرحلة بكتابة جميع البنود التي اتفقتما عليها وستقوم بالتوقيع عليها إذا أردتما ذلك".

## مراجع تم الاستعانة بها في إعداد الدليل

### أولاً: المقالات والدراسات

- أحمد علي كنعان، دور المناهج التربوية في تعزيز السلام، في المؤتمر الدولي "السلام في الإسلام"، دمشق، 1 و 2 يونيو 2009 .
- أحمد كمال أبو المجد، الإرشاد الاجتماعي بدول الخليج العربية، بحث في المنطلقات والمجالات، المكتب التنفيذي لمجلس وزراء العمل والشؤون الاجتماعية بدول مجلس التعاون، المنامة. 1990

### ثانياً: الأدلة التدريبية

- دليل أساليب الاتصال الجماهيري - مركز التميز للمنظمات غير الحكومية. 2003
- دليل مهارات الاتصال - مركز التميز للمنظمات غير الحكومية. 2004
- مريم سليمان، دليل حقوق الإنسان وقيم التسامح، مركز المحروسة للتنمية الاقتصادية والاجتماعية 2011.
- مريم سليمان وأسماء الصباح، الديمقراطية والنوع الاجتماعي، مركز موارد التنمية، القاهرة، 2007
- هاني إبراهيم، مهارات التدريب في مجال الانتقال الديمقراطي، دليل مرجعي للنشطاء العاملين بمجال التدريب - مركز موارد التنمية - القاهرة 2012
- برنامج الحكم الجيد و المشاركة المدنية والتحالف العالمي لمشاركة المواطنين ( CIVICUS ) ( 2009 برنامج تدريبي حول الحكم بالمشاركة، مصر :هيئة كير الدولية .
- دليل مجموعة أدوات بناء السلام للمعلمين .
- المعجم الوسيط ٢٠٠٤ .
- دليل مهارات القيادة وبناء السلام

### ثالثاً: القرارات الدولية

- الجمعية العامة للأمم المتحدة، إعلان وبرنامج عمل بشأن ثقافة السام، قراران اتخذتهما الجمعية العامة في الدورة الثالثة والخمسين، أكتوبر. 1999
- الجمعية العامة للأمم المتحدة، قرار بشأن العقد الدولي لثقافة السام واللاعنف من أجل أطفال العالم ( 2010 - 2001 ) ، الدورة الثالثة والخمسين ( 25 / 53 ) . 1998

### مواقع إلكترونية

- 1- [www.dawaseredu.gov.sa](http://www.dawaseredu.gov.sa)
- 2- [www.al-hdhd.net](http://www.al-hdhd.net)
- 3- [www.komoedu.jeeran.com](http://www.komoedu.jeeran.com)
- 4- [www.uop.edu.jo](http://www.uop.edu.jo)
- 5- [www.moeforum.net](http://www.moeforum.net)
- 6- [www.fao.org](http://www.fao.org)

# إنتاج منظمة الشباب للتنمية والديمقراطية

في إطار مشروع تطوير أدوات وهياكل بناء السلام والتماسك الاجتماعي

2020

## فريق المشروع :-

- بشير علي التيمي . . . . . مدير المشروع
- هشام علي المدوفي . . . . . مساعد مدير المشروع
- بدرية علوي علي . . . . . محاسب المشروع
- مها الشرجبي . . . . . المسؤول الاعلامي

## الإشراف العام :-

أ /نيمان عبدالله سيف الحكمي . . . . . رئيس منظمة الشباب

حقوق الطبع محفوظة لدى  
منظمة الشباب للتنمية والديمقراطية

2020