

تحليل الصراع والليات بناء السلام
Conflicts Analysis and
Mechanisms of building peace

□ التعريف: هي المناقشة الاستراتيجية التي تعمل على إيجاد حل مقبول من كلا الطرفين، كما ويحاول كلا الطرفين في التفاوض لإقناع الآخر لتقبل وجهة نظرهم.

تختلف المفاوضات بين الأطراف الداخلية والأطراف الخارجية اي اساسية وثنوية

❖ ماذا نعني بالأطراف الداخلية والخارجية؟

- ❖ الأطراف الداخلية هم الأشخاص الذين تربطنا بهم علاقة أو هوية أو ثقافة أو أي صلة أخرى في نطاق محدد وهؤلاء بالعادة هم الشخصا المطلعين على مواطن الامور
- ❖ الأطراف الخارجية هم الأشخاص الغرباء الذين لا تربطنا بهم علاقة أو هوية أو ثقافة أو أي صلة أخرى في نطاق محدد

مفردات التفاوض

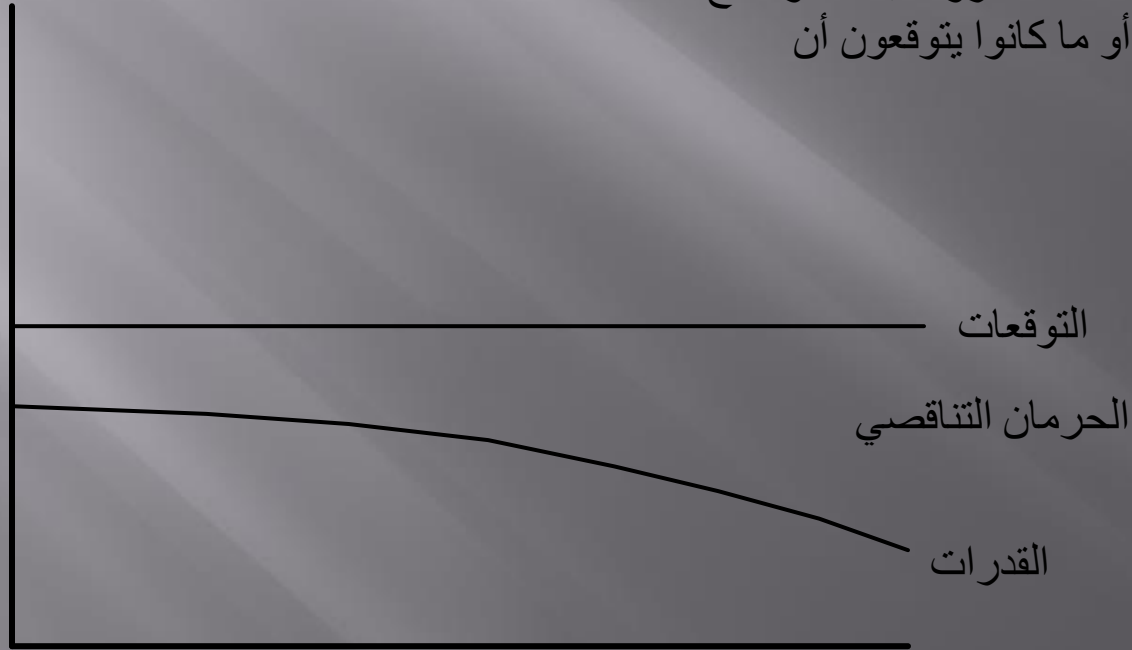
- ❖ لعبة المحصلة الصفرية (zero-sum game): حالة يساوي فيها ربح الطرف الأول خسارة الطرف الثاني
- ❖ نقطة الهدف: ما يتطلع له احد الأطراف
- ❖ نقطة المقاومة : النقطة التي يصلها احد الأطراف فيرفض التنحي او القبول
- ❖ نطاق المساومة أو القبول: الاختلاف بين نقاط المقاومة
- ❖ نطاق المساومة السلبي: اذا يرفض طرف ما يقدمه الطرف الآخر
- ❖ المأزق: توقف مؤقت أو دائم لعملية المفاوضة

امور يجب فهمها لإجراء التخطيط للتفاوض

١. ما نوع المشاكل في هذا التفاوض؟
٢. هل لتلك المشاكل ارتباطات ببعضها البعض؟
٣. ما هي مصالحها في هذا التفاوض؟
٤. ما هي حدودها في هذا التفاوض؟
٥. ما هي اهدافها و عروضها في هذا التفاوض؟
٦. من هم الأشخاص الداعمون لي و ماذا يريدونني ان أفعل؟
٧. من هم الأشخاص المفاوضون من الطرف الآخر وماذا يريدون؟
٨. ما هي استراتيجيتي الكاملة؟
٩. كيف اود ان اقدم قضيتي محل التفاوض؟
١٠. ما نوع البرتوكولات المطلوبة من هذا التفاوض؟

الحرمان التناقصي ← انهيار المفاوضات

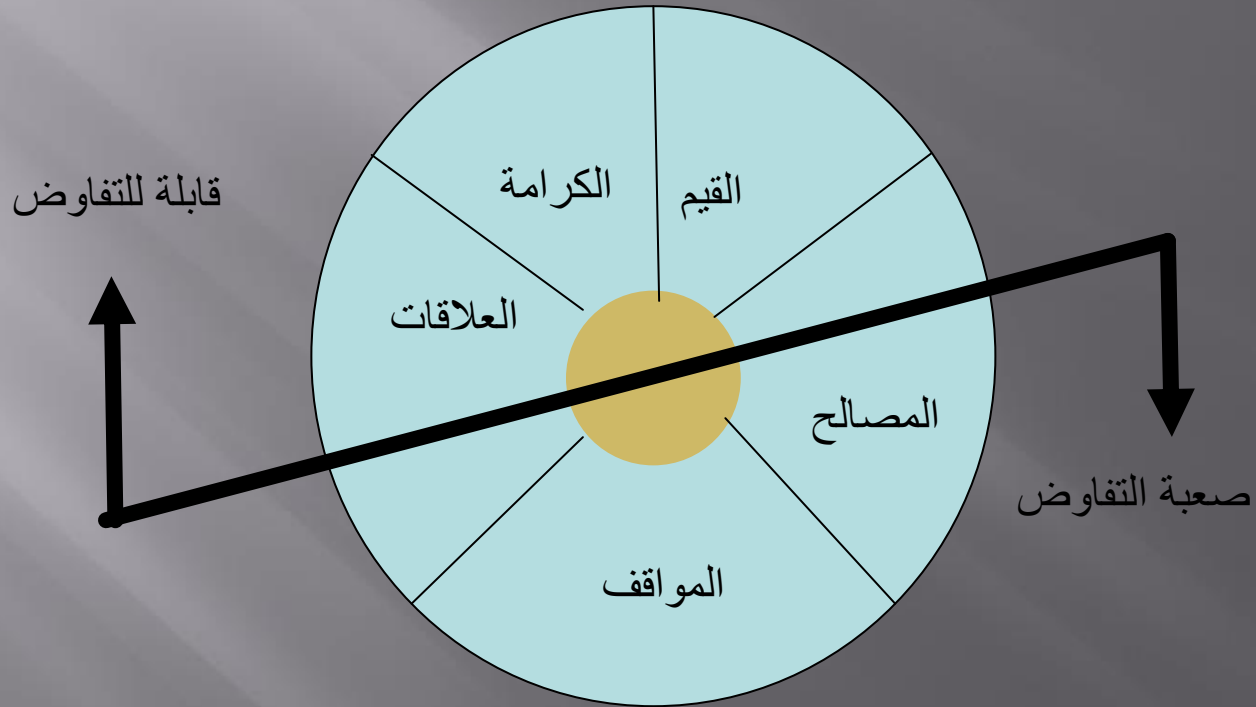
. تراجع نسبة القدرات فيما تبقى نسبة التوقعات مستقرة. يظهر غضب الاطراف المتنازعة تحت هذه الظروف بشكل واضح إزاء خسارتهم لما كان بحوزتهم أو ما كانوا يتوقعون أن يحصلوا عليه.



المسار التفاوضي

Source: Gurr, 1970

عجلة التفاوض



ادوار الطرف الثالث

وفقا لجون ليديراك فإن الطرف الثالث يلعب أدوارا كثيرة من اجل بناء السلام، من ضمنها ما يلي:

❖ الميسر

❖ الوسيط

الميسر: هو الذي يقوم بعملية البحث عن النقاط المشتركة في قضية التفاوض ويجعلها منطلقاً للدخول في موضوع الحوار، لما يحدثه ذلك من تضيق لفجوة الخلاف بينهما وتقريب وجهات النظر.

facilitator can make convergence of views about common points of negotiation case and making easy way to enter in the topic of dialogue.

❖ الوساطة: هي عملية يساعد من خلالها الطرف الثالث الغير متحيز في البحث

عن حل لصراع ما متوافق عليه من كل الأطراف بحيث تحدث هذه العملية بشكل طوعي و خصوصي

التيسير "التسهيل"

FACILITATION

يساهم الميسر في: contribution of facilitator:

❖ بناء الثقة building of trust

❖ التوجيه guidance

❖ التناغم reconciliation

❖ بُعد النظر future vision

❖ الشعور بالتقدم progress feeling

و يشارك الميسر في: رصانة مهمة السلام والعملية التفاوضية participate
in task of peace and operation of negotiation

FACILITATOR يجب ان يتجنب الميسر MUST AVOID THESE THINGS

- ❖ التحدث كثيرا talking a lot
- ❖ الرد على كل تعليق respond on any comment
- ❖ ملئ الصمت full of silent
- ❖ السماح لشخص ما بالسيطرة على المحادثة make somebody to control on conversation
- ❖ الإشارة الى التدخل وعدم وضع شخص ما تحت الضوء notify to speak and putting any person under waiting
- ❖ تعليم المجموعة teaching of parties
- ❖ تولي مسؤولية تكوين الديناميكية التفاوضية الإنتاجية لاطراف النزاع responsibility to make of dynamism dialogue

BASIC SKILLS الاساسية OF FACILITATION

preparing of subjects related to تحضير المواد المتعلقة بالاجتماع ✓

meeting

التفكير بكيفية تنفيذ الاجتماع من حيث طريقة الاسئلة الحوارية المفتوحة ونهاياتها ✓

thinking of how to deal in meeting و سبل تحفيز الحوار المشترك

in terms of opening and ending questions

you have to have امتلاك استراتيجية للتعامل مع العواطف الجياشة ✓

strategy to deal with passionate emotions

have strategy to امتلاك استراتيجية للتعامل مع انبثاق توترات محتملة ✓

deal with possible tensions

أسس يجب على الميسر إتباعها لنجاح عملية التفاوض المنظم FACILITATOR SHOULD HAVE BASICS TO MAKE THE OPERATION OF NEGOTIATING SUCCEED

١. فصل الأشخاص عن المشكلة: **separate parties from the problem**
يجب أن يرى أطراف النزاع بعضهم على أنهم جنباً إلى جنب ويهاجمون المشكلة وليس عدوا بعضهم البعض.

٢. إيجاد احتمالات بدائل: **find alternatives** حلول واختبارات مختلفة قبل محاولة الوصول إلى اتفاق.

٣. دعم نفسك بالبيانات: **collect information** فالمعلومات الكافية تعطيك آفاق ومساحات تفاوضية تضمن الحصول على أكبر فائدة ومصالحة لتحقيق السلام.

٤. أعط توجيهاتك: **give instructions** بعد ان تأخذ المقترحات من أطراف النزاع وأبدأ عملية تحديد خطة العمل لتحقيق السلام والمصالحة وتابع تنفيذها اولاً بأول

□ وفقا لكريس ميتشل، يلعب الطرف الثالث أو الوسيط أدوارا مختلفة وتحمل كل من تلك الأدوار خصائص وفعاليات مختلفة، منها ما يلي:

- ❖ **المستكشف:** يقوم المستكشف بنقل الرسائل بين الأطراف و يطمئنهم بتوفر المجال للتفاوض ويذكر لهم مجالات التوافق المشتركة
- ❖ **الداعي:** هو الذي يبدأ عملية التصالح بتشجيعه للأطراف على المشاركة و بعمله على إزالة أي عقبات تقف في وجه نشاطات بناء السلام
- ❖ **المحلل:** يقوم بتحليل مجالات الصراع الاقتصادية والاجتماعية والسياسية من أجل المساعدة في فهم النزاع وتحديد أسبابه ومسارات العمل الممكن اتخاذها من أجل حله
- ❖ **المصمم:** يساعد الأطراف المعنية والمتدخلين في تصميم وصنع العملية التي ستتناول بشكل مناسب وفعال حل قضايا الصراع من أجل بناء السلام
- ❖ **المحاور:** يعمل بمثابة الموصّل بين الأطراف المعنية بالعملية وكذلك الأطراف الخارجية كوسائل الاعلام العامة والمجتمع الدولي
- ❖ **الفاصل:** هو الشخص الذي يبحث عن طرق ليفصل الأطراف الخارجية التي أصبحت مشاركة بالنزاع ويسعى إلى إشراك الأطراف الخارجية الأخرى التي يمكن أن تلعب أدوارا أقل انحيازية في تأييد العملية أو تشجيع جميع الأطراف على المشاركة

خصائص أدوار الوسيط (تكملة)

- ❖ **المدرّب:** يقوي الأطراف المعنية عن طريق تزويدهم بالمهارات المطلوبة من أجل التفاوض والتعبير عن المصالح وتحليل السيناريوهات والقيام بعملية البحث في جوانب الصراع
- ❖ **ذا الرؤيا:** يساعد الأطراف المعنية في التفكير بالنزاع وإيجاد الحلول الممكنة بطرق جديدة وباستخدام عمليات إبداعية لخلق الخيارات أو بربط معطيات جديدة ذات صلة للنزاع
- ❖ **المقيم:** يساعد الأطراف على تقييم الحلول الممكنة وتأثيرها على حل النزاع
- ❖ **الضامن:** يضمن عدم تحمّل الأطراف لتكاليف غير مقبولة سواء من خلال المشاركة في العملية أو بحالة انهيار العملية بحد ذاتها

استخدام الوسيط للقوة

- ❖ لا تتسبب بالأذى لأي احد
- ❖ استخدم قوتك من أجل جلب الناس الى الطاولة للعمل على حل المشكلة
- ❖ استخدم قوتك لمساعدة وحث الأشخاص على المشاركة الكاملة في صنع القرارات المتعلقة بهم (تقرير المصير/ حرية الإرادة)
- ❖ استخدم قوتك لمساعدة الأشخاص للتعبير عن انفسهم و التواصل بشكل أفضل
- ❖ ادرك ان الأشخاص العدوانيين (عادة الأطراف المهمشة في الصراع) هم يحاولون في أغلب الأحيان المشاركة وإيصال صوتهم ووجهة نظرهم
- ❖ استخدم قوتك لاحترام وتقدير كل الأطراف من اجل تمثيل نموذج بناء وقدوة حسنة بتجنب السلوك السلبي في التعامل مع الصراعات الناتجة من العلاقات الاجتماعية

صفات الوسيط

- ❖ المرونة
- ❖ الكفاءة الثقافية
- ❖ روح الدعابة
- ❖ القدرة على فهم
- ❖ أطر تحليل
- ❖ الصراع
- ❖ الحساسية
- ❖ الثقة
- ❖ التفكير المنطقي
- ❖ الحدس و البديهية
- ❖ صبر
- ❖ رعاية

ألوان القبعات الستة هي أنماط وطرق
التفكير التي نستعملها في حياتنا اليومية
لذا يجب إختيار لون القبعة بعناية في كل
موقف نعيشه



قبعات التفكير الست **six hats of thinking** هي من أهم أساليب وطرق
تنمية الإبداع في تحسين التفكير الإبداعي وتساعد قبعات التفكير الست على منح
عملية التفكير قدرها من الوقت والجهد وترتكز العملية الإبداعية على أمر هام جداً
وهو نمط التفكير عند الإنسان وأسلوب تعامله العقلي والفكري مع مجريات
الأحداث المختلفة.

They are the most important methods and ways to
improve your thinking about any situation you got



تفكير القبعة البيضاء THINKING OF WHITE محايد HAT (NEUTRAL)

الخصائص **characteristics** | محايد و موضوعي ومحقق ويستخدم الحقائق المفحوصة والمدققة ويعتبر الحقائق الغير المدققة مجرد معتقدات وآراء وليست بحقائق.

* اذكر درجة احتمالية "الحقيقة": دائما ام إلى حد كبير ام في بعض الأحيان أم أحيانا أم أبدا

التأثير | يدير اتجاه المناقشة؛ ينشئ قاعدة معلومات مشتركة ومدققة

الأسئلة التي تطرحها القبعة البيضاء | ما هي المعلومات الموجودة؟

ما هي المعلومات التي نحتاجها؟

ما هي المعلومات الغير موجودة؟

ما هي الأسئلة التي يجب ان نطرحها؟

كيف يمكننا الحصول على المعلومات التي نحتاجها؟

شكرا لأصغائكم

thank you for

listening