



UNITED STATES
INSTITUTE OF PEACE
GLOBAL PEACEBUILDING CENTER



مجموعة أدوات بناء السلام للمعلمين

إصدار المدارس الثانوية

مجموعة أدوات بناء السلام للمعلمين

مجموعة أدوات بناء السلام للمعلمين

دروس المدارس الثانوية

تحرير أليسون ميلوفسكي

بالتعاون مع

كريستينا بيردان

سارة بيفر

دانييل غولديبرغ

نورا غوردون

إيلانا لانكستر

أدريانا مورفي

تيريز تريبيلكوك



مطبعة معهد السلام الأميركي
واشنطن العاصمة

ISBN (Arabic HS edition): 978-1-60127-149-5

ردمك (إصدار المدارس الثانوية باللغة العربية): ٩٧٨-١-٦٠١ ٢٧-١ ٤٩-٥ © ٢٠١١ تعود حقوق الطبع والتأليف لمعهد السلام الأميركي. جميع الحقوق محفوظة.

تعبير الآراء الواردة في هذا الكتاب عن وجهة نظر المؤلفين فقط. ولا تعبر بالضرورة عن وجهة نظر معهد السلام الأميركي.

معهد السلام الأميركي
2301 Constitution Avenue NW
Washington, DC 20037
www.usip.org

نشر لأول مرة باللغة الإنجليزية في عام ٢٠١١ © ٢٠١١ تعود حقوق الطبع والتأليف لمعهد السلام الأميركي. جميع الحقوق محفوظة.
تم طبع إصدار اللغة الإنجليزية في الولايات المتحدة الأميركية.
ترجم إلى اللغة العربية في عام ٢٠١٢

First published in English in 2011

© 2011 by the Endowment of the United States Institute of Peace. All rights reserved.
Printed in the United States of America

The views expressed in this book are those of the authors alone. They do not necessarily reflect views of the United States Institute of Peace.

UNITED STATES INSTITUTE OF PEACE
2301 Constitution Avenue NW
Washington, DC 20037
www.usip.org

Library of Congress Cataloging-in-Publication Data

Peacebuilding toolkit for educators: high school lessons / Alison Milofsky, editor;
with contributions by Kristina Berdan . . . [et al.].

p. cm.

ISBN 978-1-60127-106-8 (alk. paper)

1. Peace-building—Study and teaching (Secondary) 2. Conflict management—
Study and teaching (Secondary) 3. Peace-building—Study and teaching (Secondary)—
Activity programs. 4. Conflict management—Study and teaching (Secondary)—
Activity programs. I. Milofsky, Alison. II. Berdan, Kristina.

JZ5534.P435 2011

303.6'60712—dc23

2011029996

مجموعة أدوات بناء السلام للمعلمين

٧	مقدمة
٧	حول مجموعة أدوات بناء السلام للمعلمين
٧	إلى المعلم: رسالة ترحيب
٨	المبادئ المنظمة: ما هي الافتراضات التي تم بناء مجموعة الأدوات عليها؟
٨	الجمهور: من هو الجمهور الذي تستهدفه مجموعة الأدوات؟
٨	استخدام مجموعة الأدوات: ما الذي تحتاج أن تعرفه قبل البدء؟
٩	المعايير: كيف تتوافق الدروس مع المعايير؟
١٠	التقييم: كيف تقوم بتقييم الدروس التي تتناول بناء السلام والنزاع؟
١٠	المبادئ التوجيهية لتدريس بناء السلام العالمي
١٠	لماذا يتم تدريس بناء السلام العالمي؟
١٠	الاعتبارات الخاصة بتدريس بناء السلام العالمي
١٢	نبذة عن معهد السلام الأميركي
١٢	أنشطة المعهد
١٣	حول مركز بناء السلام العالمي التابع لمعهد السلام الأميركي
١٥	القسم ١: النزاع طبيعة متأصلة في الإنسان
١٧	الدرس ١-١: تعريف النزاع
٢٧	الدرس ٢-١: وجهات نظر حول السلام
٣٣	القسم ٢: إمكانية منع النزاع العنيف
٣٥	الدرس ١-٢: المحافظة على علاقات ثقة
٣٩	الدرس ٢-٢: تحديد النزاعات
٤٥	الدرس ٣-٢: تحديد عناصر النزاع
٤٩	الدرس ٤-٢: تحديد أسلوب النزاع الخاص بك
٥٧	الدرس ٥-٢: التواصل غير الشفهي
٦٥	الدرس ٦-٢: الإصغاء الفعال
٧١	الدرس ٧-٢: عملية التفاوض
٧٩	الدرس ٨-٢: لعب الأدوار في التفاوض
٨٥	الدرس ٩-٢: الوساطة في النزاع
٩٥	الدرس ١٠-٢: تمرين الوساطة المتقدم

١٠٥	القسم ٣: هناك العديد من الطرق لتصبح صانع سلام
١٠٧	الدرس ٣-١: ما الذي يستلزمه الأمر لتصبح صانع سلام؟
١١٥	الدرس ٣-٢: المنظمات التي تعمل من أجل السلام
١١٩	الدرس ٣-٣: كيف تصبح صانع سلام
	الملحق
١٢٩	نموذج التعليقات
١٣١	حول المساهمين



مقدمة

حول مجموعة أدوات بناء السلام للمعلمين

إلى المعلم: رسالة ترحيب

معهد السلام الأميركي (USIP) هو مؤسسة مستقلة غير حزبية أسسها الكونغرس لزيادة قدرة الدولة على إدارة النزاعات الدولية دون اللجوء إلى العنف، ونقوم بذلك، جزئيًا، من خلال تزويد الآخرين بالمعرفة، والمهارات، والموارد للمشاركة بفعالية في إدارة النزاعات. ويعد تثقيف الجمهور، وخاصة الشباب منه، حول التحديات القائمة وأهمية بناء السلام جزءًا من مهمتنا الأساسية.

تم تصميم مجموعة أدوات بناء السلام للمعلمين لدعم عمل المعلمين كصانين للسلام. ونحن نؤمن أن لدى الشباب قدرات هائلة، كأفراد وكمجتمع، للتعرف على إدارة النزاعات الدولية والمساهمة فيها. وأن بإمكان المعلمين توجيه طاقة الطلبة وحماسهم بأساليب إيجابية. كما نأمل في تزويدك بالإرشادات والمواد الخاصة بالطبيعة المعقدة لبناء السلام. وقد قمنا بإنشاء مجموعة الأدوات وخصصنا قسمًا بالموقع الإلكتروني الخاص بمركز بناء السلام العالمي لتوفير المواد والدروس لطلبة المدارس الإعدادية والثانوية، والتدريبات التفاعلية، ومنتدى حوارى حيث يمكنك الحصول على معلومات عن الأسئلة المختلفة التي تُطرح في فصلك الدراسي.

تدور مجموعة الأدوات حول بناء السلام لأننا نعلم أهمية تطوير بناء السلام، وتعزيزه، ودعمه. ونهدف إلى المساعدة على تنمية الشباب كصانين للسلام وإبراز النماذج الإيجابية لإدارة النزاعات التي لا تلجأ إلى العنف.

لا يكمن الغرض من هذه المجموعة في فرض طريقة تفكير على الطلبة، بل تشجيعهم على التفكير النقدي في العالم من حولهم ومكانتهم فيه. ونؤمن بأن المهارات المقدمة في هذه المجموعة قابلة للتطبيق على مستويات متعددة، فإن الأدوات التي يستخدمها الوسطاء من الطلبة في برامج حل النزاعات في المدارس الإعدادية والثانوية تتشابه بشكل كبير مع بعض الأدوات المستخدمة من قبل الدبلوماسيين ورؤساء الدول في مفاوضات السلام الدولية. وفيما غالبًا ما تكون النزاعات الدولية أكثر تعقيدًا، فإن المهارات الأساسية، التي تتمثل في الاستماع الإيجابي، وبناء للعلاقات، والعمل بشكل متضام للوصول إلى حلول مقبولة بشكل متبادل بين الأطراف، يمكن تطبيقها على جميع المستويات.

برجاء الأخذ في الاعتبار تزويدنا بتعليقاتك عبر الاستبيان الموجود بنهاية مجموعة الأدوات. أو عبر الإنترنت، بينما تستكشف هذه المجموعة وتقوم بإجراء التجارب من خلال الدروس التي تُدرس في فصلك الدراسي. ونستمر كمجتمع معلمين، في تطوير دروسنا وإضفاء التحسينات عليها بناءً على خبرتك العملية في الفصل الدراسي.

المبادئ المنظمة: ما هي الافتراضات التي تم بناء مجموعة الأدوات عليها؟

تدور مجموعة الأدوات الحالية حول بعض الأفكار الأساسية في مجال إدارة النزاعات الدولية.

١. النزاع طبيعة متأصلة في الإنسان

يعد النزاع شيئاً طبيعياً، وبالتالي لا يمكن القضاء عليه في المجتمع. كما أنه جزء طبيعي من الحياة اليومية وجزء من العيش في ظل ديمقراطية تتسم بالتعددية والازدهار، وما يجعل المجتمع الديمقراطي ناجحاً، هو قدرته على التعامل مع النزاع، والسماح بالخلافات بين الأشخاص وأرائهم المتعارضة وإدارة هذه الخلافات.

٢. يمكن منع النزاع العنيف.

يصبح النزاع مشكلة عندما يتصاعد إلى مرحلة العنف، ولكن يمكن منع النزاعات العنيفة. يمكننا تعليم طلبتنا التمسك بأرائهم مع احترام الآخرين والانفتاح على أفكارهم؛ والاستماع بحرص واهتمام؛ والتصرف بمسؤولية عند مواجهة النزاعات. لا تحتاج النزاعات إلى تخطي الخط الأحمر إلى العنف، ويكون السلام ممكناً عندما يستخدم أطراف النزاع أدوات بناء السلام لإدارة خلافاتهم، سواء كان النزاع على المستوى الشخصي أو الدولي.

٣. هناك طرق كثيرة لكي تصبح واحداً من صناع السلام.

يعتمد بناء السلام على المعرفة، والمهارات، والتوجهات التي يمكن اكتسابها وبذلك يمكن لكل شخص أن يصبح واحداً من صناع السلام. ولكنه اختيار واعٍ يتضمن اتخاذ القرارات والإجراءات التي تتطلب جهداً.

الجمهور: من هو الجمهور الذي تستهدفه مجموعة الأدوات؟

صُممت مجموعة الأدوات لجمهور عام من الطلبة في الصفوف الدراسية من التاسع حتى الثاني عشر (الأعمار ١٤-١٨). ويمكن تعديل المحتوى للطلبة الأكبر سناً. كما يمكن تعديل بعض المحتوى للطلبة الأصغر سناً. ويعتبر طلبة المدارس الثانوية في مرحلة مثالية للحدوث عن السلام والنزاع، ولرؤية العالم كنظام متطور للعلاقات، ولإعداد أنفسهم لإحداث تأثير إيجابي من خلال اختياراتهم وأعمالهم اليومية والمستقبلية. وتم تطوير الدروس وتزويدها بمزيد من التفاصيل لتصبح مفيدة للمعلمين الحديثي العهد بالطرق المستخدمة التي تعمل على إشراك الطلبة في التعلم التجريبي والتفكير النقدي.

استخدام مجموعة الأدوات: ما الذي تحتاج أن تعرفه قبل البدء؟

نظرة عامة على الدروس

تتضمن مجموعة الأدوات دروساً تفاعلية تشجع الطلبة على العمل بتعاون لإدراك المفاهيم وحل المشكلات، وتم تصميم الدروس لتكون مفصلة بشكل كافي لمعلم جديد أو معلم ليس على دراية بالأساليب التفاعلية أو التجريبية لكي يستوعبها ويستخدمها لتحقيق الغرض المرجو منها.

يتضمن كل درس في مجموعة الأدوات المكونات التالية:

عرض الأسباب: ما أسباب استخدام هذا الدرس؟ تحدد هذه العبارة الغرض من الدرس وأهمية الموضوعات التي تمت مناقشتها.

الأهداف: ما الذي يهدف هذا الدرس إلى تحقيقه؟ تناول الأهداف المنتجة المتوقعة من الدرس.

المعايير: كيف يتوافق الدرس مع المعايير؟ تقدم المعايير موضوعات من المجلس القومي للدراسات الاجتماعية تم تحديدها كمفاهيم أساسية في تدريس الدراسات الاجتماعية.

المواد: ما الذي احتاج إليه لاستخدام هذا الدرس؟ يوضح هذا المجال المنشآت والموارد الإضافية التي سيحتاج المعلمون إلى جمعها. بالإضافة إلى أي تحضير مسبق للدرس قد يكون مطلوبًا (على سبيل المثال، تقسيم النشرة إلى قطع).

الوقت: كم من الوقت سيستغرق الدرس؟ تقدم الدروس مقدارًا إجماليًا من الوقت لإكمال جميع محتويات الدرس. وهي لا تستند على فترة محددة للفصل حيث أن فترات الحصص الدراسية في المدارس الثانوية تتفاوت كثيرًا في الطول. فقد تم تخصيص الأوقات لمحتويات الدرس الأساسية باستثناء الأنشطة الإضافية.

الإجراءات: كيف أطبق الدرس عملياً؟ تتضمن الإجراءات عملية إكمال الدروس خطوة بخطوة. وفي دروس معينة، قد تظهر خطة بديلة تتبع نهجًا مختلفًا في إكمال العملية. ويوجد في الشريط الجانبي من كل درس الاعتبارات أو الأفكار/المفاهيم التي يجب تناولها أو إبرازها.

التقييم: كيف يمكنني تقييم تعلم الطالب بشكل غير رسمي؟ يتم تضمين الأفكار لإجراء التقييم، لكنها تكون أفكارًا ذاتية ويجب أن تعكس متطلبات المعلمين (انظر ص ١٠ لمعرفة المزيد حول تناول التقييم في مجموعة الأدوات).

الأنشطة الإضافية: ما الطرق الأخرى التي يمكنني من خلالها إشراك الطلبة في هذا الموضوع؟ يتضمن كل درس نشاطًا أو أكثر من الأنشطة الإضافية التي تتيح الفرصة لاستكشاف موضوع الدرس بشكل أوضح.

المعايير: كيف تتوافق الدروس مع المعايير؟

يتم استخدام المعايير لضمان وجود مستوى من الاتساق بين مفاهيم التعلم في الفصول الدراسية التي تتناول نفس الموضوع في أنحاء الولايات المتحدة. بينما تبدو المعايير تقييدية، تتسم المعايير الموضحة من قبل المجلس القومي للدراسات الاجتماعية (NCSS) بالمرونة اللازمة التي تسمح للمعلمين والمدارس المجال للابتكار في طريقة تدريس المحتوى.

تتوافق الدروس الموجودة في مجموعة الأدوات مع عشر أفكار موضحة من قبل المجلس القومي للدراسات الاجتماعية:

١. الثقافة
٢. الوقت، والاستمرارية، والتغيير
٣. الأشخاص، والأماكن، والبيئات
٤. تنمية الفرد والهوية
٥. الأفراد، والمجموعات، والمؤسسات
٦. القوة، والسلطة، والحكم
٧. الإنتاج، والتوزيع، والاستهلاك
٨. العلوم، والتكنولوجيا، والمجتمع
٩. الروابط العالمية
١٠. المبادئ والممارسات المدنية

تنطبق المعايير على التعليم في الولايات المتحدة على وجه الخصوص، ولكن يمكن تطبيق المعايير المذكورة أعلاه على محتوى التعليم الدولي. لمزيد من التفاصيل حول كل معيار، قم بزيارة الموقع الإلكتروني: <http://www.socialstudies.org/standards/strands>.

التقييم: كيف تقوم بتقييم الدروس التي تناول بناء السلام والنزاع؟

لا تسمح الدروس الموجودة في هذا الدليل بتطبيق النماذج التقليدية من التقييمات القائمة على الاختبارات. فمن الصعب تقييم المحادثات التي تعكس أسلوب التفكير الشخصي وتساعد على فهم وجهات النظر المتعددة باستخدام المقاييس الكمية. وعادة ما يأخذ التقييم طابعاً أكثر ذاتية، على سبيل المثال، من خلال ملاحظة المعلم لمشاركة الطالب في الأنشطة، والمجموعات الصغيرة، ومناقشات الفصل بأكمله، بالإضافة إلى النمو الفردي. يقدم كل درس مجموعة من الأفكار للتقييم، ولكن يقع قرار أفضل الطرق لتقييم ما تعلمه الطلبة إلى المعلم الفردي. ستجد، في قسم الملاحق، نموذجاً لقسم المشاركة قد يساعدك في تقييم مستوى مشاركة الطلبة.

المبادئ التوجيهية لتدريس بناء السلام العالمي

لماذا يتم تدريس بناء السلام العالمي؟

يدور تدريس بناء السلام العالمي حول تعليم وإشراك المواطنين العالميين الذين يدركون الترابط بين حياتهم وحياة الناس في جميع أنحاء العالم، والذين يلتزمون بإدارة النزاعات على جميع المستويات. ومن خلال تدريس بناء السلام العالمي، يمكننا إعلام طلبتنا بالخطط الفعالة لممارسة المشاركة المدنية، تزويدهم بالمهارات، والتوعية بأنه لهم آرائهم وأن رأياً واحداً قد يحدث اختلافاً في العالم.

الاعتبارات الخاصة بتدريس بناء السلام العالمي.

بينما لا يوجد طريقة محددة لتدريس بناء السلام، هناك بعض الأشياء التي يجب أخذها في الاعتبار عند دمج مثل هذه الموضوعات المعقدة في منهجك الدراسي. سيتم التعرف على العديد من هذه الاعتبارات كممارسات جيدة في التعليم، ولكنها تحمل تأكيدات في سياق إدارة النزاعات.

الربط بين المحلية والعالمية. الربط بحياة الطلبة.

يعد تدريس أي مسألة دولية أمراً صعباً حيث قد تبدو بعيدة كل البعد عن الطلبة، فقد يفكرون، "ما علاقتي بهذه المسألة الدولية؟" أو "لماذا أهتم بها؟" ربط المسائل الدولية بحياة الطلبة الشخصية، والواقع الحالي الذي يعيشونه، يمكننا الكشف عن الارتباط بين ما يحدث محلياً وما يحدث عالمياً. عندما نبني جسور التواصل والروابط لطلبتنا، تصبح للمسائل الدولية أهمية جديدة وصدى أكبر.

تأكيد وجهات النظر المتعددة

تسمح لنا الحوارات التي تدور حول موضوعات مختلفة بتجربة وتعلم وجهات نظر مختلفة. وبالتالي، يكون من المهم لطلبتنا تنمية القدرة على الإصغاء إلى الآخرين والاستماع بالفعل إلى ما يقولونه.

ومن الوارد حدوث اختلاف أثناء الحوار، إلا أن هذا الاختلاف يمنح الطلبة فرصة لتوضيح وجهات نظرهم الشخصية والأخذ في الاعتبار أن وجهات نظر الآخرين قد تثري الآراء. فالاختلاف شيء

طبيعي ويجب اعتباره جزءًا إيجابيًا من الحوار. وعادة ما يدور تعلم كيفية إدارة النزاعات حول التعامل بفعالية مع الاختلاف قبل أن يتصاعد إلى عنف.

تدريس مهارات الحوار.

المناظرة عبارة عن تدريب تعليمي يدور في الفصل الدراسي عند مناقشة الموضوعات المعقدة. ومع ذلك، قد تساهم عملية الحوار بشكل كبير في تغيير مناخ الفصل الدراسي. فتقوم بتشجيع العقول المستنيرة وتنمية مهارات الاستماع النشط. وعلى عكس المناظرة التي تنتهي بفوز أحد الأطراف وتتضمن عملية الاستماع إلى الثغرات الموجودة في حجج المعارض، فإن الحوار لا يفترض وجود رابح أو خاسر. ويهدف الاستماع في عملية الحوار إلى تعزيز إدراك الشخص لأحد الموضوعات.

تشجيع التفكير النقدي.

يجب أن نسعى لكي نضمن حصول جميع الطلبة على تعليم دقيق. وشخصي. وملائم. ويتسم بالمشاركة من الناحية الأكاديمية. إن التفكير النقدي هو مجرد واحدة من المهارات التي تسمح للطلبة بـ:

- ◆ استخدام الاستنتاج الاستقرائي والاستنباطي في المواقف المختلفة؛
- ◆ تحليل طريقة تفاعل أجزاء الكل للحصول على النتائج الإجمالية؛
- ◆ تحليل وتقييم الأدلة، والحجج، والادعاءات، والمعتقدات بشكل فعال؛
- ◆ تحليل وتقييم وجهات النظر البديلة؛
- ◆ الجمع بين المعلومات والحجج وإقامة الروابط بينها؛
- ◆ تفسير المعلومات والوصول إلى النتائج القائمة على أفضل المعلومات؛ و
- ◆ النظر إلى تجارب وعمليات التعلم بشكل نقدي.

يحتاج عالمنا المتغير اليوم إلى المفكرين النقديين. ويجب إتاحة العديد من الفرص للطلبة ليتمكنوا من المشاركة في الدروس فعليًا. وحل المشكلات. والتفاعل مع أقرانهم.

مشاركة الطلبة في الدروس التفاعلية باستخدام إبداع.

تركز الأساليب المستخدمة في تدريس إدارة النزاعات الدولية على التفاعل بين المتعلمين. وبالتالي، تستخدم الدروس الموجودة في مجموعة الأدوات الحالية مجموعة من الأساليب التي تتضمن لعب الأدوار. وعمل المجموعة الصغيرة، والأنشطة التجريبية، ومناقشات المجموعات الكبيرة. تهدف هذه المجموعة إلى تنويع الإرشادات لتلبية عدد كبير من احتياجات الطلبة، ولكن مع الحفاظ أيضًا على تركيز الطلبة ومشاركتهم. ونسعى باستخدام الخطط التفاعلية إلى الانتقال من الشيء النظري إلى العملي بتشجيع الطلبة على اتخاذ القرارات حول كيفية التصرف عند الوقوع في نزاع، وما يمكن عمله لمواجهة النزاعات الدولية.

التركيز على الأفراد. ترجمة الإحصائيات إلى أشخاص

يمكن أن تكون الإحصائيات فعالة للغاية. ولكن عند التحدث عن مسائل تبدو بعيدة تمامًا عن الطلبة، نريد أن نتجاوز الأرقام ونضفي الطابع الإنساني على الموضوع ونجعله شخصيًا. وبالتالي أكثر واقعية. على سبيل المثال، عندما يقوم أحد المصادر بتقدير وجود حوالي ٣٠٠,٠٠٠ جندي طفل في ثلاثين دولة في العالم (مجلس العلاقات الخارجية <http://www.cfr.org> <http://www.cfr.org/human-rights/child-soldiers-around-world/p9331>). قد نصاب بالذهول من الأرقام ونشعر بعدم القدرة على فعل أي شيء. ولكن عندما نتعرف على تجربة الجنود الأطفال في سيراليون الذين يحاولون العثور على أسرهم بعد الحرب، يمكننا بدء فهم محنتهم ومعرفة سبل مساعدتهم (الأمم المتحدة ماذا يحدث؟ الجنود الأطفال في سيراليون <http://www.un.org> http://www.un.org/works/goingon/soldiers/goingon_soldiers.html).

مشاركة القصص الواقعية.

تمثل مشاركة القصص الواقعية إحدى الطرق التي يمكن تقديم إحصائيات بطابع إنساني من خلالها. من الضروري أن يستمع الطلبة إلى الأشخاص الذين تأثرت حياتهم بالنزاع، ويجب أن يتخطوا الشيء النظري إلى العملي. من المهم أيضًا أن يستمع الطلبة إلى قصص نجاح معهد السلام الأميركي وكيف قام بمشاركة العسكريين والمدنيين في حل النزاعات الدولية. ويمكن خلق روابط من القصص التي توضح التجارب المشتركة. قد يدهش طالب في إحدى مدارس الولايات المتحدة من سماع هوايات واهتمامات شباب في منطقة نزاع-فهو مندهش لأن الاهتمامات متشابهة. وعلى نحو مفاجئ: أصبح العالم أصغر حجمًا. وأصبح هذا الشخص الآخر أقل غربة وأقل بعدًا. كما تساعد القصص على توضيح المفاهيم التي قد تبدو غامضة. بتحويل الجانب النظري إلى واقع. وعلى مستوى أعمق. تنقل القصص الواقعية أثر النزاعات الدولية إلى حياة الأفراد من خلال استغلال تعاطف الطلبة. فعن طريق القصص. أصبحت الإجابة على السؤال "لماذا أهتم؟" أكثر وضوحًا. ولن تحل مشاركة القصص وحدها نزاعًا دوليًا كبيرًا. ولكن يكفي إشراك الأشخاص-وهو إحدى الأدوات الموجودة في مجموعة أدوات فهم النزاع الدولي.

مساعدة الطلبة على الشعور بالدعم.

يمكن أن يكون للموضوعات الصعبة مثل النزاعات الدولية، التي تنطوي على معاناة إنسانية، تأثيرًا قويًا على أي فرد. عادة عندما يتعرف الطلبة على موضوع جديد، مثل تفشي الاضطرابات في الشرق الأوسط، أو وجود أزمة لاجئين في أفريقيا، فإنهم يكتسبون ثروة من المعلومات تترك لديهم شعورًا باليأس، وبمدى صعوبة الموقف عليهم حيث لا يمكنهم فعل أي شيء لتخفيف حدة المشكلة. يجب على المعلمين التفكير بعناية في كيفية تأكيد اهتمام الناس حول العالم بالمسائل الدولية، وأنهم يتخذون الإجراءات ويسعون وراء إيجاد حلول. ويمكن أن تخفف هذه النماذج المادية والإيجابية من شعورهم باليأس. ولكن، من الأهم أن يعمل المعلمون مع الطلبة لإشعارهم بالدعم. وإعلامهم أيضًا أنه بإمكانهم اتخاذ الإجراءات كأفراد أو كجماعات من الشباب، وكما أنه بإمكانهم إحداث فرق.

نبذة عن معهد السلام الأميركي

معهد السلام الأميركي (USIP) هو مؤسسة وطنية غير حزبية مستقلة، أسسها ويقوم بتمويلها الكونجرس. ويهدف إلى المساعدة في:

- ◆ منع النزاعات الدولية العنيفة وتسويتها:
 - ◆ تعزيز الاستقرار والتنمية في مرحلة ما بعد النزاع:
 - ◆ زيادة القدرة على إدارة النزاع، وأدواته، ورأس المال الفكري في جميع أنحاء العالم.
- يقوم المعهد في سبيل ذلك بدعم الآخرين بالمعرفة، والمهارات، والموارد، بالإضافة إلى إشراكهم مباشرة في جهود بناء السلام في جميع أنحاء العالم.

أنشطة المعهد

ينتج المعهد في عمله أربعة طرق رئيسية - التفكير، الفعل، التدريس، التدريب. التفكير: نقوم بإجراء الأبحاث والتحليل التطبيقي للنزاعات الدولية، ونحدد أفضل الممارسات، ونطور خطط إدارة النزاعات الدولية.

الفاعل: نعتمد على عقود من الخبرة العملية في مناطق النزاعات لمنع النزاع وإدارته حيثما ينشأ، ونساعد على الانتقال من الحروب إلى السلام باستخدام الأدوات والمنهج الموجودة على أرض الواقع.

التدريب: نشترك مع الطلبة والمعلمين في التفكير النقدي حول المسائل الدولية، وفي تطوير مهارات إدارة النزاعات. نقوم بتعريف جمهور عريض بتحديات بناء السلام وأهميته.

التدريب: نقوم بتدريب الممارسين في الولايات المتحدة والأفراد في مناطق النزاع، بدءاً من قادة المجتمع المدني ووصولاً إلى قوات حفظ السلام التابعة للأمم المتحدة، على كيفية استخدام الأدوات واتباع المنهج لمنع النزاع الدولي وإدارته.

حول مركز بناء السلام العالمي التابع لمعهد السلام الأميركي

يتضمن مركز بناء السلام العالمي مساحة للعرض ومركز تعليمي في المقرات الرئيسية لمعهد السلام الأميركي في واشنطن العاصمة، بالإضافة إلى مكان فعلي في موقع ويب مخصص. فمن خلال المعارض والبرامج التعليمية التي تقدم داخل المعهد، والموارد والأنشطة المتاحة على الإنترنت، يقوم مركز بناء السلام العالمي بتعريف الزائرين بالمفاهيم الأساسية لبناء السلام مما يعزز إدراكهم للنزاعات الدولية والمنهج السلمية لإدارة النزاعات وحلها. فمع التركيز على الطلبة والمعلمين، يساهم مركز بناء السلام العالمي في تطوير الجيل القادم من صنّاع السلام.

القسم ١



النزاع طبيعة متأصلة في الإنسان.

عادة ما يتم النظر إلى النزاع على أنه شيء سلبي. ولكن النزاع هو جزء طبيعي من حياتنا. وعندما يتم تناوله بفعالية، يمكن أن يتيح فرصاً هامة للتعليم والنمو. فالنزاع هو الأساس الذي تقوم عليه الدول الديمقراطية. ويمكن للمجتمعات الديمقراطية التعددية أن تزدهر عندما يقر الأفراد، والمجموعات، والمنظمات مجموعة من وجهات النظر ويمكنهم إدارة الاختلافات والخلافات بشكل مثمر. وتستطيع المجتمعات الديمقراطية إدارة هذا النزاع بطريقة سلمية بفضل قوة المؤسسات. وفصل السلطات، وسيادة القانون، والمجتمع المدني، والصحافة الحرة، والمساءلة من خلال إجراء انتخابات منتظمة وإتاحة فرص متعددة لإشراك المواطنين مع الحكومة.

سيقوم الطلبة، في هذا القسم، بالتفكير فيما يمثل لهم السلام والنزاع. وسيقومون بتكوين تعريفات خاصة بهم بعد استعراض وجهات النظر المتعددة. وستمثل الاستنتاجات التي سيخلصون إليها الأساس لفهم القسمين الثاني والثالث من مجموعة الأدوات الحالية، حيث سيدرسون كيفية إدارة النزاعات، واستخدام الأدوات العديدة الموجودة في مجموعة أدوات إدارة النزاعات.

الدرس ١-١

تعريف النزاع



عرض الأسباب

قبل أن يبدأ الطلبة في التفكير في كيفية منع النزاع أو إدارته، يجب أن يكونوا قادرين على التعرف عليه، وتبدأ هذه العملية بوضع تعريف للنزاع. ويبدأ الطلبة في هذا النشاط بتعريف النزاع واستعراض تفسيرات متعددة له لتعزيز فهمهم للموضوع.

الأهداف

١. النظر في تعريفات وتفسيرات النزاع كسبيل لتكوين وجهة نظر الفرد حول الموضوع.
٢. استكشاف دور النزاع في حياتنا.

المعايير

- ◆ الثقافة
- ◆ الأفراد، والمجموعات، والمؤسسات
- ◆ الروابط العالمية
- ◆ المبادئ والممارسات المدنية

الوقت: ١٠ دقيقة للجزأين الأول والثاني

المواد

- ورق رسم بياني
- أقلام تمييز
- مجموعة من الصحف والمجلات المتنوعة التي توضح النزاعات الشخصية، والمحلية، والوطنية، والدولية. (مصدر محتمل: جريدة نيويورك تايمز للمراهقين. الأعداد الحالية والسابقة متاحة على الإنترنت على موقع: <http://teacher.scholastic.com/scholasticnews/indepth/upfront/index.asp>)
- يتم تقطيع نشرة/استشهادات على النزاعات وإدارتها إلى أجزاء
- ورقة عمل وصف النزاع
- النشرة الملحقة مكشوف البصر والفيل



الجزء الأول

الإجراءات

تعريف النزاع (٣٠ دقيقة)

١. أكتب كلمة "نزاع" في وسط السبورة/ جهاز العرض الضوئي/ ورقة الرسم البياني. واطلب من الطلبة كتابة خمس كلمات يعتقدون أن لها علاقة بكلمة "نزاع" على ورقة. وأن يشاركوا الآخرين بكلمة أو أكثر. وضع هذه الكلمات في شبكة تنفرع من كلمة نزاع على السبورة/ جهاز العرض الضوئي/ ورقة الرسم. في نفس الوقت، حاول تنظيم الردود في مجموعات مثل "المشاعر"، و"الأحداث الحالية"، و"الشخصي"، الخ. ابق الشبكة منشورة في أنحاء الفصل حتى يتمكن الطلبة من الإضافة إليها والرجوع إليها أثناء المناقشة.
 ٢. استخلص المعلومات من شبكة الكلمات من خلال بعض أو جميع الأسئلة التالية:
 - ◆ ما هي أوجه التشابه والاختلاف بين الكلمات المطروحة؟ ما تفسير هذا التشابه والاختلاف؟
 - ◆ كيف تعبر هذه الكلمات عن شعورك حيال النزاع؟ (تعبير إيجابي أم سلبي؟ لماذا؟)
 - ◆ كيف يمكن لهذه المواقف تجاه النزاع أن تعكس طريقة ميل الأشخاص للاستجابة إلى النزاع؟ كيف قد يؤثر موقفك تجاه النزاعات على كيفية استجابتك لها في حياتك الخاصة؟
 - ◆ كيف قد يعكس واحد من النزاعات مجموعة متنوعة من الاستجابات في وقت واحد؟
 - ◆ لماذا تعتقد أنه من المهم أن نتعرف على النزاع ونفهمه؟
 ٣. ملخص يعده المعلم: قم بتلخيص النشاط مع الإشارة إلى أن وجود النزاع أمر حتمي وجزء طبيعي من الحياة في جميع المجتمعات الإنسانية. فنحن نواجه النزاعات في المنزل، والمدرسة، والعمل، والشارع، وعادة ما يرى الأشخاص النزاع شيئاً سلبياً، وشيئاً يجب تجنبه.. وسبباً للحروب، وفي أحوال قليلة يرونه فرصة للتعلم، والتغيير، 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 اختيارهم 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. اطلب من الطلبة تقديم أمثلة للنزاع على كل مستوى من هذه المستويات.
 ٤. اخبر الطلبة أنهم سيقومون بالعمل سوياً لتحديد المكونات التي تشكل النزاع من خلال تحديد تعريف له. قم بتقسيم الطلبة إلى مجموعات تتكون من ثلاثة أو أربعة أفراد.
 ٥. اطلب من كل مجموعة تقديم تعريف عملي للنزاع. واطلب منهم التفكير في معنى النزاع، وشكله، ومظهره، ومكان حدوثه، وأي معلومات أخرى ذات صلة من شأنها أن تساعد في كتابة وصف لمعنى الكلمة.
- أ. بينما يقومون بعملهم، اكتب كلمة "مكونات النزاع" على السبورة، مع أدوات الاستفهام الخمسة في سطر يليها لتكون توجيهاً لهم: من، ماذا، متى، أين، لماذا.
 - ب. اجعل كل مجموعة تكتب تعريفها على ورقة رسم بياني أو على جهاز العرض الضوئي.
 - ج. اجعل كل مجموعة تأخذ دوراً لتأتي في مقدمة الغرفة وتشارك تعريفها. قم بدعوة شخص من كل مجموعة ليقوم بتسجيل التعريف على السبورة أو نشره على جهاز العرض الضوئي، ويقوم بقراءته. بينما يقوم الشخص المسجل بقراءة التعريف. اطلب من المجموعات الأخرى تحديد كلمات أساسية تجيب على الأسئلة الخمسة وقم بكتابة كل كلمة أسفل السؤال الذي يقابله على السبورة.

النشاط الإضافي ١

فهم لغة النزاع

من خلال الاستعارات

اطلب من الطلبة تعريف الاستعارة وتقديم أمثلة لها. أحد هذه التعريفات: "هي تشبيه بليغ فيه مقارنة ضمنية بين شيئين مختلفين يشتركان بالفعل في شيء ما."

ولاحظ استخدام الاستعارات بشكل شائع في لغتنا اليومية لإضفاء صفات مادية على أشياء غير مادية، على سبيل المثال آراؤنا حول السلام، أو النزاع أو نظرنا للعالم.

قم بمشاركة الاستعارات التالية عن النزاع (على السبورة/جهاز العرض الضوئي/ورق الرسم البياني):

- ◆ النزاع معركة يكون النصر فيها حليفاً لطرف واحد فقط.
- ◆ النزاع مناهة دون مخرج.
- ◆ النزاع دعوة للحوار.
- ◆ النزاع حفلة راقصة.
- ◆ النزاع هو مقاومة الريح لطائرة ورقية أثناء رحلتها.
- ◆ النزاع حبة رمل في محارة، ينتج عنها لؤلؤة أحياناً.
- ◆ النزاع هو الألم في أجسادنا الذي يخبرنا بوجود شيء يجب الانتباه إليه.
- ◆ النزاع نار. يمكن أن تكون مصدرًا للتدمير ومصدرًا للتدفئة والإضاءة.

(تابع في الصفحة التالية)

◆ وضع أن الغرض من تحليل الاستعارة هو تحديد المعنى الضمني لها، وقم بتقسيم الطلبة إلى مجموعات وخصص استعارة لكل مجموعة، واطلب منهم الإجابة عن الأسئلة التالية حول الاستعارة الخاصة بهم.

◆ ما وجهة النظر التي تعبر عنها هذه الاستعارة حول طبيعة النزاع؟ (إيجابية، أم سلبية، أم محايدة؟)

◆ كيف تتوافق استعارتك أو تتعارض مع الارتباطات الخاصة بالنزاع التي تمت مشاركتها سابقاً في الدرس؟

◆ بما توحى هذه الاستعارة عن الدور الذي يلعبه كل طرف في النزاع؟

◆ بما توحى الاستعارة عن توزيع القوة في النزاع؟

◆ كيف تؤثر وجهات النظر حول النزاع والمتضمنة في الاستعارة على رد فعل الشخص تجاه هذا النزاع؟

قم بإنشاء مجموعات تتكون من ثلاثة أو خمسة أشخاص أو تابع مع المجموعات الموجودة بالفعل. شجع كل مجموعة من الطلبة على الإتيان باستعارات خاصة بهم حول النزاع، وقدم للطلبة أنماطاً بديلة للعرض، فعلى سبيل المثال، يمكنهم رسم صورة لوصف استعارتهم، أو يمكنهم تمثيلها، أو نحت تمثال على شكل شخص، وقم بدعوة الطلبة لمشاركة استعاراتهم المحلية مع الفصل وتحليل كل استعارة باستخدام نفس الأسئلة السابقة.

وكملاحق إضافي لهذا النشاط، اطلب من الطلبة البحث في النزاعات المحلية، أو الوطنية، أو الدولية، وتحديد أية مراجع للاستعارات الخاصة بهذه النزاعات لتحليلها وتقديمها للفصل.

ملاحظة: تقوم مصطلحات السلام الخاصة بمعهد السلام الأميركي بتعريف النزاع كما يلي: هو جانب حتمي من جوانب التفاعل الإنساني يحدث النزاع عندما يسعى شخصان أو مجموعتان أو أكثر إلى تحقيق أهداف متبادلة وغير متوافقة للطرفين glossary.usip.org.

د. عندما تنتهي المجموعات من مشاركة تعريفاتهم، استخدم هذه القائمة المشتركة من الكلمات الأساسية لتحديد تعريف خاص بالنزاع. اطلب من الطلبة اختيار بعض هذه الكلمات الأساسية ومحاولة تحديد تعريف للنزاع بناءً على عمل المجموعات.

٦. استمر في المناقشة باستخدام بعض الأسئلة التالية أو جميعها:

- ◆ لماذا تحدث النزاعات؟ وحول أي شيء تدور النزاعات؟
- ◆ هل يختلف الشجار عن الجدل؟
- ◆ ما الفرق بين النزاع والعنف؟
- ◆ لماذا تصبح النزاعات عنيفة؟
- ◆ ما هي بعض أوجه التشابه بين النزاعات على المستوى الشخصي، والمحلي، والوطني، والدولي؟
- ◆ ما هي سبل جعل النزاعات إيجابية أو ذات نهايات جيدة؟
- ◆ ما شعورك عند حل أحد النزاعات بنجاح؟
- ◆ ما المهارات أو الاستراتيجيات التي استخدمتها لحل تلك النزاعات؟
- ◆ صف نزاعاً قد ساعدك على تعلم شيء يخصك أو يخص الآخرين.
- ◆ في رأيك ما هو دور التصور في النزاع؟ (قم بتأكيد أهمية الاختلافات التي يتم تصورها، وإمكانية أن تكون بسبب العلاقات، و/أو المعلومات، و/أو المصالح والتوقعات، و/أو الموارد، و/أو القيم.)

فهم النزاع (٣٠ دقيقة)

١. قم بتوزيع صورة لعازف موسيقى الجاز أو لامرأة، أو قم بعرضها على الشاشة. اطلب من الطلبة تحليل الصورة ومشاركة ما يرون. هل يرون عازف جاز أم امرأة؟ أخبر الطلبة أنه لا توجد إجابة صحيحة أو خاطئة على هذا السؤال.

بمجرد قيام الطلبة بمشاركة تفسيراتهم، قم بدعوتهم لمساعدة الآخرين على رؤية ما قد لاحظوه في الصورة.



٢. أدر النقاش باستخدام بعض أو جميع الأسئلة التالية:
- ◆ ماذا كان شعورك إذا/عندما أصر شخص ما على وجهة نظر مخالفة لرأيك؟
 - ◆ هل يوجد تصور صحيح أكثر من الآخر؟
 - ◆ كيف تؤدي الاختلافات في التصورات إلى نشوب النزاع؟
 - ◆ ماذا تفعل للمساعدة في حل النزاع، إذا كان نشوبه قائماً على اختلافات تم تصورها بناءً على احتياجات ومصالح متعارضة؟
٣. استخدم المناقشة التي تدور حول تصورات متعددة لتوضيح للطلبة أن الأشخاص يرون ويدركون النزاعات بطرق مختلفة.

٤. قم بتقسيم الطلبة إلى مجموعات صغيرة مرة أخرى وأعط كل مجموعة استشهداً واحداً من ورقة العمل استشهادات حول النزاعات وإدارتها (قم بقطع الورقة إلى أجزاء واطلب من كل مجموعة سحب استشهداد واحد من قبعة، أو اكتب كل استشهداد في جملة على قطعة من الورق واجعل الطلبة يختارون منها). واطلب من كل مجموعة أن تناقش معنى الاستشهداد الخاص بها.
٥. اطلب من كل مجموعة أن تشارك مع الفصل ماذا يعني الاستشهداد في اعتقادهم. امنحهم خيار مشاركة تفسيراتهم للاستشهداد كتابياً، أو من خلال عمل فني، أو من خلال عمل فعلي. ومع خيار كتابة الجمل على قصاصات من الورق، اطلب من كل مجموعة أن تعلق الاستشهداد الخاص بها على السبورة وتكتب تفسيراتها أسفل السبورة. يمكن أن تقوم المجموعات بكل هذه الكتابات مرة واحدة، وقد تتاح الفرصة للطلبة بعد ذلك لاستعراض هذه الاستشهادات وإضافة التفسيرات.
٦. بعد مشاركة المجموعات لتفسيراتهم، قد يقوم المعلم بتعزيز بعض وجهات النظر المتعلقة بالاستشهادات بشأن النزاع عن طريق تقديم بعض السياق حول مؤلفيها.

ملاحظة: 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 خطأً، أحياناً يكون من الضروري وجود طرف ثالث يتيح الفرصة لأطراف النزاع لإعادة صياغة وجهات نظرهم.

الجزء الثاني

٥٠ دقيقة



تطبيق معرفتنا بالنزاع (٤٠ دقيقة)

١. اخبر الطلبة أنهم الآن قدموا تعريفاتهم حول النزاع، وأنهم اطلعوا على تعريفات الآخرين في أوقات وأماكن أخرى، وأنهم سيقومون اليوم بتطبيق معرفتهم بالنزاع عن طريق إيجاد أمثلة للنزاع في العالم، اطلب من الطلبة أن يأتوا بأمثلة للنزاع بمستوياته المختلفة: الشخصي، والمحلي، والوطني، والدولي (خارج حدود الولايات المتحدة). كن على استعداد لمشاركة أحد النزاعات المحلية أو الوطنية من مجتمعك وبلدك. ومن أمثلة النزاعات الدولية النزاع الإسرائيلي الفلسطيني، أو أفغانستان، أو النزاع بين القوات المسلحة الثورية الكولومبية والحكومة الكولومبية، أو أزمة دارفور.
٢. قم بتوزيع مجموعة من الصحف والمجلات الإخبارية. واطلب من الطلبة العمل في مجموعات للبحث في الجرائد والمجلات الإخبارية عن أمثلة للنزاع الحديث. قد يقوم المعلمون بتسهيل البحث عن المقالات بطريقة ملائمة لسن وخبرة طلبتهم بالطرق التالية:
 - أ. توفير المجلات الإخبارية للمتعلمين الأكبر سناً، والأكثر استقلالية ومطالبتهم بتقديم أمثلة للنزاع؛
 - ب. اختيار مجموعة متنوعة من المقالات المناسبة للمرحلة السنوية الخاصة للقراء الأصغر سناً والأكثر احتياجاً. اطلب من الطلبة اختيار المقالات التي تصف النزاعات على المستوى الشخصي، والمحلي، والوطني، والدولي وقراءتها. قد تشمل الأمثلة الشخصية النزاعات التي تدور داخل الشخص مثل المعضلة الأخلاقية أو النزاعات بين الأشخاص مثل الجدل.
٣. اشرح للطلبة أنهم بصدد تحليل نزاع واقعي. قم بتوزيع ورقة العمل وصف النزاع على كل مجموعة، اقرأ أسئلة كل جزء من ورقة العمل مع الطلبة حتى يتسنى لهم فهم مهامهم. أعط توجيهات لكل مجموعة لإكمال تحليل المقال الخاص بها. وتجول وسط المجموعات لتوجيه الأسئلة التي تدور حول معنى المقالات وسياقها وحول كيفية الإجابة عن الأسئلة المطروحة في ورقة العمل.
٤. اطلب من كل مجموعة مشاركة نبذة مختصرة عن مقالتها وتحليلها للنزاع مع الفصل. قم بتقييم فهم الطلبة للنزاع من خلال هذه العملية.
٥. قم بتلخيص النشاط الذي تم إجراؤه مع الطلبة بتوجيه الأسئلة التالية إليهم:
 - ◆ ما هي الأفكار المشتركة بين السيناريوهات؟
 - ◆ ماذا وجدت من صعوبة أو فائدة في تحليل النزاع؟
 - ◆ ما قيمة تحليل النزاعات؟
٦. قم بجمع المقالات التي قام الطلبة بتحليلها واحتفظ بها للدرس رقم ٢-١.

النشاط الإضافي ٢

اطلب من الطلبة البحث عن مؤلف معين لأحد الاستشهادات وكيف عكست إنجازاته في الحياة وأعماله هذا الاستشهداد حول النزاع.

النشاط الإضافي ٣

قم بتذكير الطلبة أنه غالباً ما ينشأ النزاع عندما يختلف تصور أطراف هذا النزاع للمشكلة، قم بتوزيع نشرة مكفوفة البصر والفيل على الطلبة واطلب منهم قراءتها، ناقش الأسطورة باستخدام الأسئلة التالية.

- ◆ ما الدرس المستفاد من الأسطورة؟
- ◆ ما علاقة هذا الدرس بالتصور والنزاع؟
- ◆ اذكر أمثلة لبعض المواقف في الحياة الواقعية التي ينتج عنها سوء تفاهم بسبب اختلاف وجهات النظر؟ ما هي بعض الخطوات التي قد تحل هذه المواقف؟

المناقشة: كيف يمكننا استغلال معرفتنا بماهية النزاع؟ (١٠ دقائق)

قم بتلخيص الدرس عن طريق إجراء مناقشة عامة في الفصل مستخدماً بعض الأسئلة التالية أو جميعها:

- ◆ ما أهمية فهم النزاع بغرض إدارته؟
- ◆ هل من الممكن أن يكون للنزاع أثر إيجابي؟ كيف؟
- ◆ كيف يمكن أن يكون النزاع مفيداً؟
- ◆ كيف يمكن حل النزاعات السلبية بشكل أكثر إيجابية؟
- ◆ ما أنواع الأشخاص التي تتعامل مع النزاع؟ هل من الممكن أن يكون تحليل النزاع أداة مفيدة في مهن أو مواقف معينة؟ (يتعامل المعلمون، وأولياء الأمور، ومسؤولو الحكومة، والعسكريون، والمنظمات غير الحكومية، والمتطوعون، والمحامون مع النزاع كجزء من مهام وظيفتهم؛ ويتعامل كل شخص مع النزاع باعتباره جزء من الطبيعة البشرية.)

التقييم:

تعريفات المجموعات، والمخطط المكتمل لتحليل النزاعات، ومناقشات الفصل

النشاط الإضافي ٤

إذا كان الوقت يسمح، حدد مجموعة واحدة لتقوم بتمثيل مشهد غير متحرك يمثل نزاعها، كما يمكن وصف المشهد غير المتحرك بالتمثال الحي أو الوضعية الثابتة، على سبيل المثال. إذا كان النزاع هو تنازع بين مالكي أرض محليين على أرض وقد انقطع الاتصال ونتج عن ذلك تباعد بينهما. يمكن أن يتكون المشهد غير المتحرك الذي يعبر عن هذا النزاع من طالبين يقفان في وضعية ثابتة، أحدهما يكون له وجه عدواني ويلقي يديه في الهواء معبراً عن إحباطه، والآخر يقف بيدين مكتوفتين وهو يدير ظهره موضحاً رفضه للاستماع، قم بدعوة بعض الطلبة واحد في كل مرة من المجموعات الأخرى لتحريك أوضاع الأشخاص بشكل فعلي لتغيير المشهد. مما ينشأ عنه موقف مختلف قد يعكس حلاً للنزاع، ابدأ مناقشة حول هذه الصور البديلة، ماذا يحدث؟ ما المطلوب (على سبيل المثال، الموارد والأشخاص) لإنشاء هذا السيناريو الجديد للنزاع؟ ماذا ستكون العقبات؟ ما المكاسب من وراء هذا السيناريو؟

ملاحظة: يركز معهد السلام الأميركي على النزاعات التي تنشأ خارج حدود الولايات المتحدة، قد تكون هذه النزاعات نزاعات دولية (بين الدول، على سبيل المثال، النزاع العربي الإسرائيلي) أو نزاعات أهلية (بين مجموعات داخل دولة ما، على سبيل المثال جيش الرب للمقاومة والحكومة في أوغندا).

الدرس ١-١ النشرة: استشهادات على النزاعات وإدارتها (مقطعة إلى أجزاء)

السلام لا يعني عدم وجود نزاع، بل هو القدرة على حل النزاع بالوسائل السلمية. - رونالد ريغان

إذا تم السماح بسلوك عدواني دون رده أو التصدي له، فإنه يؤدي في النهاية إلى نشوب حرب. - جون إف. كينيدي

إن الاختبار الحقيقي للقوة اليوم لا يتمثل في القدرة على القيام بحرب، بل في القدرة على منعها. - آن أوهارماك كورميك

لا يمكنك أن تصافح قبضة يد مغلقة. - أنديرا غاندي

يجب أن تكون هناك محاولة صادقة لتسوية الخلافات قبل اللجوء إلى القتال. - جيمي كارتر

إذا أردت إحلال السلام، لا تتحدث مع أصدقائك. تحدث مع أعدائك. - موشيه ديان

عندما تتفاوض على اتفاق، يجب أن تتذكر أنك تتفاوض أيضًا على علاقة. - هارولد نيكلسون

على الدبلوماسي أن يستخدم أذنيه لا فمه. - كومورا جوتاروا

تبع الحقيقة من مناقشة بين الأصدقاء. - ديفيد هيوم

لا تحسّ المعارضة. تذكر أن الطائرة الورقية ترتفع ضد الرياح. لا في اتجاهها. - هاميلتون مابي

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

لا تركن إلى أن دوافع أحد خصومك أقل مرتبةً من دوافعك. - جون إم باري

العين بالعين تجعلنا كلنا عميان. - المهاتما غاندي

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، كتاب *On Conflict and Consensus*. وهي نشرة عن صناعة القرارات الرسمية بالإجماع (٢٠٠٠)

اعملوا على بناء علاقات تعاونية، فعندما تحدث النزاعات تؤمنون أنكم حلفاء. - دين تجوزفولد

يمكنك أن تتجاوز ما يطارذك، ولكنك لا يمكنك تجاوز ما يدور بداخلك. - مثل رواندي

تشخذ الصعاب الهمم ولا تثبطها، الروح البشرية تقويها النزاعات. - ويليام إليري تشانينغ

الدرس ١-١ ورقة العمل: وصف النزاع

اسم المقال:

المؤلف/المصدر/تاريخ المقال:

ملخص المقال (خمس جمل أو أقل):

قم بوصف النزاع في المقال. ما هو الخلاف؟ ماذا كانت الاحتياجات أو الاختلافات التي أظهرتها كل مجموعة؟ كيف قامت كل مجموعة (أو لم تقم) بحل النزاع؟ ما هي النتائج المترتبة على عدم حل النزاع؟

حدد وجهات النظر المختلفة التي تجلبها الأطراف إلى هذا النزاع.

ما هي الكلمات الخمس التي ستستخدمها من شبكة الكلمات لوصف النزاع في مقالك؟

أي من الاستشهادات التي تم تحليلها سابقًا في الفصل له صلة بالمقال الخاص بك؟ وكيف تكون ذات صلة به؟

الدرس ١-١ النشرة الملحقة: مكفوف البصر والفيل

مكفوف البصر والفيل أعادت روايتها دونيل بلوباه

منذ زمن بعيد كان هناك ستة رجال من كبار السن يعيشون في قرية في الهند. وقد ولد كل منهم محروماً 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 أيضاً 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. "لابد 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 يثقب قلب رجل من خلال سنه المخيف."

وقال الكفيف الرابع. "من فضلكم. كلكم مخطئون. فالفيل ليس إلا نوعاً 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 أومن بوجود الأفيال على الإطلاق. وأعتقد 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 سيقيدهم 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 المخلوق الذي كان موضوع العديد من المجادلات.

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

وضع الكفيف الثاني يده على خرطوم الفيل المرن. 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 جبل 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 الصباح!".

كان ذلك صوت الراجا. فقد ايقظه جدالهم المزعج من قيلولته.

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

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

قال الراجا بلطف "الفيل حيوان ضخم للغاية. لقد لمس كل رجل منكم جزءاً واحداً منه، ربما إذا جمعتهم 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.

المصدر: الولايات المتحدة، Peace Corps. World Wise Schools. Looking at Ourselves and Others. Comp. Paul D. Coverdell. Peace Corps. <http://www.peacecorps.gov/www/stories/stories.cfm?psid=110>. Web. May 6, 2011

الدرس ٢-١ وجهات نظر حول السلام



عرض الأسباب

عندما تتم إدارة النزاعات بفعالية، فإنها يمكن أن تؤدي إلى نتائج سلمية. ومع ذلك، فالسلام ليس شيئاً ثابتاً. يجب أن يعمل الأشخاص على بناء السلام والحفاظ عليه. ومثل النزاعات، توجد وجهات نظر وتفسيرات كثيرة لماهية السلام وشكله. يقوم الطلبة في هذا الدرس باستكشاف وجهات النظر المتعددة حول السلام ويبعدون في تطوير تعريفاتهم للسلام.

الأهداف

١. التأمل في فهم المرء للسلام.
٢. لبدء تكوين المرء تعريفاً للسلام.
٣. لاستكشاف العلاقة بين النزاع والسلام.

المعايير

- ◆ الثقافة
- ◆ الأفراد، والمجموعات، والمؤسسات
- ◆ المبادئ والممارسات المدنية

الوقت: ١٢٠ دقيقة

المواد

- الصحف والمجلات
- أقلام تمييز
- ورق ملون للرسم
- صمغ
- لافتات سلام/لا سلام
- مصادر المعلم لسيناريوهات السلام/اللاسلام

التحضير

١. ادفع الطاولة إلى أطراف الغرفة لخلق مساحة مفتوحة.
٢. اكتب كلمة "سلام" على قطعة من الورق وكلمة "لا سلام" في قطعة أخرى. قم بتعليق الورقتين على الجوانب المقابلة في الغرفة.
٣. ضع المجلات، والصحف، ولوازم فن المصصقات على طاولة.

الجزء الأول

١٠ دقيقة



الإجراءات

تصورات حول السلام (١٠ دقيقة)

١. وضح أن الطلبة سيقومون اليوم باستكشاف تعريف السلام، واطلب منهم كتابة ثلاث كلمات تتبادر إلى أذهانهم عند سماع كلمة السلام، قم بتجميع الإجابات شفهيًا، وكتب أفكار العصف الذهني على السبورة. وبعد ذلك، اطلب من كل واحد فيهم كتابة تعريف للسلام، ومشاركته مع طالب زميل له، وبعد مناقشة وجيزة، اطلب من بعض الطلبة تعريف السلام، وضح أن الطلبة سيقومون اليوم بدراسة معنى السلام كفصل كامل.
٢. اشرح التدريب. توجد لافتة "سلام" على أحد جانبي الغرفة، وعلى الجانب الآخر، توجد لافتة "لا سلام". ستقوم بقراءة سيناريوهات متعددة وسيحدد الطلبة ما إذا كان السيناريو يمثل السلام أم اللاسلام. سيُعبر الطلبة عن آرائهم في صمت من خلال التحرك من جانب إلى آخر في الغرفة. إذا تم تحديد الموقف باعتباره سلام ولا سلام في نفس الوقت، يمكن أن يقف الطلبة في وسط الغرفة. يمكنك أيضًا استخدام لافتتي السلام/اللاسلام كسلسلة متوالية يقف عبرها الطلبة.
٣. اطلب من الطلبة البدء في التحرك داخل الغرفة والاختلاط فيما بينهم. من الممتع أن تخبرهم عن طرق مختلفة للمشئي بين كل سيناريو. على سبيل المثال، تحرك كأنك على عجلة، تحرك ببطء، افضز على قدم واحدة... إلخ. يمكن لهذه الإضافات البسيطة أن تحسن من عملية بناء الفريق وديناميكيات الجماعة.
٤. بمجرد أن يبدأ الطلبة في التحرك داخل الغرفة بطريقة إبداعية، قل "أثبت" واذكر السيناريو من نشاط السلام/اللاسلام. يجب أن يختار الطلبة بعد ذلك جانباً من الغرفة ويتحركوا باتجاهه.
٥. اسأل بعض الطلبة عن سبب اختيارهم للوقوف في جانب معين. قم بإدارة الحوار إذا لزم الأمر.
٦. كرر هذا حتى تنتهي القائمة.
٧. بعد انتهاء النشاط، اطلب من الطلبة الجلوس في دائرة ومناقشة الأسئلة التالية مع شركائهم.

ملاحظة: تقوم مصطلحات السلام الخاصة بمعهد السلام الأميركي بتعريف السلام كما يلي: تستحضر كلمة "السلام" تفسيرات وردود أفعال معقدة. وفي بعض الأحيان متناقضة، فيعني السلام للبعض غياب النزاع، ويعني لآخرين انتهاء العنف أو إيقاف الأعمال العدائية رسمياً. وما زال يعني لآخرين العودة إلى تسوية النزاع بطرق سياسية. يقوم البعض بتعريف السلام على أنه تحقيق العدالة واستقرار المجتمع؛ ويعرفه آخرون أنه الرخاء الاقتصادي والحرية الأساسية، يمكن أن تكون عملية صنع السلام عملية ديناميكية لإنهاء السلام من خلال التفاوض والوساطة. عادة ما يكون السلام غير مستقر. حيث يكون من النادر تسوية مصادر النزاع أو القضاء عليها بشكل تام، وحيث 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 تؤدي إلى حدوث نزاع أكبر. glossary.usip.org

- ◆ ما المكونات الأساسية اللازمة لإحلال السلام؟ كيف تقوم بتعريف السلام؟
- ◆ هل النزاع ضروري لوجود السلام؟
- ◆ كيف تغيرت وجهة نظرك حول السلام أثناء هذا النشاط؟
- ◆ ما الذي استفدناه من تعلم السلام؟

٨. ابدأ مناقشة في الفصل حول هذه الأسئلة واطلب من كل اثنين من الطلبة مشاركة ما قاما بمناقشته.



الجزء الثاني

تفسيرات السلام (١٠ دقيقة)

١. وضح أننا سنفكر الآن بطريقة نقدية حول شكل السلام في سياق شخصي، ومحلي، ووطنى، ودولي. اطلب من كل طالب على حدة أن يكتب مثلاً واقعياً عن كيف يؤدي النزاع إلى السلام، وكتوجيه منك اطلب منهم التفكير في أمثلة لجماعات كانت مضطرة للعمل من أجل إجلال السلام، قدم مثلاً بسيطاً. فالأم لا تسمح لابنتها القيام بأشياء بنفس القدر الذي تسمح به لابنتها لأنها بذلك تحميها بشكل أكبر. ينتج عن هذا حدوث نزاع بين الأم وابنتها. ينتهي النزاع بالمحادثات وتفسر الأم لابنتها مخاوفها بشأن سلامتها. تشرح الابنة شعورها بالظلم، ويصلا إلى حل وسط يضمن وعي الابنة وسلامتها مع الحصول على صلاحيات مساوية لصلاحيات أخيها. ومثال مختلف هو برنامج المخيم الصيفي لبذور السلام الذي يتقابل فيه الشباب الإسرائيلي مع الشباب الفلسطيني للتحديث عن القوالب النمطية لكل طرف والتحدث عن القضايا الهامة التي تمثل جزءاً من النزاع الإسرائيلي الفلسطيني. للاستماع إلى حديث مراهق فلسطيني وآخر إسرائيلي عن تجربتهما في مخيم بذور السلام، قم بعرض الفيديو الواقعي لمعهد السلام الأميركي على الموقع www.buildingpeace.org

٢. بعد قيام الطلبة بكتابة الأمثلة، قم بمناقشة جماعية حيث يقوم الطلبة بمشاركة إجاباتهم. استخدم بعض أو جميع الأسئلة التالية لتلخيص التدريب:

- ◆ هل يمكن أن يؤدي التصدي بعنف للنزاع إلى السلام؟
 - ◆ هل يمكن أن يحل السلام دون أي تدخل أم يتطلب دائماً بذل الجهود؟
 - ◆ من المسؤول عن بناء السلام في المجتمع؟ أكد على أن أي شخص يمكن أن يكون من صناع السلام، وأن السلام الإيجابي يتطلب مساهمة جميع أفراد المجتمع.
 - ◆ كيف يمكنك العمل من أجل بناء السلام؟
 - ◆ ما هي الأدوات اللازمة لإدارة النزاعات بطريقة تمنع العنف وتعمل على بناء السلام؟
٣. وضح أننا قد تحدثنا الآن عن باستطاعتهم أن يكونوا صناعاً للسلام، ومتطلبات السلام، وسنقوم باستكشاف الفن كأداة مستخدمة في بناء السلام، ومن خلال مجموعات صغيرة سنقوم بإنشاء ملصقات وسائط متعددة.
٤. قم بتقسيم الطلبة إلى مجموعات تتكون من ثلاثة إلى أربعة أشخاص وعين لكل مجموعة سياقاً للنزاع (شخصي، أو محلي، أو وطني، أو دولي). قم بدعوة كل مجموعة لابتكار ملصقات فنية تعبر عن بناء السلام في سياقات مختلفة باستخدام الصور المتعددة المطروحة على الطاولة قبل بدء الدرس. ووفقاً لعدد طلبة فصلك، يمكن أن تعمل أكثر من مجموعة على كل سياق. قم بتشجيع الطلبة على رسم صورهم الخاصة وأفكارهم بالإضافة إلى الصور المقدمة.
٥. بينما يقوم الطلبة بصنع الملصقات الفنية، اكتب الأسئلة التالية على السبورة:

- ◆ كيف يعبر الملصق الخاص بك عن بناء السلام؟
 - ◆ بالتفكير في السلام من منظور نقدي، كيف يرتبط النزاع بالسلام؟
 - ◆ فسر كيف ترتبط الصور على الملصق الخاص بك ببعضها البعض.
- عندما تكون المجموعات على وشك الانتهاء من ملصقاتها، وجه انتباهها إلى الأسئلة المكتوبة على السبورة. اخبِر المجموعات بضرورة البدء في التفكير وصياغة الإجابات على الأسئلة والاستعداد لطرح هذه الإجابات على الفصل بأكمله.

ملاحظة: لا تدور عملية بناء السلام حول السلبية، بل تتضمن مواطنين نشيطين يقومون بإدارة النزاع وبناء السلام.

٦. اجعل كل مجموعة تعرض ملصقاتها وتفسر معناها باستخدام بعض الأسئلة المكتوبة على السبورة أو جميعها.
٧. اطلب من الطلبة اختيار أحد الأسئلة التالية لمناقشته من خلال تدريب على الكتابة الصحفية مدته خمس دقائق.
 - ◆ فكر في الأدوات التي تملكها لتصبح أحد صناع السلام.
 - ◆ اكتب عن قوة الخيال كأداة لبناء السلام وقيم إما برسم أو تخيل العالم الذي ترغب في المساعدة على بنائه.

التقييم:

الملصقات، والعروض التقديمية، وعمل المجموعة الصغيرة، ومناقشات الفصل بأكمله

النشاط الإضافي ١

رموز السلام

اعرض للطلبة شعار معهد السلام الأميركي المتاح على الموقع www.usip.org. اجعل الطلبة يبحثون عن أصل رمزي السلام الحمامة وشجرة الزيتون. واطلب منهم البحث عن رموز السلام في أجزاء أخرى من العالم واطلب منهم تصميم رموز السلام الخاصة بهم من خلال مجموعات صغيرة.

النشاط الإضافي ٢

أقوال مأثورة عن السلام

اطلب من الطلبة العمل في مجموعات صغيرة للبحث عن الأقوال المأثورة عن السلام حول العالم واختر مثلاً لطرحه في الفصل. يمكنهم تقديم معنى هذا القول المأثور على هيئة تمثال، أو لوحة مرسومة، أو مسرحية هزلية قصيرة، أو بأي طريقة أخرى.

الدرس ٢-١ مورد المعلم: سيناريوهات السلام/السلام

تم تجميع المواقف أدناه وفق السياقات الشخصية، والمحلية، والدولية. لك الحرية في تقديم الأمثلة للطلبة بدون ترتيب. لست في حاجة إلى قراءة جميع السيناريوهات المدرجة أدناه. فيكفي اختيارك من سيناريوهين إلى أربعة من كل فئة.

السياق الشخصي

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.
٢. انتهك معلمك بالغش في ورقة ولكنك لم تفعل هذا. فقامت بتحديد موعد بعد الانتهاء من الدرس لحل سوء التفاهم.
٣. التقطت إحدى النفايات من على الأرض وقمت بوضعها في سلة المهملات.
٤. أنت في عجلة من أمرك وتجاوزت الصف.
٥. أنت في شجار مع صديقك وطلب أخوك منكما الجلوس لفض هذا الشجار.

السياق المحلي

١. يشترك الشباب القاطنين في مناطق يُرتكب فيها جرائم كبيرة في برامج مناهضة العنف المحلية.
٢. تقيم المدرسة حفلاً خيريًا لتجمع أموال تبني بها المدارس في المناطق المصابة بكارث طبيعية.
٣. تُعين المدرسة الثانوية حراس أمن لإدارة العنف المدرسي.

السياق الدولي

١. يوجد حوالي ٣٠٠.٠٠٠ جندي طفل مشترك في النزاعات حول العالم.
٢. تتقابل مجموعة من القادة المسلمين والمسيحيين للحوار عن بناء السلام بين الأديان.
٣. إمداد جماعة متضررة من النزاع بالمعونة الإنسانية التي تتضمن الإمدادات الطبية والمياه النقية.
٤. الأطفال المقيمون في مخيم المهجرين (المهجرون) غير قادرين على الذهاب إلى المدرسة خوفاً من تعرضهم للعنف في حالة تركهم المخيم.
٥. يشترك القادة الشباب حول العالم في مؤتمر للتعرف على كيفية المساهمة في إحلال السلام المحلي والعالمي.

القسم ٢



يمكن منع النزاع العنيف.

قد يكون النزاع إيجابياً أو سلبياً، وإذا لم تتم إدارته، بشكل فعال، من الممكن أن يتصاعد إلى عنف. إلا أن العنف ليس حتمياً. وسوف نعرض في هذا القسم بعض المفاهيم والمهارات الأساسية ذات الصلة بمنع النزاع العنيف. يتمثل الهدف من إدارة النزاع في إيجاد حلول غير عنيفة للمشكلة؛ حلول تتفق حولها كل الأطراف. كما تسعى الإدارة الفعالة للنزاع لبناء قدرات المجتمعات والمؤسسات والأفراد (عن طريق المؤسسات والعمليات والقوانين والقواعد. فضلاً عن المهارات والأدوات) من أجل تسوية النزاعات والتعامل مع مصادر النزاع بوسائل غير عنيفة وينظر إليها على أنها عادلة. وتعتمد عملية إدارة النزاع، سواء أكانت على المستوى الشخصي أو الدولي، على الثقة وبناء العلاقات والتعاون في العمل على إيجاد الحلول.

يعد تحليل النزاع نقطة البداية في التعامل مع النزاع، حيث إنها العملية التي يمكنك من خلالها أن تبدأ في فهم النزاع بجميع تعقيداته عن طريق تحديد مختلف العناصر، ومن بينها الأطراف والقضايا والعلاقات والتصورات فضلاً عن تحديد المشكلة وتاريخها وجذور النزاع والعوائق الهيكلية للحل. وبمجرد تحليل النزاع ومعرفة مختلف الآراء، تصبح عملية تصور الحلول الإبداعية أسهل. وبمجرد فهم النزاع يمكنك التفكير في كيفية التعامل معه، ويمكن أن تؤدي معرفة أسلوب النزاع، أو كيفية التعامل معه، والقدرة على تحديد أسلوب الأطراف الأخرى في النزاع إلى تعديل سلوكك بصور تساهم في التوصل لحل فعال. وثمة أداة أخرى

ناجحة لإدارة النزاع وهي التواصل الفعال والتي تتضمن الإنصات الفعال. وعندما يشعر أحد الأطراف أنه لا يتم الإنصات إليه، فإنه يتردد في التواصل مع الأطراف الأخرى. وتستطيع أطراف النزاع، عن طريق استخدام مهارات الإنصات الفعال، بناء الثقة عن طريق إظهار رغبتهم في فهم الطرف الآخر. وهذه هي التصورات الرئيسية في هذا المجال.

بعد تحليل النزاع وأساليب النزاع والإصغاء الفعال من المهارات التي تستخدم في عمليات التفاوض التي يقوم بها طرفان أو أكثر بصورة مباشرة لتسوية نزاعاتهم وفي الوساطة التي يحاول من خلالها طرف ثالث غير متحيز مساعدة أطراف النزاع في التوصل لحلول مقبولة. وتتضمن إدارة النزاع، سواء أكان بين الأشخاص أو بين الدول، عملية للتواصل. ولكن النتيجة ليست مضمونة بأي حال. بيد أنه يمكن، عن طريق هذه العملية، إقامة علاقات تخدم الاحتياجات المستقبلية لجميع أطراف النزاع.

الدرس ٢-١ المحافظة على علاقات ثقة



عرض الأسباب

يسمح هذا الدرس للطلبة باستكشاف مفهوم المنافسة مقارنة بمفهوم التعاون وإدراك أن إدارة النزاعات تكون أسهل عندما يعمل أطراف النزاع معًا ويتقنون ببعضهم البعض ويسعون للمحافظة على علاقاتهم. وينطبق هذا على النزاعات بين الأشخاص، إلا أنه ينطبق أيضًا على النزاعات بين الجماعات والدول.

الأهداف

١. إدراك دور العلاقات في إدارة النزاعات.
٢. إدراك دور الثقة في بناء هذه العلاقات.

المعايير

- ◆ الثقافة
- ◆ المبادئ والممارسات المدنية

الوقت: ٥٠ دقيقة

المواد

□ أدوار خط النزاع نشرة مطبوعة (مقطعة إلى أجزاء حسب الأدوار)



٥٠ دقيقة

الإجراءات

١. قسم الطلبة إلى أزواج واطلب منهم الاشتراك معا في نزاع كانوا مشتركين فيه مؤخراً. وأثناء وصفهم للنزاع، اطلب منهم مشاركتك فيما يلي:
 - ◆ من الطرف الآخر الذي دخلت معه في نزاع؟ صديق، فرد من العائلة، شخص غريب؟
 - ◆ كيف أثرت علاقتك بالطرف الآخر على كيفية إدارتك للنزاع؟ هل جعلته أسهل؟ أم أصعب؟
٢. اطلب من بعض المتطوعين مشاركة نزاعهم وإجاباتهم على الأسئلة.
٣. اسأل الطلبة في الفصل:
 - ◆ كيف تؤثر العلاقات على إدارة النزاع؟
 - ◆ كيف تنتهي العلاقات في الغالب؟ ما الذي يجعل المحافظة على العلاقات في أوقات النزاع أمراً صعباً؟
 - ◆ كيف يمكن أن تؤثر محاولة المحافظة على علاقة مع شخص تدخل في نزاع معه (أو بناء علاقة جديدة، إذا لم تكن تعرف الطرف الآخر جيداً) على كيفية تعاملك مع النزاع؟
٤. اشرح للطلبة أهمية الثقة حتى في المواقف الصعبة، وكذلك أهمية المحافظة على العلاقات.
٥. اخبر الطلبة في الفصل أنهم سيشاركون في تدريب سيتطلب منهم إدارة أحد النزاعات.
٦. قسم طلبة الفصل إلى مجموعات من ثلاثة أفراد واطلب من كل مجموعة أن تقف في موضع مختلف من الحجرة.
٧. اطلب من أحد الأشخاص في كل مجموعة أن يكون مراقباً.
٨. اطلب من الشخصين الآخرين أن يواجها بعضهما مع وجود خط أو قطعة من شريط على الأرض يفصل بينهما.
٩. زد كل طالب في المجموعات بالعبارات التي سيلقيها من نشرة تجاوز الخط.
١٠. جمع من تم تخصيصهم في دور الطالب ١ وتأكد من فهمهم لما يفترض أن يقوموا به. أخبرهم أنهم يستطيعون استخدام أية استراتيجية لتحقيق المهمة ما عدا العنف الجسدي.
 ١١. قم بالأمر ذاته مع من تم تخصيصهم من طلبة في دور الطالب ٢.
 ١٢. أخبرهم أنهم سوف يبدأون "العمل" وسيكون أمامهم ٣ دقائق لحل المشكلة.
 ١٣. بعد ٣ دقائق، قل "توقفوا" واطلب من جميع الطلبة العودة إلى مقاعدهم.
 ١٤. أدر مناقشة داخل الفصل باستخدام بعض الأسئلة التالية أو جميعها:
 - ◆ كم عدد الأشخاص الذين تم إنقاذهم بعد انتهاء الدقائق الثلاث؟
 - ◆ ما الاستراتيجيات التي استخدمتها في محاولة حل المشكلة؟
 - ◆ كم عدد الطلبة الذين شاركوا الطرف الآخر في مشكلتهم؟
 - ◆ اطلب من أحد الطلبة أن يكون في دور الطالب ١ وطلب آخر في دور الطالب ٢ واطلب من كل منهما قراءة السيناريو الخاص به، ما ملاحظاتك على السيناريوهات؟ (إنها نفس السيناريوهات تماماً)
 - ◆ ما أهمية ثقتك في الطرف الآخر الذي يقف معك على نفس الخط في هذا التدريب؟
 - ◆ كيف يمكن لهذا التدريب أن يسير بصورة مختلفة إذا ما وثق كل طرف في الطرف الآخر في السيناريو وشارك معه موقفه تماماً؟

نشاط سريع:

دائرة الجلوس في الحجر

إذا ما كان لديك وقت إضافي أو إذا لم يكن لديك وقت كافٍ ولا تستطيع القيام بدرس بناء الثقة، يمكنك القيام بهذا التدريب السريع لبناء الثقة مع طلبتك.

١. اطلب من جميع الأشخاص الوقوف في دائرة في مواجهة جهة اليسار، ومن ثم يكون كل شخص ينظر إلى ظهر الشخص الذي أمامه.
٢. تأكد من قربهم الشديد لبعضهم البعض. إذا احتاجوا إلى الاقتراب من بعضهم البعض، يمكنهم أخذ خطوة باتجاه منتصف الدائرة، وسيكون من شأن هذا تضيق الدائرة.

٣. أخبر الطلبة أنه عندما تقول "اجلس"، ينبغي عليهم الجلوس ببطء في حجر الشخص الذي خلفهم، ينجح هذا التدريب فقط إذا ما جلس كل الأشخاص في الوقت ذاته.

٤. اطلب من الجميع الوقوف ثم ادر مناقشة باستخدام الأسئلة التالية.

- ◆ ماذا كان شعورك عند أداء هذا التدريب؟
- ◆ هل كان أي من الأشخاص عصبيًا؟ لماذا؟
- ◆ كيف تغلبت على عصبيتك؟
- ◆ ماذا كان دور الثقة في هذا التدريب؟
- ◆ ما دور الثقة عندما تحاول إدارة النزاع؟

نشاط إضافي:

سجل الأنشطة اليومية: اكتب عن مرة تغيرت فيه علاقتك مع شخص ما نتيجة لنزاعك معه، وبمراجعة ما قمت به، ما الذي كان بإمكانك فعله للمحافظة على العلاقة؟

♦ ما الذي يفيد التدريب فيما يتعلق بالتعاون في مقابل التنافس وقيمة العمل معاً من أجل التوصل لحل يفيد جميع الأطراف (حل مريح لكل الأطراف)؟ ما صلة هذا الأمر ببناء السلام على المستوى الدولي؟

الحل لكلا الشخصين في الأزواج هو عبور الخط للطرف الآخر والبقاء مع الطرف الآخر

التقييم:

عمل مجموعة صغيرة ومناقشة على مستوى الفصل بالكامل

الدرس ٢-١ المنشرة: CONFLICT LINE ROLES

(مقطعة إلى أجزاء)

معلومات للطالب أ: سيتم الحكم عليك بالسجن مدى الحياة في ٣ دقائق بالضبط. وفرصتك الوحيدة في النجاة تتوقف على مقدرتك على جذب خصمك إلى جانبك والبقاء هناك قبل انتهاء الوقت. حظًا موفقًا.

معلومات للطالب أ: سيتم الحكم عليك بالسجن مدى الحياة في ٣ دقائق بالضبط. وفرصتك الوحيدة في النجاة تتوقف على مقدرتك على جذب خصمك إلى جانبك والبقاء هناك قبل انتهاء الوقت. حظًا موفقًا.

الدرس ٢-٢ تحديد النزاعات



عرض الأسباب

تحليل النزاعات عملية رئيسية في إدارتها. ويمكن فهم تعقيدات النزاع، عن طريق التحليل. وبمجرد تحليل النزاع، وتقييم وجهات النظر المتعددة، تصبح عملية تصور حلول إبداعية أسهل. يربط هذا النشاط الطالب بتحليل نزاع بسيط عن طريق تعليم الطلبة ما يجب عليهم ملاحظته عندما يراقبون نزاعاً ما. وسيتعلم الطلبة أكثر حول عملية تحليل النزاع في الدرس ٢-٣.

الأهداف.

١. فهم دور تحليل النزاع في إدارة النزاعات.
٢. تطوير مهارات تحليل النزاعات.

المعايير

- ◆ الأفراد، والمجموعات، والمؤسسات
- ◆ الروابط العالمية

الوقت: ٩٠ دقيقة

المواد

- سيناريوهات النزاعات نشرة مطبوعة، مقطعة إلى أجزاء للعمل الجماعي
- تحليل السيناريو ورقة عمل
- تحليل المراقبة ورقة عمل



٩٠ دقيقة

الإجراءات

١. اشرح الأساس المنطقي لهذا الدرس للطلبة في الفصل. وكنشيط لذهن الطلبة. اطلب منهم كتابة تعريف النزاع على ورقة. ثم اطلب منهم مشاركة هذه التعريفات أزواجًا واطلب من بعض المتطوعين مشاركة هذه الإجابات.
٢. وضح أنك ستقوم بتقسيم الفصل إلى مجموعات من ثلاثة أشخاص، وستحصل كل مجموعة على سيناريو نزاع. كما ستقوم كل مجموعة بابتكار لعب الأدوار وفقاً للنزاع. وبينما يقومون بابتكار لعب الأدوار، ينبغي على المجموعة تذكر الهدف من كل شخصية (أو ما ترغب في تحقيقه).
- قسّم الفصل إلى مجموعات. وبصورة مثالية، ستتكون كل مجموعة من ثلاثة أفراد، ممثلين ومخرج. وزع أحد سيناريوهات النزاع من نشرة سيناريوهات النزاعات وأحد ورقات عمل تحليلات السيناريوهات على كل مجموعة. ووفقاً لعدد المجموعات لديك، قد تحصل أكثر من مجموعة على نفس السيناريو. وسوف تستخدم تلك السيناريوهات لهذا الدرس والدرس الذي يليه. لا توجه الطلبة بشأن ما إذا كان النزاع في لعب الأدوار ينبغي تسويته أم لا. بل اترك هذا الخيار لهم.
- الخيار البديل:* اطلب من الطلبة تمثيل سيناريوهات النزاع الخاصة بهم. في مجموعاتهم، اطلب من كل منهم مشاركة النزاع الذي يشتركون فيه، ثم اطلب من المجموعة أن تختار النزاعات التي اشتركوا فيها وأن يقوموا بتمثيلها.
٣. امنح المجموعات ٢٠ دقيقة لكي يقوموا بتخطيط لعب الأدوار وتكراره. ثم اطلب من كل مجموعة القيام بلعب الأدوار أمام الفصل وأن تقوم كل مجموعة بتحليل نزاعات المجموعات الأخرى.
٤. وزع ورقة عمل تحليل المراقبة ثم راجع التعليمات مع الطلبة. وسوف يقومون بتحليل كل سيناريو عند القيام به باستخدام ورقة العمل.
٥. اطلب من كل مجموعة أداء لعب الأدوار أمام باقي الطلبة في الفصل. بعد لعب الأدوار، ينبغي على الطلبة الإجابة على الأسئلة المقابلة في ورقة عمل المراقبة. ليتعاون الفصل بالكامل في ورقة العمل بعد التدريب.
٦. ناقش التدريب باستخدام بعض الأسئلة التالية أو جميعها:
 - ◆ ما أوجه التشابه والاختلاف التي لاحظتها بين أنواع النزاع الأربعة؟
 - ◆ ما العوامل التي أدت إلى نتائج مختلفة لنفس السيناريو عند أدائه بواسطة مجموعات مختلفة (في حالة قيام أكثر من مجموعة بتمثيل نفس السيناريو)؟
 - ◆ ما العوامل التي أدت إلى تصاعد بعض النزاعات أو تسويتها؟
 - ◆ ماذا كان شعورك تجاه تمثيلك لأحد النزاعات أو إجرائها؟
 - ◆ ما مدى واقعية هذه السيناريوهات وطريقة تمثيلها؟
 - ◆ ما قيمة تحليل النزاعات؟
 - ◆ كيف يمكن لهذه الطريقة أن تساعدك في حياتك اليومية؟

التقييم:

ورقة عمل تحليل السيناريوهات وإجراء مناقشة على مستوى الفصل

الدرس ٢-٢ النشرة: سيناريوهات النزاع (مقطعة إلى أجزاء)

جوليو وسيزر أخوان. يدرس جوليو لأن لديه امتحان في مادة الرياضيات وهو يحب أن يذاكر في صمت تام. بينما يتمرن سيزر على آلة الموسيقى لأن لديه حفلاً في مساء اليوم التالي. يريد جوليو أن يتوقف سيزر عن عزفه لأنه لا يستطيع التركيز. ولكن سيزر يحتاج هو الآخر أن يتمرن لحفله القادم.

قرر رودي أن عائلته تحتاج أن تأكل كمية أقل من اللحوم. ورأى انه سيصبح أكثر سعادة إذا ما أصبحت عائلته بالكامل عائلته نباتية. بينما تقوم والدته رودي بطهو الوجبات التقليدية التي تحتوي على اللحوم. وتعتقد أن الطعام جزء مهم من الثقافة ولا ترغب أن يتخلى رودي عن هذه الثقافة.

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

يرغب مويد في الزواج من جينيفر التي تنتمي لثقافة أخرى. ويعارض والده هذا الأمر بشده ويريدان منه أن يرتبط بفتاة من نفس ثقافته. ولكن مويد يشعر أن زواجه من الفتاة التي يحبها أمر في غاية الأهمية، إلا أن والده يشعر أنه من الأفضل للعائلة المحافظة على هويتها الثقافية.

الدرس ٢-٢ ورقة العمل: تحليل السيناريوهات

التوجيهات: استخدم ورقة العمل الحالية لفهم السيناريو الذي تم تخصيصه لك.

١. قم بوصف النزاع. ما ماهية النزاع؟
 ٢. صف الهدف من كل شخصية. ماذا تريد كل شخصية وما شعورها؟
 - أ. اسم الشخصية ١ _____
 - ب. اسم الشخصية ٢ _____
 ٣. ما الاستراتيجيات (مثل: الإقناع، ارتكاب جرم، الرشوة) التي سوف تستخدمها الشخصيات لتحقيق مهامها؟
 - أ. اسم الشخصية ١ _____
 - ب. اسم الشخصية ٢ _____
 ٤. كيف سينتهي النزاع؟ ناقش الأفكار حول الخيارات الثلاثة.
 - أ.
 - ب.
 - ج.
- اختر أحد الخيارات: اكتبه هنا.
٥. حدد طريقة لعبك للدور. استخدم ظهر الورقة إذا لزم الأمر.

الدرس ٢-٢ ورقة العمل: تحليل المراقبة

التوجيهات: استخدم ورقة العمل الحالية لفهم النزاعات في طرق لعب الأدوار التي تقوم بملاحظتها.

المشهد ١: شخصي محلي وطني دولي
(ضع دائرة حول الاختيار المنطبق على حالتك)
صِف النزاع في جملة واحدة.

ما الذي ترغب فيه كل شخصية؟ وهل ستحصل عليه؟

ما الحلول البديلة التي يمكنك تخيلها؟

المشهد ٢: شخصي محلي وطني دولي
(ضع دائرة حول الاختيار المنطبق على حالتك)
صِف النزاع في جملة واحدة.

ما الذي ترغب فيه كل شخصية؟ وهل ستحصل عليه؟

ما الحلول البديلة التي يمكنك تخيلها؟

الدرس ٢-٢ ورقة العمل: تحليل المراقبة (تابع)

المشهد ٣: شخصي محلي وطني دولي
ضع دائرة حول الاختيار المنطبق على حالتك)
صف النزاع في جملة واحدة.

ما الذي ترغب فيه كل شخصية؟ وهل ستحصل عليه؟

ما الحلول البديلة التي يمكنك تخيلها؟

المشهد ٤: شخصي محلي وطني دولي
ضع دائرة حول الاختيار المنطبق على حالتك)
صف النزاع في جملة واحدة.

ما الذي ترغب فيه كل شخصية؟ وهل ستحصل عليه؟

ما الحلول البديلة التي يمكنك تخيلها؟

الدرس ٢-٣ تحديد عناصر النزاع



عرض الأسباب

يقدم هذا النشاط إطارًا أكثر تعقيدًا وشمولًا لتحليل النزاعات، مما يسمح للطلبة بالانخراط بشكل أعمق في عملية فهم النزاعات. ويعد تحليل النزاع مهارة أساسية في إدارة النزاعات، حيث تسمح للشخص بجمع المعلومات الضرورية التي يمكن أن توسع إدراكه وفهمه للنزاع ويمكن أن تؤدي إلى حل المشكلات بطريقة إبداعية في سبيل الوصول إلى حل.

الأهداف.

١. فهم كيف يمكن لتحليل النزاع الإفادة في إدارة هذا النزاع.
٢. تطوير مهارات تحليل النزاعات.

المعايير

- ◆ الأفراد، والمجموعات، والمؤسسات
- ◆ الروابط العالمية

الوقت: ٩٠ دقيقة

المواد

- نشرة عناصر النزاع
- ورقة عمل تحليل نزاع

التحضير

المواد المتعلقة بخلفية البحث حول النزاع في أوغندا، أحد المصادر هو قناة بي بي سي:
<http://news.bbc.co.uk/2/hi/africa/1069181.stm>



٩٠ دقيقة

الإجراءات

١. اشرح للطلبة أنهم سيتعمقون في استكشاف النزاعات التي كانوا يعملون عليها سابقاً. وسوف يقومون الآن بتناول العناصر المحددة لهذه النزاعات.
٢. وزع نشرة عناصر النزاعات وقم بمراجعة العناصر مع الطلبة. وإن أمكن، اختر نزاعاً معروفاً لجميع الطلبة، وأترك طلبة الفصل جميعاً يحددون عناصره باستخدام ورقة العمل. وقد يكون النزاع تاريخياً قام الطلبة جميعاً بدراسته، مثل الحرب الأهلية أو الحرب العالمية الثانية.
٣. اطلب من الطلبة العودة إلى مجموعات السيناريوهات التي حددت في اليوم السابق (أو قسمهم في مجموعات وأعط كل مجموعة سيناريو من الدرس ٢-١ إذا لم تكن قد قمت بأداء هذا الدرس). اطلب من الطلبة تحليل السيناريو الذي قاموا بتمثيله في الدرس ٢-١. ويمكنهم كتابة إجاباتهم في ورقة عمل تحليل النزاع. وستحتاج بعض الأسئلة أن يجيبوا عليها إجابات من وحي خيالهم.
٤. اطلب من كل مجموعة مشاركة إجاباتها.
٥. اخبر الطلبة أن نفس عملية تحليل النزاع المستخدمة في السيناريو الشخصي تستخدم لفهم النزاعات الدولية (بين الدول) أو الأهلية (بين المجموعات داخل دولة ما). اخبرهم أنهم سوف يطبقون ما تعلموه على أحد النزاعات التي تحدث في جزء آخر من العالم. واسأل الطلبة عن موقع أوغندا وما الذي يعرفونه عنها؟
٦. قسم الطلبة إلى ست مجموعات. وزع المواد المتعلقة بخلفية نزاع أوغندا والتي قمت بتجميعها قبل الفصل (أنظر الرابط تحت "التحضير") وكذلك نسخة من ورقة عمل تحليل النزاع. خصص لكل مجموعة أحد عناصر تحليل النزاع لاستكمالها. وبعد أن تنتهي كل مجموعة من عملها، إما أن تطلب من كل مجموعة مشاركة إجاباتها عن طريق دعوة الآخرين إلى المساهمة بمعلومات إضافية، أو اطلب من المجموعات المشاركة مع بعضها البعض باستخدام طريقة التعلم التكاملي التعاوني والتي يكون فيها شخص واحد من كل مجموعة ممثلاً للمجموعة ويقوم بمشاركة المعلومات من مجموعته مع المجموعات الأخرى. ولكي تبدأ، يمكنك أن تطلب من كل ممثل للمجموعة أن ينتقل إلى المجموعة التي على يساره. وسيكون لديهم ٣ دقائق لمشاركة المعلومات مع المجموعة الجديدة والإجابة على الأسئلة. في حين يدون من يستمعون إلى المعلومات ملاحظاتهم في ورقة العمل. وبعد ٣ دقائق، يغير الممثلون أماكنهم ويتحدثون مع مجموعة أخرى. وتستمر هذه العملية حتى يعود كل ممثل عن مجموعة إلى مجموعته الأصلية.
٧. قم بإنهاء الدرس عن طريق إجراء مناقشة عامة في الفصل باستخدام بعض الأسئلة التالية أو جميعها:

◆ كيف تساعد عملية تحليل النزاع في فهم النزاع بصورة أفضل؟

◆ هل ثمة عناصر جديدة لم تحدها خلال التحليل الأساسي في الفصل الأخير؟

◆ لقد قمت الآن بتحليل النزاع الشخصي والمحلي (بناء على النزاع المستخدم في الخطوة ٢). والنزاعات الدولية باستخدام نفس العملية. بم يخبرك هذا حول طبيعة النزاع؟ تشارك مع زملائك حول ما إذا كانت النزاعات الشخصية أو الدولية تختلف بشكل كبير فيما يتعلق بديناميكيات النزاع وتعقيده، إلا أن العناصر الرئيسية للنزاع غالباً ما تظل هي ذاتها، مثلما تفعل المهارات والمفاهيم الرئيسية المستخدمة في إدارتها.

◆ كيف يمكنك استخدام أسلوب التحليل لمساعدتك في إدارة أي نزاع بعينه؟

◆ انتقل مباشرة إلى الدرس التالي حول أساليب النزاع عن طريق طرح الأسئلة التالية: كيف يمكن لتحليل النزاع الذي تشارك فيه أن يؤثر على الطريقة التي تختارها للتعايش معه؟

ملاحظة: قد تتضمن النزاعات أكثر من قضية مثل التنافس على المصادر والحاجة إلى الاحترام.

النشاط الإضافي ١

اخبر الطلبة أنهم سوف يشاهدون مقطع فيديو لمدة ثلاث دقائق حول صناعة السلام الأوغندية. بيتي بيغومبي، التي عملت على إحلال السلام في البلاد، بعد مشاهدتك للمقطع، اسأل الطلبة عن المعلومات الإضافية التي يمكن أن يضيفوها إلى ورقة عمل تحليل النزاع الخاصة بهم. احصل على مقطع الشاهد على الرابط www.buildingpeace.org

النشاط الإضافي ٢

للمزيد من التدريب، اطلب من الطلبة بحث النزاع في شمال أيرلندا ثم شاهد شهادة معهد السلام الأميركي حول جورج ميتشل وعمله في الوساطة في النزاع. اطلب من الطلبة استكمال تحليل النزاع. احصل على مقطع الشاهد على الرابط www.buildingpeace.org

التقييم:

ورقة عمل تحليل النزاع وإجراء مناقشة على مستوى الفصل

الدرس ٢-٣ النشرة: عناصر النزاع

القضية (القضايا): حول أي شيء يدور النزاع؟

غالبًا 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؟

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؟
- ◆ وبعيدًا عن الأشخاص المتورطين مباشرة في النزاع، من المستفيد من النتائج؟

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؟

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؟

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.

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؟

الدرس ٢-٣ ورقة العمل: تحليل نزاع

١. صف النزاع في جملة واحدة.
٢. ما نوع هذا النزاع؟ (داخلي، بين الأشخاص)
٣. **القضايا:** ما هي مصادر النزاع؟ (على سبيل المثال الموارد، القيم، الاحتياجات)
٤. **الأطراف:** كم عدد أطراف النزاع (أفراد أو جماعات مختلفة)؟ اذكرها.
٥. **العلاقة:** صف العلاقة بين الأطراف.
٦. **التاريخ:** ما تاريخ النزاع؟ منذ متى يجري النزاع؟ وهل يتجدد؟
ما جدية النزاع؟
٧. **الأساليب:** كيف تتعامل الأطراف حالياً مع النزاع؟
٨. **الإدارة:** ما الذي يمكن أن تقوم به الأطراف للتوصل إلى إنهاء النزاع؟

الدرس ٢-٤ تحديد أسلوب النزاع الخاص بك



عرض الأسباب

إن معرفة كيفية التعامل مع النزاع في الغالب قد تكون مفيدة في تحديد ما يمكنك أن تقوم به بشكل مختلف لإدارة النزاع بصورة أفضل أو الوصول إلى نتيجة إيجابية. يمنح هذا النشاط فرصة للطلبة للتفكير في كيفية ميلهم للتعامل مع النزاع واستكشاف قيمة استخدام أساليبه المختلفة في مواقف مختلفة.

الأهداف

١. تحديد مختلف أساليب النزاع.
٢. تحديد المزايا والقيود الخاصة بكل أسلوب.
٣. تحديد أساليب النزاع الخاصة بالطلبة وإدراك أهمية معرفة الأسلوب الخاص بهم بالإضافة إلى القدرة على تحديد أساليب أطراف النزاع الأخرى.

المعايير

- ◆ تنمية الفرد والهوية

الوقت: ٨٠ دقيقة

المواد

- ورق رسم بياني & أقلام تمييز
- جهاز عرض الشفافيات
- نشرة "ماذا تفعل عندما...؟"
- ورقة عمل "ماذا يمكنني أن أفعل عندما...؟"
- ورقة عمل أساليب النزاع
- مصدر المعلم أساليب النزاع



الإجراءات

١. اخبر الطلبة أنهم سوف يفكرون حول كيفية التعامل مع النزاع. شارك السيناريو التالي مع الطلبة:
يرغب بعض الأصدقاء في ترك المدرسة، ولا تعرف ماذا تفعل. أنت ترغب "في الذهاب إلى المدرسة، ولكن لا تحب أن يهزأ أصدقاؤك منك".
٢. اطلب من الطلبة أن يشاركوك في بعض الإجابات التي قد يقدمونها وأن يشرحوا لك سبب اختيار كل إجابة. اخبر الطلبة بأنه لا توجد إجابة صحيحة أو خاطئة في هذا التمرين.
٣. اكتب الإجابات على السبورة، قم بتذكيرهم أن هناك نزاعاً يدور، وأن النزاع نفسه محايد؛ فالأمر يتعلق بكيفية اختيارنا لطريقة التعامل معه والتي يمكن أن تجعله بناءً أو هداماً. اطلب من الطلبة أن يحاولوا الوصول إلى أوجه التشابه والاختلاف بين الإجابات.
٤. قسم الفصل إلى خمس مجموعات. وزع نشرة "ماذا تفعل عندما...؟" خصص لكل مجموعة أحد السيناريوهات وورقة رسم بياني (وستمثل المجموعات الحروف من أ إلى هـ). اخبر المجموعات أن مهمتهم هي قراءة السيناريو، وأن يكتبوا على ورق الرسم البياني أي من الإجابات في النشرة مناسبة للسيناريو الخاص بهم، وتمثيل أو توضيح السيناريو على ورق الرسم البياني.
٥. اطلب منهم مشاركة إجاباتهم مع بعضهم البعض ثم القيام بتمثيل السيناريو أو تقديم إيضاحات له. انشر ورق التخطيط في أنحاء الغرفة.
٦. وزع ورقة عمل "ماذا يمكنني أن أفعل عندما...؟" اطلب من الطلبة كتابة إجاباتهم عن طريق الاختيار من قائمة الإجابات في النشرة: نشرة "ماذا تفعل عندما...؟" اطلب منهم أيضاً كتابة الحرف المقابل للإجابة (ويسمح بإجابة واحدة لكل سيناريو) واطلب منهم أيضاً كتابة أسباب اختيار الإجابات.
٧. اطلب منهم النظر إلى إجاباتهم وملاحظة أية نماذج يرونها. هل يتكرر اختيار حرف (أ) أو (ج) في الإجابات، أم أن معدل الاختيار: إجابة واحدة (أ)، وإجابة واحدة (ب)، وإجابتان (ج)، إلخ؟ انظر إلى كل إجابة في النشرة واعمل مع الطلبة للوصول إلى كلمة واحدة تصور كل حالة (حاول الوصول إلى الأساليب الخمسة الموضحة في ورقة عمل أساليب النزاع).
٨. وزع ورقة عمل أساليب النزاع استعرض الشرح الخاص بكل أسلوب. أكد على عدم وجود أسلوب مثالي دائماً وان كل أسلوب له مزايا وقيود.
٩. امنح الطلبة دقيقة للتفكير في أسلوب النزاع الأكثر ملائمة لهم، واطلب منهم إجابة السؤال الموجود أسفل ورقة عمل "ماذا يمكنني أن أفعل عندما...؟" وفكر في مواطن قوتهم ومجالات النمو في مواقف النزاع.. ويمكنك أن تقص طرفه شخصية كمثال.
ناقش التدريب باستخدام بعض الأسئلة التالية أو جميعها:
◆ كيف يؤثر سياق النزاع على الأسلوب الذي يختار المرء استخدامه مثل أين يحدث، أو مستوى النزاع- النزاع بين الدول في مقابل النزاع بين الأشخاص؟
◆ كيف يمكن تغيير إجابتك وفقاً للطرف الآخر من النزاع، فمثلاً، قد تشعر بأنك أكثر تكييفاً مع أفراد العائلة أكثر من الغرباء؟
◆ ما أهمية معرفة أسلوبك؟
١٠. اخبر الطلبة أنهم سوف يعملون الآن في مجموعات للتفكير بصورة أكثر تفصيلاً في الأسلوب المخصص لهم. اطلب من الطلبة أن يعودوا للمجموعات التي كانوا فيها سابقاً. خصص لكل مجموعة أسلوباً واطلب منهم استكمال المخطط الخاص بكل أسلوب (الاستخدامات، القيود، والحالات التي سيكون من المفيد فيها استخدام هذا الأسلوب). راجع المخطط الكامل المعد لاستخدام المعلم. اطلب من كل مجموعة تقديم إجاباتهم الخاصة بالأسلوب المخصص لها باختصار.

ملاحظة: برغم أن تمرين الأساليب يوضح الميول الشخصية، يمكن اعتبار أساليب النزاع استراتيجيات تفاوض أو اختيارات تستخدم في حالات النزاع المختلفة، بما في ذلك النزاعات على المستوى الدولي وفقاً للسياق والعوامل المبينة أعلاه.

يمكنك اختيار إعطاء الطلبة طرقاً إضافية للتفكير في كل أسلوب. أخبر الطلبة أن هناك ثلاثة عوامل غالباً ما تساعد في تحديد الأسلوب الذي ستقوم باستخدامه: **العلاقات** (ما أهمية المحافظة على العلاقة بالنسبة لك)، **القضية** (ما أهمية القضية بالنسبة لك)، **الوقت** (كم تحتاج من الوقت لإدارة النزاع-تحتاج بعض الأساليب وقتاً أطول من أساليب أخرى لاستخدامها). عند إكمال المخطط، اطلب من الطلبة التفكير في أسلوبهم وفقاً لهذه العناصر الثلاثة، والإجابة على ما يلي:

◆ ما أهمية العلاقة والقضية، وكم لديك من الوقت؟

الخيار البديل: لتوفير الوقت، يمكنك استكمال هذه الخطوة عن طريق إجراء مناقشة عامة على مستوى الفصل.

١٠. استخلص المعلومات من الدرس عن طريق إجراء مناقشة باستخدام بعض الأسئلة التالية أو جميعها:

- ◆ هل هناك أسلوب أفضل من آخر؟ يمكن استخدام أكثر من أسلوب في أحد المواقف، على سبيل المثال الانتقال من المواجهة إلى التسوية؟
- ◆ كيف يمكن لتحديد أسلوب الطرف الآخر في النزاع أن يكون مفيداً؟
- ◆ كيف يمكن أن تؤدي طرق الاستجابة المختلفة لأساليب النزاع الأخرى إلى نتائج مختلفة؟ وبعبارة أخرى، إذا ما لاحظت أن شخصاً ما له أسلوب تنافسي، كيف يمكن أن يختلف تفاعلي معه إذا ما كنت استخدم أسلوب التكيف بدلاً من اتباع نفس أسلوبه؟

التقييم:

ورقة عمل أساليب النزاع وعمل المجموعة الصغيرة، ومناقشة عامة على مستوى الفصل.

اقتباسات لتخطيطات أساليب النزاع (نشرة ومصدر للمعلمين)

من كتاب "Conflict and Negotiation Process in Organizations" من تأليف ك. توماس، ١٩٩٢. وفي كتاب *Handbook of Industrial and Organizational Psychology* تأليف م. د. دونيت ول. م. هوغ (الطبعة الثانية، المجلد الثالث، ص ١٦٠). بالو ألتو، كاليفورنيا: مطبعة كونسلتنج سيكولوجيستس. حقوق الطبع محفوظة ١٩٩٢ لصالح ل م هوغ. تم الحصول على إذن.

نشاط إضافي:

١. اطلب من الطلبة كتابة نزاع مروا به، ويمكن أن يكون على المستوى الشخصي، أو المحلي، أو الوطني، أو الدولي.

٢. اطلب من كل طالب أن يطوي ورقة ويضعها في شكل كومة.

٣. اختر أحد النزاعات من الكومة واقراه بصوت عالٍ أمام المجموعة. اسأل بعض الطلبة (رغم ضرورة وجود الكثيرين في المشهد) أن يحضروا ويرتجلوا النزاعات، بعد تمثيل النزاع. اطلب من الطلبة تخيل طريقة أخرى كان يمكن أن يتعامل بها أحد الأطراف وتؤدي إلى نتيجة مختلفة، على سبيل المثال، إذا كان هناك جدال بين أحد الطلبة ووالدته، بدلاً من الصياح والهرب. ما الذي كان باستطاعته فعله؟ اطلب من الطلبة أداء التعامل مع النزاع بطرق مختلفة وملاحظة النتائج. ومن بين طرق أداء ذلك أن تطلب من أحد الحضور رفع يده أو يدها والانضمام إلى المشهد.

٤. كرر هذا الأمر ثلاث أو أربع مرات بناءً على الوقت المتاح للبقاء في الفصل.

٥. استخرج المعلومات من التمرين عن طريق الأسئلة التالية:

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

الدرس ٢-٤ النشرة: "ماذا تفعل عندما . . ؟"

التوجيهات: بالنسبة للسياريو الذي تم تخصيصه لك، برجاء كتابة الإجابات المحتملة باستخدام الخيارات التالية. ثم اكتب توضيحًا في ورقة التخطيط أو قم بإعداد وتنفيذ لعب دور مختصر.

الإجابات

- أ. ابتعد عن المشكلة أو تجاهلها أو انكر وجودها.
- ب. افعل ما يريدك منك الآخرون. حتى لو كنت ترفض أو حتى لو كان هذا ما لا ترغب فيه.
- ج. توصل إلى حل يرضي الجميع.
- د. توصل إلى تسوية سريعة.
- هـ. حاول إقناع أحد الأشخاص بوجهة نظرك أو دافع عن رأيك.

السيناريوهات

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

الدرس ٢-٤ ورقة العمل: نشرة "ماذا يمكنني أن أفعل عندما...؟"

التوجيهات: بعد التفكير في السيناريوهات المقدمة، وضح في المخطط أدناه الحرف المرادف للإجابة (من نشرة: "ماذا تفعل عندما؟") التي ستختارها وسبب اختيارك لها.

السيناريو	إجابتي. والحرف	السبب
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		

ماذا تخبرني إجاباتي حول أسلوبني في النزاع؟

الدرس ٢-٤ ورقة العمل: أساليب النزاع

الحالات	القيود	الاستخدامات	السلوك	أسلوب النزاع
			<ul style="list-style-type: none"> ◆ ترك أحد المواقف ◆ الاحتفاظ بمشاعرك وأرائك 	<p>التجنب</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ إنكار وجود مشكلة ◆ التظاهر بعدم وجود أخطاء
			<ul style="list-style-type: none"> ◆ الاعتذار بشأن / الموافقة على إنهاء النزاع ◆ السماح للآخرين بمقاطعتك أو تجاهل مشاعرك وأفكارك 	<p>التكيف</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ الاستسلام لوجهة نظر الطرف الآخر ◆ الاهتمام بمخاوف الطرف الآخر
			<ul style="list-style-type: none"> ◆ التعامل مع المشاعر والاحتياجات والرغبات ◆ الإنصات للآخرين 	<p>حل المشكلات</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ التوصل إلى حل يرضي الجميع. ◆ التفكير في مصادر النزاع عن كثب
			<ul style="list-style-type: none"> ◆ الاهتمام بالتوصل إلى حل ◆ إظهار الرغبة في التحدث عن المشكلة. 	<p>التسوية</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ يربح كل شخص بعض الأشياء ويخسر بعضها
			<ul style="list-style-type: none"> ◆ المقاطعة، والسيطرة ◆ تجاهل مشاعر الآخرين وأفكارهم ◆ التحدث بنبرة صوت مرتفعة، والعنف البدني في بعض الأحيان 	<p>التنافس</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ الحصول على ما تريد، أياً ما كان. ◆ البعض يربحون ويخسر البعض

الدرس ٢-٤ مورد المعلم: أساليب النزاع

أسلوب النزاع	السلوك	الاستخدامات	القيود	الحالات
التجنب <ul style="list-style-type: none"> ◆ إنكار وجود مشكلة ◆ التظاهر بعدم وجود أخطاء 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ ترك أحد المواقف ◆ الاحتفاظ بمشاعرك وأرائك 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ عندما تكون المواجهة خطيرة ◆ عندما تحتاج المزيد من الوقت للاستعداد 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ قد لا يتم التوصل إلى حل للمشكلة ◆ قد تتأجج المشاعر لاحقًا 	
التكيف <ul style="list-style-type: none"> ◆ الاستسلام لوجهة نظر الطرف الآخر ◆ الاهتمام بمخاوف الطرف الآخر 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ الاعتذار بشأن / الموافقة على إنهاء النزاع ◆ السماح للآخرين بمقاطعتك أو تجاهل مشاعرك وأفكارك 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ عندما تعتقد أنك قد ارتكبت خطأً أو أنك لا تفهم المشكلة ◆ عندما يكون "التخفيف" مهمًا للمحافظة على الصداقة 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ قد تعمل بجد لإسعاد الآخرين، ولكنك لا تكون سعيدًا مطلقًا ◆ لا يفيد التلطف دائمًا في حل المشكلات 	
حل المشكلات <ul style="list-style-type: none"> ◆ التوصل إلى حل يرضي الجميع. ◆ التفكير في مصادر النزاع عن كثب 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ التعامل مع المشاعر والاحتياجات والرغبات ◆ الإنصات للآخرين 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ يمكنك أن تقنع شخصًا عنيدًا بتسوية مشكلة ما 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ وهذا يتطلب وقتًا ومهارات تواصل جيدة 	
التسوية <ul style="list-style-type: none"> ◆ يريح كل شخص بعض الأشياء ويخسر بعضها 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ الاهتمام بالتوصل إلى حل ◆ إظهار الرغبة في التحدث عن المشكلة. 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ عندما ترغب في قرار سريع بشأن مشكلة صغيرة ◆ عندما لا يفلح شيء آخر 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ يمكنك تسوية النزاع فورًا ولا يمكنك ذلك مع المشكلات الأكبر حجمًا ◆ قد لا يرضى الجميع في النهاية 	
التنافس <ul style="list-style-type: none"> ◆ الحصول على ما تريد، أيا ما كان. ◆ البعض يربحون ويخسر البعض 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ المقاطعة، والسيطرة ◆ تجاهل مشاعر الآخرين وأفكارهم ◆ التحدث بنبرة صوت مرتفعة، والعنف البدني في بعض الأحيان 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ عندما تكون هناك حاجة لإجراء فوري ◆ عندما تعتقد في "صحة" موقفك بصورة مطلقة ولا ترى أي خيار آخر 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ يمكن لهذا أن يضع الآخرين في موقف الدفاع ويزيد من صعوبة النزاع ◆ يمكن أن يصعب على الآخرين التعبير عن مشاعرهم 	

الدرس ٢-٥ التواصل غير الشفهي



عرض الأسباب

توضح الأبحاث أن ٨٠٪ تقريباً من طرق التواصل لدينا شفهيّة. وتعني القدرة على التواصل بفاعلية إدراك التفاعلات الشفهية وغير الشفهية. في هذا النشاط، يُجرب المشاركون كيف التفاعل دون كلمات في فهم تعقيدات التواصل.

الأهداف

١. تحديد مختلف أنواع التواصل غير الشفهية.
٢. إدراك أهمية التواصل غير الشفهية في التواصل بشكل عام.

المعايير

◆ الثقافة

الوقت: ٧٠ دقيقة

المواد

- جهاز العرض الإشارات العامة
- نشرة ما يكفي لإدارة رأسك
- نشرة شرائط الحالة



٧٠ دقيقة

الإجراءات

١. وضح أن التواصل الفعال مهارة أساسية في إدارة النزاعات. اليوم سيقوم الفصل بدراسة التواصل غير الشفهي - الطرق التي يتواصل بها الناس دون استخدام الكلمات. واخبر الطلبة أنهم سيقومون بترتيب أنفسهم في صف وفقاً لشهر ويوم (وليس عام) أعياد ميلادهم. ولكنهم سيفعلون هذا دون التحدث أو الهمس أو الكتابة أو استخدام أية وسائل دعم. وبعبارة أخرى، ينبغي أن يجد الطلبة وسيلة أخرى للتواصل. ينبغي القيام بالتمارين بالشهر متبوعاً باليوم؛ ولن ينجح إذا قاموا بترتيب أنفسهم باليوم ثم الشهر. ويمكن أن تختار البدء في التمرين عن طريق توضيح أي جزء من الفصل في ١ يناير، وأي جزء في ٣١ ديسمبر، أو يمكنك السماح لهم بتحديد هذا الأمر بأنفسهم.
٢. امنح الطلبة دقيقة ليفكروا باستراتيجية لكي يستخدمونها، ولكن اطلب منهم مشاركة الاستراتيجيات بصوت عالٍ ثم اطلب منهم البدء. منذ الدقيقة التي تقول فيها "ابدأ". ينبغي أن يبقى الفصل صامتا.
٣. عندما تعتقد المجموعة أنها أنهت المهمة، تحقق من مدى كيفية الأداء عن طريق وقوف كل طالب في صف وذكر شهر ويوم ميلادهم بدءاً من الشخص الأقرب إلى ١ يناير (في بداية الصف). وينبغي على الطلبة الذين يقفون في مكان غير مناسب البحث عن مكانهم المناسب في الصف. وبمجرد أن يقفوا في الترتيب المناسب في الصف، اطلب منهم أن يجلسوا في هذا الدور لبقيّة وقت الفصل.
٤. استخراج المعلومات من الشخص الذي يبدأ التمرين عن طريق الأسئلة التالية:
 - ◆ كيف يمكنك البحث عن مكانك في الصف؟
 - ◆ هل كان هذا الأمر صعباً؟ لِمَ أو لِمَ لا؟
 - ◆ ما الاستراتيجيات التي تستخدمها؟ ما درجة نجاحها في رأيك؟ لِمَ أو لِمَ لا؟
 - ◆ ماذا تفعل عندما تحاول التواصل مع شخص آخر يستخدم نظام تواصل مختلف؟ شارك مع الطلبة أهمية التوصل للغة مشتركة، وخاصة عندما تحاول إدارة النزاعات.
 - ◆ هل كان لأي منكم تجربة في محاولة التواصل مع شخص ما، ولكن أسيء فهمك بسبب حاجز اللغة؟ كيف يمكنك التجاوب؟
 - ◆ ذكر الطلبة أن ما فعلوه هو أن استخدموا التواصل غير الشفهي - التحدث مع بعضهم البعض دون استخدام الكلمات.
 - ◆ ما أهمية أن تكون ملماً بكيفية التواصل غير الشفهي؟ ما أهمية الاهتمام بكيفية التواصل غير الشفهي في حالة النزاع؟
٥. شارك مع الطلبة فكرة أن تكون الإشارات نموذجاً متكرراً للتواصل غير الشفهي. واطلب منهم مشاركة الإشارات العامة (المناسبة) - رفع الإبهام، والغمز بالعين، ... إلخ - وماذا تعني. ثم اعرض شفافة الإشارات العامة، التي توضح كيفية تفسير الإشارات في دول مختلفة. اسأل الطلبة هل سبق لأحدهم ذات مرة أن أعطى إشارة وفهمها الآخرون بصورة خاطئة. أعط أمثلة من تجربتك الخاصة. راجع مع الطلبة كيف يمكن للمعرفة / الدراسة المسبقة لثقافة الطرف الآخر أن تؤثر في تسهيل التواصل. الشفهي وغير الشفهي. خاصة في حالة النزاع وكيف يمكن أن يساعد هذا في بناء السلام.
٦. اخبر الطلبة أنهم سيمارسون الآن استخدام التواصل غير الشفهي لرؤية كيف يؤثر ذلك على طريقة فهمهم. افصل الطلبة إلى مجموعتين من شخصين وليكن أحد الطلبة أ والآخر ب. أعط الطالب أ شريط الحالة من نشرة شرائط الحالة. اطلب من الطالب ب أن يتحدث لمدة دقيقتين عن القضية الدولية التي تفرقه (استخدام الجنود من الأطفال في مناطق النزاع، والألغام الأرضية، وأزمات اللاجئين، إلخ). وفي أثناء حديث الطالب ب، ينبغي أن يتفاعل الطالب أ أثناء تمثيله (دون أن يتكلم) الحالة التي أعطيت له. وبعد انتهاء الدقيقتين، اطلب من الطالب أ تلخيص ما سمعه من الطالب ب مرة أخرى عندما يشرح حالته.

ملاحظة: يمكن أن يساعدك الاهتمام بالتواصل غير الشفهي في التأكد من إظهار انفتاحك في التعامل مع الطرف الآخر للنزاع، بينما تساعد ملاحظة التواصل غير الشفهي للآخرين في معرفة متى يشعر الشخص الآخر بعدم الارتياح وقد يؤدي بك إلى تعديل كيفية تفاعلك معه لكي يشعر بأمان أكثر.

نشاط إضافي:

اطلب من الطلبة أن يتظاهروا بأنهم أخصائيين يجمعون معلومات حول التواصل غير الشفهي. وشرح السيناريو الموضح أدناه ثم اطلب منهم إعداد تقرير يتضمن ما توصلوا إليه في الفصل عندما ينتهون من النشاط.

مهمة:

أنت متخصص في علم الإنسان وتقوم بدراسة التواصل غير الشفهي. قم على مدار اليوم بملاحظة كيفية تواصل الناس بصورة لا شفوية في الفصل وخارج المدرسة. اكتب ملاحظات ميدانية تسجل فيها على الأقل ثلاثة أمثلة للتواصل غير الشفهي. ما الذي يفعله كل شخص لكي يتواصل مع الآخرين لا شفهيًا؟ كيف بدأ تفسير الطرف الآخر لهذا التواصل؟ وكيف يتجاوب معه؟

٧. وبعد أن ينهي الطلبة حواراتهم، استخراج المعلومات من التمرين عن طريق الأسئلة التالية:
- ◆ في رأي الطالب ب. ماذا كان شعور الطالب أ أثناء التمرين؟ ولماذا يعتقد ذلك؟
 - ◆ ما الإشارات غير الشفهية التي أدت إلى هذه النتيجة؟
 - ◆ ما شعور الطالب ب حيال إجابات الطالب أ؟
 - ◆ كيف تؤثر الإشارات غير الشفهية على المستمع وكذلك على المتحدث؟
٨. اخبر الطلبة أنهم سيقروا قصة حول متطوع في هيئة السلام الأميركية في بلغاريا واجهته مشكلة تتمثل في رسائل مختلطة نتيجة لهز المستمعين رؤوسهم. ابدأ بتحديد موقع بلغاريا على خريطة كرة أرضية، واسأل الطلبة ما المعلومات التاريخية التي يعرفونها عن الدولة أو المنطقة. ثم شارك معهم وصفًا مبسطًا تقدمه المتطوعة، إليزابيث فيرنون كيلي، في سيرتها الذاتية.
٩. اقرأ القصة مع الطلبة في الفصل. واطلب من الطلبة الإجابة على الأسئلة التالية في مجموعات صغيرة أو على مستوى الفصل بالكامل:
- ◆ ما التحديات التي واجهتها إليزابيث في التواصل؟
 - ◆ كيف تعاملت مع تلك التحديات؟
 - ◆ ما الإشارات التي كانت تعتقد أنها عالمية؟ هل توافق أن "الابتسام لها نفس المعنى على مستوى العالم؟"
١٠. أدر مناقشة داخل الفصل باستخدام بعض الأسئلة التالية أو جميعها:
- ◆ كيف تؤثر الإشارات غير الشفهية على مسار المفاوضات بين الأطراف الذين لا يعرفون أو يثقون ببعضهم البعض؟
 - ◆ كيف يؤثر التواصل غير الشفهي على المفاوضات حيث تكون الأطراف من ثقافات أو بلدان مختلفة؟
 - ◆ كيف يقوم صانع السلام بإعداد نفسه لاستخدام التواصل غير الشفهي في المفاوضات؟

التقييم:

الاشتراك في عمل مجموعة صغيرة ومناقشات على مستوى الفصل بالكامل

الدرس ٢-٥ جهاز عرض الشفافات: الإشارات العامة



المعنى الشائع: موافق
تركيا: حزب سياسي يميني
اليابان: خمسة

المصدر: ستيفن دارن، "خطة درس التواصل غير اللفظي ٢".
http://www.developingteachers.com/articles_tchtraining/nonverbal2.htm.

الدرس ٥-٢ النشر: ما يكفي لإدارة رأسك

إليزابيث فيرنون. متطوعة في هيئة السلام في بلغاريا (٢٠٠٣-٢٠٠٥)

سيرة ذاتية

"مرحبًا إيزابيل" هكذا قالت اللافتة التي يحملها الأطفال الذين قدموا لي التحيّة لدى وصولي لمدينتي في بلغاريا. اسمي في الأوراق الرسمية هو إليزابيث فيرنون. ولكن في بلغاريا، سميت بالعديد من الألقاب. ومن بينها، غوسبوزا ("السيدة" في بلغاريا - لا يهتمون مطلقًا إنني لست متزوجة)، والأنسة، والسيدة، والمعلمة، والسيدة ذات الخمسة عقود. وما يجعل الحياة هنا ممتعة أنه لدي الكثير من الألقاب وقيامي بالكثير من الأعمال - مدرسة لغة إنجليزية، ومنظمة مشروعات، و مترجمة، وأميركية عادية وقد اعتدت على القيام بجميع الأشياء التي لم أكن أقوم بها في الولايات المتحدة، حيث كان عملي الأساسي هو محررة. فقد عملت محررة صحفية - أقوم بتحرير القصص وأكتب العناوين وأصمم الصفحات - لمدة خمس سنوات قبل أن أتخذ قرارًا بالتوقف عن الجلوس خلف شاشة كمبيوتر. وأردت أن أرى أشياء أكثر من العالم، وأن أقوم بشيء لمساعدة الناس في تحسين حياتهم من خلال هذه العملية. وفي الوقت الذي لا أعمل فيه أو أتواصل اجتماعيًا مع جيراني البلغاريين، استمتع بالقراءة أو الطهي أو التنزه أو زيارة المتطوعين الآخرين في أنحاء البلاد والتواصل مع أفراد العائلة والأصدقاء في الولايات المتحدة عبر البريد الإلكتروني. أنا ابنة وحيدة عند والدي في أميركا، ولكنني محظوظة لأن أكون هنا في بلغاريا فرد من أفراد العديد من العائلات. لقد نشأت في نورث كاليفورنيا، ثم التحقت بجامعة ويتورث في سبوكان، واشنطن، حيث درست الاتصالات واللغة الإسبانية والدين. وبعد رحلة قصيرة إلى جنوبي الولايات المتحدة، عدت أدراسي إلى ولاية واشنطن لسنوات عديدة، ولذا لست على يقين أيهما أدعوه وطني. بيد أنه إذا كان الوطن حيث يكون القلب، إذن سيظل هذا الجزء الصغير من بلغاريا دومًا أحد أوطاني.

التكيف بمكان

تقع المدينة التي كلفت بها في شمال وسط بلغاريا، حيث تنحدر جبال البلقان إلى سهل الدانوب. يكون الجو في الشتاء باردًا وتتكون الثلوج، بينما يكون الصيف شديد الحرارة. ويقطن هذه المدينة نحو ١٠٠٠٠ نسمة، ولكنها تعد مركز البلدية للعديد من القرى. ومن ثم يزيد عدد السكان في المنطقة إلى نحو ٣٠٠٠٠ نسمة. وتبلغ نسبة السكان الأتراك هنا حوالي ٧٠٪، ونسبة الرومان حوالي ٢٠٪، بينما يشكل العرق البلغاري ١٠٪. وهذا يعني أنني سأسمع اللغة التركية في الشوارع - وفي الفصول الدراسية - أكثر من اللغة البلغارية، ويجعل هذا التنوع الذي تتسم به المنطقة وحقيقة أن أغلبية الأطفال يتحدثون اللغة التركية في منازلهم مهمتي في تعليم اللغة الإنجليزية تقع بين الدرجة الخامسة والسابعة على المقياس الأكاديمي لمدرسة داكي يوردانوف الإعدادية، ولكن طلبتي يثيرون الكثير من الأسئلة حول الولايات المتحدة ويحبون الاستماع لقصص حول بلادي. كما أنني أعمل في العديد من المشروعات الصغيرة، بما في ذلك السعي للحصول على تبرعات في صورة كتب باللغة الإنجليزية لمدرستي. ومساعدة أحد الملاجئ الموجودة في المنطقة، وتعليم اللغة الإنجليزية لمجموعة من البالغين، والعمل في المخيمات الصيفية.

ما يكفي لإدارة رأسك

بقلم / إليزابيث فيرنون

"سأخذ قهوة" هذا ما قلته للنادلة في المقهى في أسبوعي الأول في بلغاريا. وهزت رأساً يميناً ويساراً. فقلت "حسناً، شاي"، معتقدة أنه ربما تكون ماكينة القهوة معطلة. فهزت النادلة رأسها يميناً ويساراً مرة أخرى. فقلت: "إم...كولا". فهزت النادلة رأسها يميناً ويساراً من جديد، ولكنها الآن تنظر إليّ وكأنني مجنونة، وأصبت بحيرة شديدة. ثم تذكرت أن تحريك الرأس يميناً ويساراً عند البلغاريين يعني "نعم". في حين أن الإيماء بالرأس الذي يعد علامة على الموافقة عند باقي سكان العالم. يعني الرفض عندهم.

لقد كنت أعلم هذا قبل وصولي إلى بلغاريا. ولكنه شعور مدهش أن يؤدي شيء بسيط جداً وسهل جداً أن تتذكره إلى هذه الحيرة الشديدة. وإلى لحظات كثيرة من المتعة أيضاً. وقد بدا لي في وقت مبكر من تعاملي مع أهل بلغاريا أن رأسي يتحرك بطريقة لا يتحكم فيها عقلي. فقد كنت أريد في بعض الأحيان أن أمسك أذناي واستعملهما كجهاز تحكم. إن تعلم لغة بأبجدية مختلفة تماماً كان تحدياً كبيراً. دون محاولة معرفة ما إذا كنت ستومئ برأسك أو تحركه يميناً ويساراً.

في بداية عملي في التدريس، كان التواصل في الفصل الدراسي ممتعاً نتيجة لتحريك الرأس. فعلى الرغم من تأكدي من إدراك طلبتي لهذا الاختلاف الثقافي منذ اليوم الدراسي الأول، غالباً ما كنا ننسى ما كنا نفعله. فقد يجيب الطلبة إجابة صحيحة أو يقولون شيئاً رائعاً حقاً، وأنا أومئ لهم برأسي. فيحاولون تغيير إجاباتهم، حيث يعتقدون أن الإيماء بالرأس يعني أن إجاباتهم خاطئة. ولكن الحيرة كانت من الجانبين. ففي بعض الأحيان قد أسأل أحد الطلبة سؤالاً يتطلب الإجابة بنعم أو لا. ويجيب الطالب بالإيماء برأسه أو تحريك رأسه يميناً ويساراً دون أن يتلفظ بشيء. ونتيجة لعدم تذكرتي لهذا الاختلاف، قد نزلت كرر هذا الأمر عدة مرات قبل أن أدرك هذا. وكثيراً وجدت نفسي أقول: "قل لي كلمة واحدة - نعم أم لا!"

كما كان لا بد لي من التعامل مع زملائي الذين أصيبوا بالحيرة والذين لم يفهموا لماذا استمر في الإيماء برأسي أثناء حديثهم. كما لو أنني لم أكن موافقة على كلامهم. رغم أن الحقيقة أنني كنت أحاول إظهار أنني أفهم ما يقولونه وأنني أتابعهم فيما يقصون. وهنا برزت مشكلة أكبر وهي كيف لي أن أتصرف مع البلغاريين الذين يتحدثون الإنجليزية وعلى دراية بمشكلة الإيماء بالرأس وتحريكه يميناً ويساراً. هل يفترض بي أن أومئ برأسي أم أحرّكه لإبداء الموافقة عندما أتحدث معهم الإنجليزية؟ وماذا يفترض بي أن أفعل عندما نتحدث البلغارية؟ وماذا لو كنت في موقف نتحدث فيه بكلتيهما؟ ولكي يزداد الأمر تعقيداً، فبعد مرور أسبوعين لم أتواصل فيهما مع أميركيين آخرين. تقابلنا أخيراً ووجدت نفسي أحرّك رأسي يميناً ويساراً في حين ينبغي عليّ الإيماء برأسي: لقد كان رأسي يدور!

وبعد مرور عام في هذه البيئة، أصبحت الإشارات لغتي الثانية. ونادراً ما كنت اضطر للتفكير فيم يجب أن تكون عليه لغة جسدي. وإذا ما كنت متعبة حقاً ذات مرة أو لم يكن تفكيري واضحاً، كنت أجد رأسي يدور في شكل شبه دائري يتذبذب بين حركتي الإيماء بالرأس وتحريكه يميناً ويساراً في حركة يجدها البلغاريون مضحكة إلى حد ما.

وبجانب جميع اللحظات الممتعة التي عشتها أنا وأصدقائي البلغاريين نتيجة لهذا الاختلاف الثقافي، أدركت أهمية استخدام جميع حواسي في ثقافة جديدة وألا أفترض أن الإشارة أو غيرها من وسائل التواصل تحمل نفس المعنى في كل أنحاء العالم. حتى وإن كانت تبدو بسيطة جداً وعالمية. وعلاوة على ضرورة إدراك اختلاف نعم-لا، ينبغي عليّ التأكد من أنني أصغي وأرغب حركات الإشارات الأخرى عندما يتواصل أحد الأشخاص معي. هنا، غالباً ما يصاحب قول "لا" صوت قرقرة من اللسان. ولإدراكي لهذا فإنه يساعدني على تجنب الحيرة. وقد جعلني اهتمامي بكيفية تواصل الناس من حولي أقرب إليهم وإلى ثقافتهم. وكلما أخطانا ونسينا التحكم في رؤوسنا، فإن الضحك الذي يعقب هذا يقربنا مرة أخرى. ومن حسن الحظ، أن الابتسامه لها نفس المعنى على مستوى العالم.

المصادر: <http://www.peacecorps.gov/www/publications/crossingcultures/pdf/crossingcultures.pdf>. <http://www.peacecorps.gov/www/publications/crossingcultures/>.

الدرس ٥-٢ النشرة: شرائط الحالة (مقطعة إلى أجزاء)

التوجهات: قطع النشرة إلى شرائط بحيث يحتوي كل شريط على حالة واحدة أو قم بكتابتها في بطاقات فهرسة، بحيث تكتب حالة واحدة في كل بطاقة.

مذنب

سعيد

نافذ الصبر

متشكك

مهان

خائف

متعب

غاضب

لديه شعور بالملل

منعزل

مشتت

ساذج

الدرس ٢-٦ الإصغاء الفعال



عرض الأسباب

تظهر الدراسات أننا نتذكر ما بين ٢٥٪ و ٥٠٪ مما نسمعه، وأن ما نسمعه قد لا يكون دائمًا أهم المعلومات التي ينبغي أن تصل إلينا. ويتكون الإصغاء الفعال من التحدث والإنصات. ويعد الإصغاء الفعال وسيلة للإنصات والتفاعل مع الشخص الآخر تعمل على تحسين الإدراك المتبادل. وتتمثل الخطوة الأولى المهمة في تخفيف وطأة الوضع ثم السعي للوصول لحلول للمشاكل. ويعطي الدرس الطلبة فرصة لمعرفة ما هو الإصغاء الفعال ومدى أهميته في إدارة النزاعات.

الأهداف

١. معرفة خصائص التواصل الجيد للمتحدثين والمستمعين.
٢. فهم أهمية مهارات الإصغاء الفعال في عملية التفاوض والحياة اليومية.

المعايير

- ◆ الثقافة
- ◆ الأشخاص، والأماكن، والبيئة
- ◆ تنمية الفرد والهوية

الوقت: ٧٠ دقيقة

المواد

- نشرة أساليب الإصغاء الفعال
- النشرة الملحقة أبيغاز والأسد



الإجراءات

١. قسم الطلبة إلى أزواج. اطلب منهم أن يخبروا الفصل عن مرة كانوا يتحدثون فيها إلى شخص ما حول شيء مهم وكانوا يعتقدون أن الطرف الآخر لم يكن يصغي لهم. واطلب منهم أن يتشاركوا مع الآخرين عما شعروا به عندما لم يتم الإصغاء إليهم.
٢. أخبر الطلبة أنهم سيمارسون مهارات الإصغاء الفعال لكي يجعلهم ذلك مستمعين جيدين. اطلب متطوعين، متحدث ومستمع. واطلب منهم الوقوف أمام زملائهم في الفصل. واطلب من أحدهما التحدث إلى الآخر لمدة دقيقة حول ما فعله بعد انتهاء اليوم الدراسي في اليوم السابق. وجه الطالب المستمع (على انفراد) لكي يستخدم مهارات استماع سيئة مثل النظر إلى ساعته، والمقاطعة، وتجنب التواصل بالعين، وأن يبدي الضجر وعدم الصبر، ويضرب برجله ويبدي حركة.
٣. اطلب من الفصل أن يصف ما فعله المستمع في لعب الدور، واكتب قائمة على السبورة تتضمن ما وصفه، ويمكنك استخدام مخطط على شكل حرف T للتفريق بين مهارات الإصغاء الجيدة والسيئة (اكتب حرف T بصورة مكبرة على السبورة ثم اكتب في الجانب الأيمن جيدة وفي الجانب الأيسر سيئة).
٤. ثم اسأل الطلبة ماذا كان للمستمع أن يفعل بصورة مختلفة لكي يكون مستمعًا جيدًا. اصف إجاباتهم إلى الجانب المكتوب أعلاه "جيدة" في هذا المخطط. إذا ما ذكر الطلبة مهارة موجودة في نشرة أساليب الإصغاء الفعال، اكتب المهارة المقابلة في الورقة. على سبيل المثال، إذا قال أحد الطلبة: "كان يمكن أن يبدي الاهتمام"، فإن هذا يمثل مبدأ "التشجيع".
٥. عندما يستنفذ الطلبة أفكارهم، وزع نشرة أساليب الإصغاء الفعال وراجع كل مبدأ مع الفصل. اطلب من الطلبة أن يضعوا دائرة حول الأساليب التي يعتقدون أنهم سيستخدمونها بشكل يومي. أخبر الطلبة أن الإصغاء الفعال يعني الاشتراك مع شخص ما بغرض زيادة فهم الشخص لموضوع معين. وبالرغم من أنه يطلق عليه إصغاء، فإنه يتضمن مهارات أكثر من كونك صامتًا. وجزء فعال يعني استخدام مهارات التواصل غير الشفهي لإبداء الاهتمام، وإظهار التعاطف، والحصول على المعلومات، وإظهار فهمك للموضوع.
٦. اطلب من متطوعين آخرين الوقوف أمام زملائهم في الفصل. اطلب من أحدهما أن يتحدث لمدة دقيقة حول ما يخطط لعمله في عطلة نهاية الأسبوع. اطلب من الطالب الآخر أن يستخدم المبادئ التي تحتويها النشرة وأي شيء آخر يلاحظه على السبورة تم تسجيله من لعب الأدوار السابقة. ويمكنك، حسبما تفضل، أن تكون أنت المستمع بدلا من أن تكون طالبًا. وبعد أداء الدور، اسأل الطلبة عن المبادئ الأساسية التي لاحظوها.
٧. أخبر الطلبة أنهم سيمارسون استخدام مهارات الإصغاء الفعال مع شريك. اطلب من الطلبة أن يفكروا في مشكلة/نزاع مروا به لم يتم تسويته أو لم يكونوا سعداء بما آل إليه. وقد يكون هذا مشكلة/نزاع في البيت، أو مع الأصدقاء، أو في المدرسة... إلخ. قسم الفصل إلى أزواج وليكن أحد الطلبة أو الآخر ب. وجه الطلبة إلى استخدام مهارات الإصغاء الفعال عندما لا يتحدثون. وهنا لا يستمع الطالب ب لكي يحل المشكلة، بل لكي يتأكد من أن يفهم ماهية المشكلة فهمًا جيدًا.
٨. اطلب من الطالب أ أن يتحدث حول النزاع لمدة ٣ دقائق في حين يستمع الطالب ب. مستخدمًا مهارات الإصغاء الفعال.
٩. بعد ٣ دقائق، اطلب من الطالب أ أن يتشارك مع الطالب ب فيما قام به الطالب ب بصورة جيدة. ما مهارات الإصغاء الفعال التي لاحظ الطالب أ أن الطالب ب يستخدمها؟ وامنح الطلبة دقيقتين للتعقيب.
١٠. اطلب من الطلبة تبديل الأدوار، واطلب من الطالب ب أن يتحدث حول مشكلته/النزاع الخاص به لمدة ٣ دقائق في حين يستمع الطالب أ. مستخدمًا مهارات الإصغاء الفعال.

نشاط إضافي:

أبيغاز والأسد. أسطورة شعبية من إثيوبيا

تقدم القصة مبدأ القص الشفهي والأساطير الشعبية كوسائل تستخدمها المجتمعات لنقل الدروس المهمة من جيل إلى جيل. "أبيغاز والأسد" أسطورة شعبية من إثيوبيا تركز على أهمية الثقة والتواصل المنفتح في إقامة العلاقة. يمكنك إطلاع الطلبة على هذه الأسطورة الشعبية عن طريق توزيع النشرة. أو يمكنك السماح لهم بالاستماع إلى الملف الصوتي للحكاية على موقع هيئة السلام على موقع

<http://www.peacecorps.gov/wvs/stories/stories.cfm?psid=66##>

وبعد أن يقوموا بقراءة/الاستماع إلى القصة. ناقش معهم المعاني التالية:

١. اضطر أبيغاز لمواجهة الأسد كيف فعل ذلك؟ وما الاستراتيجية التي اتخذها؟
٢. في رأيك. لماذا طلب من الأسد شعرة بصورة مباشرة بدلا من محاولة أخذها بنفسه؟ ولم أجاب الأسد طلبه؟ وكيف تصف الطريقة التي تواصل بها أبيغاز مع ميسيليتش وتفاعلهما مع بعضهما البعض؟
٣. لم أرسل المعالج أبيغاز إلى الأسد؟ ولم الإنصات الفعال والتواصل الفعال مهمان جدًا في بناء السلام على المستويين الشخصي والدولي؟

ملاحظة: يعد التواصل الفعال الأساس في بناء علاقات ثقة. تواصل أبيغاز بصورة منفتحة مع اللبؤة لأنه أدرك أنها وثقت به تترابط هذه الأسطورة بصورة جميلة مع الدروس التي تتعامل مع أهمية بناء الثقة وبناء العلاقات بين الأفراد والجماعات في النزاعات. ويمكن استخدامها أيضًا كنشاط إضافي لتدريب عبور الخط في الدرس ٢-٣.

١. بعد ٣ دقائق. اطلب من الطالب أن يتشارك مع الطالب أ فيما قام به الطالب أ بصورة جيدة. ما مهارات الإصغاء الفعال التي لاحظ الطالب ب أن الطالب أ يستخدمها؟ وامنح الطلبة دقيقتين للتعقيب.

٢. أدر مناقشة في الفصل مستخدمًا بعض الأسئلة التالية أو جميعها:

- ◆ ما شعورك عندما يصغي لك الآخرون دون مقاطعة؟
- ◆ هل يحدث لك هذا كثيرًا في حياتك؟ لِمَ أو لِمَ لا؟
- ◆ ما الذي يجعل هذا النشاط تحديًا بالنسبة لك؟
- ◆ كيف يقوم استماعك الفعال ببناء الثقة ودعم العلاقات في مواقف النزاع؟
- ◆ كيف يساعد كونك مستمعًا جيدًا في إدارة النزاع؟
- ◆ تخيل نزاعاً دولياً يتضمن أشخاصاً من ثقافات وخلفيات مختلفة. كيف يمكن للإصغاء الفعال بين الأطراف أن يزيد من صعوبة الموقف؟
- ◆ ما الذي يمكن لصناع السلام فعله في النزاعات الدولية للتأكد من إصغائهم بفاعلية؟

التقييم:

الاشتراك في عمل مجموعة صغيرة ومناقشة على مستوى الفصل بالكامل

الدرس ٢-٦ النشرة: أساليب الاستماع الفعال

الأسلوب	الغرض	الطريقة	أمثلة	
التشجيع	١. إبداء الاهتمام	♦ لا توافق ولا ترفض	١. "أفهمك..."	
	٢. جعل الشخص يستمر في الحديث	♦ استخدام كلمات غير واضحة بنبرة صوت إيجابية	٢. هذا ممتع ٣. "لا لا" ٤. "نعم"	
	الاستنباط	١. جمع المعلومات ذات الصلة	♦ اطرح أسئلة مفتوحة وليس استجابية	١. "ما المخاوف التي يثيرها هذا الموقف بالنسبة لك؟"
		٢. تشجيع الآخرين على إظهار احتياجاتهم واهتماماتهم	♦ لا توافق ولا ترفض ♦ استخدم كلمات غير واضحة بنبرة صوت إيجابية	٢. "ما سبب أهمية هذا الأمر بالنسبة لك؟"
٣. تهيئة جو من التواصل المنفتح		♦ استخدم لغة جسد مشجعة، مثل الإيماء بالرأس	٣. "كيف تؤثر هذه المشكلة على اهتماماتك؟"	
إعادة ذكر الآراء	١. السماح للآخرين بمعرفة أنك تنصت جيدًا وانك تحاول فهمهم	♦ إعادة صياغة وجهات نظر الآخرين	١. بعبارة أخرى، أنت تخلص إلى..."	
	٢. التحقق من فهمك لما يقولونه	♦ تجنب الحكم على الآراء أو إبداء آرائك الخاصة	٢. "لذا فأنت ترى أن..."	
	٣. اختبار التفسيرات	♦ طرح أسئلة للحصول على معلومات	٣. إذا لم أكن مخطئًا، فإنك تقصد..."	
الإيضاح	١. إظهار المخاوف الأساسية أو غير المعلنة	♦ تجنب كثرة المقاطعات	١. لست متأكدًا مما تقصده ب..."	
	٢. فهم العبارات الغامضة أو غير الواضحة	♦ اطرح أسئلة مركزة وليس مفتوحة	٢. "هل يمكنك أن تشرح لي بصورة أكثر تفصيلاً ما أهمية...؟"	
	٣. اختبار التفسيرات	♦ ناقش التفسيرات الكاملة	٣. ما الذي يدعوك إلى الاعتقاد بأن...؟"	
التعاطف	١. فهم الأحداث من وجهات نظر الآخرين	♦ الاعتراف بخبرات الآخرين، دون قبول وجهات نظرهم	١. يمكنني تفهم ما تشعر به حيال..."	
	٢. إظهار أنك تحترم وجهات نظرهم وتدرك مشاعرهم	♦ إبداء الشكر والتقدير بدلاً من الموافقة	٢. "لا بد وأنني سببت لك الكثير من الإزعاج..."	
	٣. اختبار التفسيرات	♦ ناقش التفسيرات الكاملة	٣. "يمكنني تفهم كيف أنك أدركت هذا الأمر على أنه تهديد..."	

(تابع في الصفحة التالية)

الأسلوب	الغرض	الطريقة	أمثلة
التلخيص	١. جمع الأفكار والمعلومات المهمة معًا	♦ مراجعة القضايا التي أثرت	١. يبدو أن هذه هي الأفكار الرئيسية التي طرحتها..."
	٢. إرساء قاعدة لمناقشة أوسع نطاقًا	♦ التركيز على الأمور ذات الأهمية القصوى	٢. إذن، رؤيتك للموقف بصورة عامة تتلخص في...؟"
		♦ استبعاد المعلومات غير الجوهرية	٣. أشعر أن المخاوف الأساسية لديك هي..."
إعادة الصياغة	١. الانتقال في مناقشات التوصل لحل المشكلات وإعادة التركيز من الأحداث الماضية إلى الأهداف المستقبلية	♦ الاستفادة من أفكار الآخرين في تطوير مقترحاتك	١. "هذه فكرة مثيرة.. لإثراء الموضوع أكثر، اسمح لي بأن أقترح..."
	٢. تشجيع الآخرين على إعادة التفكير في المواقف والتركيز على الاهتمامات	♦ التأكيد على نقاط الاتفاق والمصالح المتوافقة و/أو المشتركة	٢. بما أن كلينا نقدر... هل من المفيد أن...؟"
	٣. إعادة توجيه العبارات السلبية والعدائية في قنوات أكثر فائدة	♦ استخدام لغة محايدة أو إيجابية بدلا من لغة الاتهام	٣. "أشعر بالأسف لأنك شعرت بهذا، ولكنني سعيد لأنك أثرت هذه القضية. دعونا نرى كيف يمكننا العمل معًا على التعاطي مع مخاوفك."
		♦ شرح كيف تلبي مقترحاتك مصالح الأطراف الأخرى	

الدرس ٢-٦ النشرة الملحقة: أبيغاز والأسد، أسطورة شعبية من إثيوبيا

منذ زمن بعيد كان هناك شاب يدعى أبيغاز، وكان هذا الشاب وحيداً للغاية. ذات صباح استيقظ أبيغاز وأدرك أنه لم يعد يقوى على تأجيل الأمر أكثر من ذلك، فقط كان يريد أن يتزوج. وحيث أنه لا توجد فتاة في القرية في سن مناسب للزواج، قرر أبيغاز زيارة قرية أخرى تقع إلى جانب الجبل. جهز أبيغاز حماره وبدأ رحلة البحث عن عروس.

ومع اقتراب أبيغاز من الجبل، سمع زئير لبؤة ضخمة، وعلى الفور، ترجل من على حماره وانطلق بأقصى سرعة، وبعد قليل، وجد نفسه في الجانب الآخر من الجبل. يتبعه حماره الخائف ضئيل الحجم، ثم جلس لالتقاط أنفاسه فوق صخرة تطل على مرعى يانع وهادئ حيث ترعى الأغنام، وكانت هناك راعية جميلة تقف وسط المرعى، وأدرك أبيغاز على الفور أنها المرأة التي ينبغي عليه الزواج منها. وبعد أن قدم نفسه لها، طلب منها أن يقابل والدها، وفي غضون أسبوع، كان أبيغاز قد تزوج الفتاة التي كانت تدعى ميسيليتش.

وكان سعيداً جداً عندما اشتري بيتاً لزوجته. فلم تعد ملابسه رثة، ولم تعد الأطباق متسخة، فبقدر ما كانت ميسيليتش جميلة كانت مفيدة: ازداد وزن أبيغاز وأخذ شعوره بالرضا يزداد بمرور الأيام.

إلا أنه بعد عدة أعوام، وصل أبيغاز بيته ذات يوم وبدأت ميسيليتش في الصراخ، فحاول تهدئتها، ولكنها لم تتوقف. قال لها: "اهدأي" بينما يضع يده على فمها، ولكنها استمرت في صراخها طوال الليل، وعندما أشرقت الشمس صباح اليوم التالي، لم يهدأ صراخها، وأدرك أبيغاز أنه لا بد وأن يتوصل إلى حل سريعاً، لذلك أسرع إلى بيت المعالج.

قال للمعالج: "إن زوجتي ليست بخير، فهي لا تكف عن الصراخ، هل يمكنك إعطائي دواءً يهدئ من روعها؟"

فأجاب المعالج: "يمكنني مساعدتك، ولكنني في البداية أريد مكوّنًا خاصًا. فلم يعد لدي أي من شعر الأسد، فإذا كنت تريدني أن أصنع دواءً أعالج به زوجتك، عليك أن تصعد الجبل، وتبحث عن اللبؤة، وتحضر لي شعرة من ذيلها."

لم يستسغ أبيغاز فكرة مواجهة الأسد، ولكنه لم يستطع العودة للبيت لزوجته التي لا تكف عن الصراخ. وبعد أن شكر المعالج، بدأ في رحلته نحو الجبل الذي تسلقه منذ عدة أعوام.

وكان أبيغاز يستطيع سماع صوت اللبؤة من أسفل الجبل، ولكنه استمر في سيره نحوها بثبات، وفي النهاية، حدد موقعها، وانحنى لأسفل مقترباً منها حتى صار على بعد ١٠ ياردات منها، وأخذ يراقبها في هدوء لعدة ساعات بينما تقوم بمطاردة القروود فوق الأشجار، وبينما كان يهجم بالمغادرة، أخرج برطمان لبن من حقيبته ووضعها في مكان واضح لللبؤة.

وفي اليوم التالي، تسلق أبيغاز الجبل مرة أخرى، وفي هذه المرة، اقترب لبضعة أقدام منها، واختبأ من جديد خلف شجرة، وأخذ يراقبها بينما تغلق عينيها وتغط في النوم، وبينما يهجم بالمغادرة، أخرج من حقيبته بعض الفواكه وقطعة جبن ووضعها عند أقدامها.

وفي اليوم الثالث، صعد أبيغاز الجبل وهو يحمل معه كيلو من اللحم الطري، وعندما زارت اللبؤة، قال لها: "صباح الخير" ومد يده لإطعامها اللحم. ومنذ ذلك اليوم، أصبح أبيغاز واللبؤة صديقين، وقام أبيغاز بتمشيط فروتها البنية وساعدها في مطاردة القروود؟. كما استلقى بجانبها أثناء فترات القيلولة بعد الظهر.

وذات يوم سألتها أبيغاز: "هل يمكنني أخذ شعرة واحدة من ذيلك؟ لأن زوجتي بحاجة إليها."

وتكرمت اللبؤة ووافقت وانتزعت خصلة شعر من ذيلها.

"شكراً لك!" قالها أبيغاز لللبؤة وهو يهبط الجبل مسرعاً.

فزأرت اللبؤة قائلةً: "هذا من دواعي سروري".

وطرق أبيغاز باب المعالج وهو يحمل بيده شعر اللبؤة.

قائلاً: "لقد حصلت عليه،!" "لقد أتيت بشعر من ذيل اللبؤة." وأخبره عن صداقته معها، ثم سأله: "ماذا ينبغي علي أن أفعل الآن؟" ابتسم المعالج وهز رأسه قائلاً: "أبيغاز، لقد أصبحت صديقاً لللبؤة، ولكنك لم تصبح صديقاً لزوجتك حتى الآن؟ أيهما أفضل: أن تكون صديقاً لللبؤة أم لزوجتك؟ والآن عد إلى بيتك وعامل زوجتك أفضل مما عاملت اللبؤة."

المصدر: <http://www.peacecorps.gov/www/stories/stories.cfm?psid=66##>.

الدرس ٧-٢ عملية التفاوض



عرض الأسباب

التفاوض جزء من حياتنا اليومية، بالرغم من أنه قد توجد صعوبة في القيام به على الوجه الأمثل. كما أن مهارات التفاوض ذات أهمية قصوى في مساعدة الأشخاص ذوي المصالح المشتركة والمتضادة للوصول إلى اتفاق. في هذا الدرس، سوف يتعلم الطلبة طرق التفاوض الأساسية عن طريق استكشاف الفرق بين المواقف (ما يريده الأشخاص) والمصالح (ما يحتاجه الأشخاص). ويمكن الوصول إلى حلول بالنظر إلى مصالح الأشخاص بدلاً من مواقفهم.

الأهداف

١. تعريف التفاوض
٢. تحديد الفرق بين المواقف والمصالح
٣. تحديد سمات المفاوضات الناجح

المعايير

- ◆ تنمية الفرد والهوية
- ◆ القوة، والسلطة، والحكم

الوقت: ٦٠ دقيقة

المواد

- ورقة عمل البرتقالة
- ورقة عمل النزاعات الشخصية والدولية
- نشرة إبداع خيارات



١٠ دقيقة

الإجراءات

تعريف التفاوض

١. اطلب من كل طالب أن يتواصل مع زميله حول أحد الأوقات التي حاول فيها أن يتفاوض على شيء ما: قد يكون قد حاول التفاوض مع والديه على تأخير موعد العودة للبيت، أو حاول التفاوض مع معلمه للحصول على وقت إضافي لتسليم الفرض المدرسي. وأثناء مشاركة قصتهم، اطلب منهم مشاركة ما يلي:

- ◆ كيف كانت سعادتك بنتيجة التفاوض؟
- ◆ ماذا تعلمت من هذه العملية؟

٢. اطلب من بعض المتطوعين المشاركة بقصصهم. واطلب من الفصل تحديد أوجه الشبه بين القصص.

٣. بناءً على أوجه الشبه بين القصص، اطلب من الفصل التوصل إلى تعريف المجموعة للتفاوض. في مشهد النزاع، يحدث التفاوض فقط عندما تتفق أطراف النزاع على أن هناك نزاعاً، وأن التفاوض، أو العمل معاً، سيحقق نتائج أفضل من العمل بصورة منفردة.

٤. وضح أن عملية التفاوض تتضمن العديد من النقاط الرئيسية:

- أ. التحضير
- ب. العلاقات
- ج. المواقف والمصالح
- د. إيجاد خيارات

التحضير يعني جمع جميع المعلومات التي يمكنك الوصول إليها حول النزاع. عن طريق تحليل النزاع (راجع الدرس ٢-١)، للتأكد من أنك تفهم النزاع من جميع جوانبه.

فكرة **العلاقات** تشير إلى أهمية معرفة الطرف الآخر في النزاع، وتاريخه وثقافته. وعند تفاوضك مع شخص تعرفه، من المهم التركيز على المحافظة على العلاقة. وعندما تتفاوض مع شخص لا تعرفه جيداً، من المهم بناء الثقة، ويتحقق هذا جزئياً عن طريق التواصل الآمن، بحيث يرغب الطرف الآخر في العمل معك للتوصل إلى حل مقبول (انظر الدرس ٢-١). ولا يعني هذا أنه لا بد لك من أن تحب الطرف الآخر أو أن تصبحا صديقين، بل يعني أن الثقة تعد ضماناً على أن كل طرف سيواصل حتى التوصل لاتفاق.

المواقف والمصالح

١. والآن ننتقل إلى العنصر الثالث. اكتب **الموقف والمصلحة** على السبورة. اقرأ الفقرة الأولى من ورقة عمل **البرتقالة** على الطلبة. واطلب منهم تحديد ماذا كان يطلب كل أخ، أو ما أرادته. اكتب هذا على اللوحة بجوار **الموقف**. ثم اسأل الطلبة **لماذا** أراد كل أخ ما أرادته. وإذا لم يستطيعوا الإجابة، اسألهم ماذا فعل كل أخ بنصف البرتقالة التي حصل عليها (أحدهم كان جائعاً وأكل لب البرتقالة، والآخر احتاج للقسرة كي تخبز والدته كعكة بطعم البرتقال). اكتب إجاباتهم على السبورة بجوار **المصلحة**.

٢. اشرح أنه عندما يكون الأشخاص في نزاع ويرغبون في شيء ما، فإنهم في أغلب الأحيان يرغبون في تسمية ما يريدونه موقفاً أو مطلباً، فعلى سبيل المثال "أريد مليون دولار"، أريدك أن تغادر هذه الأرض"، "أريد مياه شرب نظيفة". في أغلب الأحيان، لا تكون المواقف مرنة، وقد تجعل المفاوضات صعبة. وعادة ما تكون المصالح أمراً أساسياً، ولا تكون واضحة في الغالب للشخص الذي يوضح الموقف. فاستكشاف المصالح (أو الاحتياجات) وكيفية تلبية هذه المصالح مهارة رئيسية في إدارة النزاعات. وعن طريق إدراك المصالح أو سبب طلب الشخص لهذا الطلب، يمكنك الوصول إلى أرضية مشتركة بين أطراف النزاع والتي يمكن أن تفتح المجال لاحتمالات أخرى للوصول إلى حل إبداعي.

ملاحظة: تُعرف مصطلحات السلام الخاصة بمعهد السلام الأميركي التفاوض كما يلي: عملية تواصل ومساومة بين أطراف تسعى للوصول إلى نتيجة مقبولة للطرفين حول قضايا ذات اهتمام مشترك glossary.usip.org.

نشاط سريع:

إيجاد خيارات

هذا نشاط سريع لكي تمارس عملية العصف الذهني التي تعد مهمة في توليد حلول إبداعية.

١. اطرح الأسئلة التالية على الطلبة:

- ◆ ماذا يُقصد بالعصف الذهني؟ كيف يمكنك وصف هذه العملية؟
- ◆ في رأيك، كيف يمكن لعملية العصف الذهني أن تساعد في عملية التفاوض؟

٢. وزع نشرة إيجاد الخيارات على الطلبة.

٣. ذكر المجموعة بالقواعد الأساسية لتبادل الأفكار:

- أ. التشجيع على جميع الأفكار
- ب. سجل جميع المساهمات دون ذكر مزاياها
- ج. تجنب الحكم على أية خيارات
- د. تجنب التركيز على الاختلافات بين الأفكار
- هـ. اجمع الأفكار ذات الصلة
- و. لا تربط بين الأسماء والأفكار

ز. تشجيع الإبداع

ح. دع العملية تستمر لطول فترة ممكنة

ملاحظة: في أغلب الأحيان، يكون من الصعب على الطلبة التوقف عن التعليق، سواء بشكل إيجابي أو سلبي. على الأفكار المختلفة، حاول أن تشجع الطلبة على عدم القيام بهذا، وذكرهم أنه بعد أن يقوموا بالتعبير عن أفكارهم، يمكنهم مناقشة مزايا كل فكرة.

٤. على مستوى الفصل بالكامل، تعاونوا لخلق أفكار إبداعية: كيف يمكنك مساعدة سائقي الشاحنات في تقرير ما ينبغي عليهم فعله؟

وإذا لم يقترح أحدهم حلاً، اضف أنت أحد الحلول: يمكنهم تفرغ الإطارات من الهواء قليلاً، ومن ثم يمكنهم القيادة دون إتلاف الإطارات الخارجية.

(تابع في الصفحة التالية)

٥. إذا كان لديك وقت، يمكنكم تخطي العصف الذهني والانتقال إلى مرحلة تحليل النزاع التي يتحدث فيها الأشخاص حول مزايا وعيوب كل فكرة كوسيلة للتخلص ممن لا يريدون المشاركة في العمل ولتضييق الاحتمالات.

٦. ادر مناقشة في الفصل حول استخدام بعض الأسئلة التالية أو جميعها:

- ♦ هل كان من الصعب كتابة قائمة بالخيارات دون تقييمها أو تحليلها بينما تواصل هذه العملية؟ إذا كانت الإجابة نعم، لماذا؟
- ♦ هل لديكم كمجموعة أفكارًا أكثر مما لو عمل كل شخص بمفرده؟ لماذا؟
- ♦ ما فائدة الإبداعية في عملية التفاوض؟

ملاحظة: نمة بعض النزاعات التي لا يمكن التفاوض بشأنها، فبعضها يتطلب وجود بعض الأدوات الأخرى بجانب التفاوض. وفي بعض الأحيان، يتفاوض الأشخاص ببساطة كوسيلة للحفاظ على مواقفهم، دون وجود نية لديهم للتوصل إلى حل تعاوني.

النشاط الإضافي ١

إذا لم تقم بعرض الفيديو الواقعي لمعهد السلام الأميركي حول بيتي بيغومبي التي ساعدت في مفاوضات السلام في الحرب الأهلية الأوغندية (www.buildingpeace.org) في الدرس ٢-٣، اطلب من الطلبة مشاهدة الفيديو وإكمال المخطط وفقا للمعلومات التي يتضمنها الفيديو.

النشاط الإضافي ٢

اطلب من الطلبة بحث النزاعات الدولية الدائرة، مثل تلك النزاعات الدائرة في الكونغو، وأفغانستان، وكولومبيا، والعراق، ومينداناو، وكشمير، والأراضي الفلسطينية التي تحتلها إسرائيل... إلخ وتحديد مواقف ومصالح مختلف الأطراف، واطلب منهم مشاركة الفصل فيما يتوصلون إليه من نتائج.

النشاط الإضافي ٣

راجع النزاعات التاريخية التي قمت بدراستها مع طلبتك وحدد مواقف ومصالح مختلف الأطراف.

٣. وزع ورقة عمل *البرتقالة* وليقم الفصل بالكامل بملء المخطط البياني، وتحديد الأطراف، والمواقف، والمصالح، والإجراءات. وخلال مناقشة القسم حول "الإجراءات"، إسأل الطلبة ما هو الحل الذي كان يمكن للأخوين أن يجداه والذي كان قد خدم مصالحهما. هل كانت قسمة البرتقالة بالتساوي هي الحل الوحيد؟ وأثناء مناقشة القسم الخاص "بالإجراءات"، اسأل الطلبة عن الحل الذي قد يكون الأخوان قد توصلا إليه وبالعلاج مصالحهما معاً. وهل كان تقسيم البرتقالة إلى نصفين الخيار الوحيد؟

٤. وزع ورقة عمل *النزاعات الشخصية والدولية*. أطلب من الطلبة العودة إلى الأزواج التي كونوها في بداية الفصل، وأن يقوموا بملء المخطط الخاص بالنزاعات الخاصة بهم، ويجب عليهم مناقشة نزاعاتهم ولكن ينبغي عليهم ملء مخطط النزاع الخاص بهم فقط. اطلب من بعض المتطوعين مشاركة نزاعاتهم ومخططاتهم.

٥. أدر مناقشة داخل الفصل باستخدام بعض الأسئلة التالية أو جميعها:

- ♦ كيف يمكن للنظر في مصالحك مساعدتك في التفكير في الحلول المختلفة؟
- ♦ لماذا ننظر في الغالب إلى مواقف الأشخاص فقط؟
- ♦ لماذا يصبح من الصعب في بعض الأحيان البحث عن المصالح؟
- ♦ كيف يمكن لاستخدام مهارات الإصغاء الفعال مساعدتك في تحديد المواقف والمصالح في حالة النزاع؟

٦. اخبر الطلبة أنهم سيقومون الآن بتطبيق نفس المهارات على النزاعات الدولية، ارجع إلى ورقة المعلومات الأساسية التي استخدمتها في الدرس ٢-٣ كتدريب للفصل بالكامل، واطلب من الطلبة تحديد مواقف ومصالح أطراف النزاع. ويمكنك أن تطلب من الطلبة استخدام أوراق العمل الخاصة بتحليل النزاعات من ذلك الدرس لتذكيرهم بالأطراف.

الخيار البديل: يمكنك تزويد الطلبة بخلفية حول النزاع في أيرلندا الشمالية (<http://www.bbc.co.uk/history/recent/troubles/>) وعرض الفيديو الواقعي لمعهد السلام الأميركي الذي يصف فيه جورج ميتشل دور الوساطة الذي لعبه في النزاع على الموقع (www.buildingpeace.org) واطلب من الطلبة تحديد مواقف ومصالح مختلف الأطراف.

٧. قم ببدء مناقشة باستخدام بعض الأسئلة التالية أو جميعها:

- ♦ كيف يمكن لتحليل المواقف والمصالح في النزاع الشخصي أن يختلف عن تحليلها في النزاع الدولي؟
- ♦ كيف يمكن لعناصر التفاوض الأخرى في النزاع الدولي أن تكون أصعب، مثل بناء الثقة وبناء العلاقات؟
- ♦ وماذا عن عملية التفاوض: هل تعتقد أنها ستسير بنفس الطريقة دومًا بغض النظر عن سياق النزاع؟

التقييم:

مخططات تفاوض رسمية/غير رسمية كاملة، ومناقشات زوجية على مستوى الفصل

الدرس ٢-٧ ورقة العمل: البرتقالة

السيناريو: وجد أخوان برتقالة على المنضدة وبدأ يتجادلان حول أحقية كل منهما بها. فقال أحدهما: "ينبغي أن تكون البرتقالة من نصيبي لأنني الأكبر سنًا." في حين قال الآخر: "لا، بل ينبغي أن تكون من نصيبي لأنني أنا رأيتها أولاً." وتقاتلا لفترة حول أيهما مصيب. ثم قررا في النهاية أن يقسموها إلى نصفين. فشر احدهما نصف البرتقالة الخاص به وأكله، ورمى قشرته. في حين ألقى الآخر لب نصف الثمرة الآخر. واخذ قشرته إلى والدته التي كانت تقوم بإعداد قالب من الحلوى.

كيف كان يمكن أن يحلا هذه المشكلة بشكل مختلف؟

التوجيهات: أكمل المخطط باستخدام المعلومات المتضمنة في سيناريو البرتقالة.

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)

الدرس ٧-٢ ورقة العمل: النزاعات الشخصية والدولية

النزاع الشخصي اكمل المخطط من واقع أحد النزاعات الشخصية.

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)

الدرس ٧-٢ ورقة العمل: النزاعات الشخصية والدولية (تابع)

النزاع الدولي: اكمل المخطط من واقع النزاع في أوغندا

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)

الدرس ٧-٢ النشرة: إيجاد خيارات

السيناريو:

يقود سائقان شاحنتيهما على الطريق السريع لتسليم شحنة من المساعدات الإنسانية (طعام، وماء، ومواد طبية) لقرية دمرتها النزاعات العنيفة. وفي طريقهما، مرا تحت أحد الكباري، ولم يكن الكوبري عالٍ بالدرجة الكافية، ولذلك علقت الشاحنة بالكوبري وتعرض الجزء العلوي من الشاحنة لأضرار كبيرة. وبدأت السيارات تتجمع ببطء خلف الشاحنة على طول ما يقرب من ٢ كم. واعتقد أحد السائقين أنه ينبغي عليهما مواصلة تقدمهما وإجبار الشاحنة على المرور من النفق. حتى لو أدى هذا إلى تدمير الجزء العلوي من الشاحنة وبعض المساعدات. بينما فكر السائق الآخر أنه ينبغي عليه التراجع للوراء حتى وإن كان هذا صعباً بسبب تزامن المرور خلفهما.

◆ ما الذي يمكنهما فعله سوى ذلك؟

الدرس ٢-٨ لعب الأدوار في التفاوض



عرض الأسباب

يسمح هذا الدرس للطلبة بممارسة جميع المهارات المقدمة في مجموعة الأدوات حتى الآن في تدريب واحد: تحليل النزاعات، وأساليب النزاع، والإصغاء الفعال، وبناء العلاقات/الثقة، وتحديد الرغبات والاحتياجات، واستخدام الطرق المبتكرة لحل المشكلات. تم إعداد السيناريو في كوسوفو لحث الطلبة على التفكير في كيفية استخدام هذه المهارات في النزاعات التي تبدأ بالنزاعات الشخصية وتصل إلى النزاعات الدولية. ومع ذلك، قد يحدث النزاع في أي مكان. إذا شعرت بأن تقديم خلفية عن كوسوفو سيكون صعباً للغاية أو يستغرق كثيراً من الوقت، يمكن تغيير المكان إلى مكان يكون الطلبة أكثر دراية به.

الأهداف

١. لتحسين مهارات التفاوض لدى الطلبة.
٢. لتطبيق مبادئ ومهارات التفاوض الأساسية في محيط واقعي.

المعايير

- ◆ تنمية الفرد والهوية
- ◆ القوة، والسلطة، والحكم

الوقت: ٩٠ دقيقة إذا تمت عملية التحضير في الفصل؛ و ٥٠ دقيقة إذا تمت كواجب منزلي في الليلة السابقة للدرس

المواد

- ورقة عمل تحليل نزاع
- منشور سيناريو - التنافس للحصول على اتفاقية بعثة الأمم المتحدة للإدارة المؤقتة في كوسوفو
- منشور أدوار - التنافس للحصول على اتفاقية بعثة الأمم المتحدة للإدارة المؤقتة في كوسوفو
- ورقة عمل الإعداد للتفاوض
- ما يلي مصدر لتقديم خلفية عن النزاع في كوسوفو:

http://news.bbc.co.uk/2/hi/special_report/1998/kosovo/305008.stm



٩٠ دقيقة

الإجراءات

١. وضح للطلبة أن لديهم الفرصة لممارسة مهارات التفاوض الخاصة بهم مع شريك.
 ٢. وفقًا لمستوى معرفة الطلبة السابقة، استعرض النزاع في كوسوفو. قد ترغب في استخدام ورقة العمل تحليل النزاع لمساعدتهم على تحليل النزاع في كوسوفو. لا يتضمن سيناريو التفاوض تفاصيل كافية تسمح بتحليل كامل للنزاع. (إذا كان الوقت لا يسمح، دع الطلبة يبحثون في نزاع كوسوفو كواجب منزلي في الليلة السابقة لمناقشته).
 ٣. قم بتوزيع منشور سيناريو التنافس للحصول على اتفاقية بعثة الأمم المتحدة للإدارة المؤقتة في كوسوفو وقيم باستعراضه مع الطلبة في الفصل. وقيم بتوجيه أية أسئلة. (إذا كان الوقت لا يسمح، قم بتوزيع السيناريو كواجب منزلي في الليلة السابقة لمناقشته).
 ٤. قم بتذكير الطلبة بالعناصر الأساسية للتفاوض: الاستعداد، بناء العلاقات، وتحديد المصالح، والبحث عن حلول مبتكرة.
 ٥. قم بتقسيم الطلبة إلى أزواج، وعين دور صاحب ورشة سمكرة لشخص من الزوجين، وعين للأخر دور صاحب ورشة إصلاح محركات. قم بتوزيع أدوار من المنشور الأدوار التنافس للحصول على اتفاقية بعثة الأمم المتحدة للإدارة المؤقتة في كوسوفو.
- الخيار البديل:** وفقًا لمستوى مهارات طلبتك، قد تختار أن تحدث عملية التفاوض بين مجموعات تتكون من أربعة طلبة؛ طالبان يلعبان دور مالكي ورشة سمكرة، وطالبان آخريان يلعبان دور مالكي ورشة إصلاح محركات. يسمح هذا بتعاون الطلبة في أدوارهم ويمكنهم أخذ فترات راحة أثناء التفاوض لمناقشة الخطة فيما بينهم.
٦. التحضير: اطلب من مالكي ورشة السمكرة أن يلتقيا في جانب من الغرفة، واطلب من مالكي ورشة إصلاح المحركات أن يلتقيا في الجانب الآخر من الغرفة. قم بتوزيع ورقة عمل الإعداد للتفاوض على الطلبة واطلب منهم العمل بشكل متعاون في مجموعات أدوارهم لإكمالها.
 ٧. اطلب من كل طالب العودة إلى زوج التفاوض الخاص به والبدء في التفاوض. اترك للطلبة ٢٠ دقيقة للتفاوض.
 ٨. أدر مناقشة على مستوى الصف بالكامل باستخدام بعض الأسئلة التالية أو جميعها:
 - ◆ ما هي بعض نتائج عمليات التفاوض الخاصة بك؟
 - ◆ ما الاستراتيجيات التي تستخدمها؟
 - ◆ ما هي بعض التحديات التي واجهتها أثناء التفاوض؟
 - ◆ كيف تمكنت من تجاوز المواقف للوصول إلى المصالح؟
 - ◆ ما الذي تعلمته من لعب الأدوار وسيساعدك في عمليات التفاوض في المستقبل؟

ملاحظة: إذا كنت تعتقد أن البحث في خلفية نزاع كوسوفو سيكون مرهقًا لطلبة فصلك، يمكنك تغيير السياق، يمكنك أن تحدث ديناميكيات التفاوض الفعلية في أي بيئة من بيئات ما بعد النزاع. وبالتالي يمكنك الانتقال إلى سياق مألوف للطلبة.

نشاط إضافي:

اطلب من الطلبة البحث في النزاعات الدولية (الماضية والحالية) وصف عمليات التفاوض، من كان مشتركًا في التفاوض؟ كم من الوقت استغرقت؟ ماذا كانت النتائج؟ هل نتج عن عملية التفاوض إحلال سلام دائم؟ تتضمن الأمثلة أيرلندا الشمالية، وأتشيه، وإندونيسيا، وكشمير، والنزاع العربي الإسرائيلي، والسودان، والبلقان...إلخ.

التقييم:

أوراق العمل المكتملة ومحادثات المجموعات الصغيرة/الفصل بأكمله

ملاحظة: يعد لعب الأدوار القائم على نزاع كوسوفو مثالاً لنزاع ما بين الأشخاص يحدث في شكل نزاع على نطاق أكبر.

الدرس ٨-٢ ورقة العمل: تحليل نزاع

١. صف النزاع في جملة واحدة.
٢. ما نوع هذا النزاع؟ (داخلي، بين الأشخاص)
٣. **القضايا:** ما هي مصادر النزاع؟ (على سبيل المثال الموارد، القيم، الاحتياجات)
٤. **الأطراف:** كم عدد أطراف النزاع (أفراد أو جماعات مختلفة)؟ اذكرها.
٥. **العلاقة:** صف العلاقة بين الأطراف المختلفة.
٦. **التاريخ:** ما تاريخ النزاع؟ منذ متى يجري النزاع؟ وهل يتجدد؟ ما خطورة النزاع؟
٧. **الأساليب:** كيف تتعامل الأطراف حالياً مع النزاع؟
٨. **الإدارة:** ما الذي يمكن أن تقوم به الأطراف للتوصل إلى إنهاء النزاع؟

الدرس ٢-٨ النشرة: سيناريو—التنافس للحصول على اتفاقية بعثة الأمم المتحدة للإدارة المؤقتة في كوسوفو

الخلفية:

المكان 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 الأليات 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.

الدرس ٨-٢ النشرة: أدوار—التنافس للحصول على اتفاقية بعثة الأمم المتحدة للإدارة المؤقتة في كوسوفو

مالك ورشة سمكرة: أنت تمتلك ورشة سمكرة. لديك خمسة أطفال وزوجة. دُمرت 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 المصنع 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 إعلانًا لطرح 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 تثنيه عن تقديم عطاءه للحصول على العقد أو تتوود 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 تتوود 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.

الدرس ٢-٨ ورقة العمل: الإعداد للتفاوض

التوجيهات: للإعداد لعملية التفاوض الخاصة بك، أجب على الأسئلة التالية.

ما هو هدفك من التفاوض؟

ما القضايا الأساسية بالنسبة لك؟

ما موقفك؟ ما مصالحك؟

ما الأشياء التي يوجد لديك استعداد للتنازل عنها؟ ما الأشياء التي لا يوجد لديك استعداد مطلقاً للتنازل عنها؟

ما الاستراتيجية أو أسلوب النزاع الذي ستستخدمه عند إجراء التفاوض؟ كيف يمكن أن يكون رد فعل الجانب الآخر إذا أجريت التفاوض بهذه الطريقة وكيف سيكون ردك؟

الدرس ٢-٩ الوساطة في النزاع



عرض الأسباب

استخدمت الوساطة كطريقة فعالة لحل النزاعات البديل في العديد من السياقات التي تبدأ من النزاعات بين الجيران إلى النزاعات بين الدول. يمد التدريب على الوساطة الطلبة بالمهارات والعمليات التي تساعد الآخرين على تحمل مسؤولية حل النزاعات. سيتعرف الطلبة في هذا الدرس على دور الوسيط كطرف ثالث وسيبدأون في ممارسة المهارات التي تساعد الأطراف على التفاوض على حلول لتسوية نزاعاتها.

الأهداف

١. لفهم دور الوسيط في تسوية النزاعات.
٢. لتعريف المهارات والعمليات الأساسية المستخدمة من قبل الوسطاء الفاعلين.
٣. لتنمية مهارات الوساطة الأساسية وتنفيذ العمليات.

المعايير

- ◆ تنمية الفرد والهوية
- ◆ القوة، والسلطة، والحكم

الوقت: ١٢٠ دقيقة

المواد

- منشور عملية الوساطة
- نشرة تعليمات الوسيط
- ورقة عمل إعداد أدوار المتنازعين
- منشور أدوار الوسطاء في النزاعات
- بطاقات فهرسة كبيرة
- أقلام تمييز
- ورق التخطيط أو سبورة بيضاء



الجزء الأول

الإجراءات

المقدمة (١٥ دقيقة)

١. قم بتوزيع بطاقة فهرسة كبيرة على كل طالب. واطلب منه كتابة كلمة "استراتيجيات" على أحد جانبي البطاقة، وعلى الجانب الآخر يكتب كلمة "مهارات".
٢. أسأل الطلبة عن موقف قد تعرضوا له في حياتهم وتضمن هذا الموقف خلافًا بين شخصين أو مجموعتين، وحاول الطلبة تسويته. على سبيل المثال، ربما قد حاولوا فض شجار بين مجموعة من الأصدقاء حول الفيلم الذي سيتم مشاهدته، أو بين الأصدقاء حول من سيفوز بالمقعد الأمامي في السيارة، أو بين أطفال صغيرة بكون لمشاركة لعبة. إذا لم يتمكنوا من تذكر موقف كهذا، يمكن أن يتذكروا موقفًا قد حاول فيه شخص آخر تسوية خلاف. اطلب منهم تذكر ما يلي:
 - ◆ ما الذي قمت به للمساعدة على حل النزاع؟
 - ◆ ماذا كانت النتيجة؟
٣. أعط الطلبة تعليمات حول كيفية كتابة أفعال معينة قاموا بها لحل النزاع تحت كلمة "استراتيجيات". على سبيل المثال، هل قاموا بتوجيه أسئلة لكل طرف ليعرفوا رغباته؟ هل حاولوا الوصول إلى حل لهم؟ هل قاموا بمساعدتهم على طرح الأفكار للخيارات المحتملة لحل الخلاف؟
٤. اطلب منهم كتابة المهارات التي قاموا باستخدامها للمساعدة على حل النزاع تحت كلمة "مهارات". ذكرهم بالمهارات السابقة التي مارسوها في الدروس السابقة كخيارات: التواصل غير الشفهي، والإصغاء الفعال، وحل المشكلات، والتفاوض.
٥. قم بإنشاء عمودين على جانبي السبورة، أحدهما استراتيجيات والآخر مهارات مقسمين بخط رأسي واطلب من الطلبة مشاركة إجاباتهم. سجل الاستراتيجيات والمهارات على السبورة.
٦. أخبر الطلبة بأنه في هذا الدرس سيقومون باستكشاف الخطوات اللازمة للعب دور الوسيط الفعال، وأنه سيتم تطبيق العديد من الاستراتيجيات والمهارات التي قاموا بتحديدها ليس فقط على المستوى المحلي ولكن أيضًا على المستويين الوطني والدولي.

ما الوساطة؟ (١٥ دقيقة)

١. أسأل الطلبة عن تعريف الوساطة. اكتب الإجابات في قائمة على السبورة. اكتب التعريف التالي على السبورة (من مصطلحات السلام الخاصة بمعهد السلام الأميركي) واطلب من أحد الطلبة قراءته بصوت عالٍ.

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.
٢. أسأل الطلبة إذا كان لديهم أية أسئلة تتعلق بالتعريف. وضح عناصر التعريف. على سبيل المثال، يشير الطرف الثالث إلى شخص ما ليس طرفًا في النزاع، أو خارج النزاع.
٣. لاحظ أن الوسطاء يحاولون أن يكونوا حياديين ولكن المحايدة لا تعني عدم وجود رأي. كل شخص له رأيه الخاص. ومع ذلك، لا يُفترض أن يشارك الوسيط رأيه أو يفرض حكمه على الموقف. وذلك للوصول إلى عملية الوساطة بشكل متساوٍ ولضمان وصول الأطراف إلى اتفاق من تلقاء أنفسهم. وتكون معظم عمليات الوساطة عمليات تطوعية مما يعني أن كل شخص، بما في ذلك الوسيط، يمكنه ترك العملية في أي وقت. تكون عملية الوساطة سرية في النزاعات ما بين الأفراد، أما في النزاعات الدولية فلا يكون الحال هكذا دائمًا، قد يستخدم الوسيط وسائل الإعلام للضغط على طرفي النزاع.
٤. أدر النقاش باستخدام بعض أو جميع الأسئلة التالية:

- ◆ كيف تختلف الوساطة عن التفاوض؟ (أكد على أن التفاوض يتضمن طرفين أو أكثر يتحادثان بشكل مباشر للتوصل إلى اتفاق، بينما الوساطة يقوم بها طرف ثالث يساعد المتنازعين على فهم قضايا النزاع والتفاوض للوصول إلى حلول لنزاعهم).
- ◆ استعرض قائمة المهارات والاستراتيجيات من بداية الدرس. هل توجد استراتيجيات لا تلائم دور الوسيط؟ لماذا؟ على سبيل المثال، حل المشكلة للطرفين بدلاً من تركهم للتوصل إلى النتائج بأنفسهم. ارسم خطأ خلال تلك الاستراتيجيات التي لا تلائم الوساطة.
- ◆ هل توجد أية مهارات أو استراتيجيات تود إضافتها إلى القائمة؟ على سبيل المثال، تحت المهارات: الحفاظ على الحيادية، وتسهيل الحوار، اخطر الطلبة أنهم سيعرفون المزيد حول الاستراتيجيات بينما يستعرضون عملية الوساطة الأساسية لاحقاً في الدرس.
- ◆ متى تكون الوساطة طريقة ملائمة وفعالة لحل النزاعات بين الأشخاص؟

الجزء الثاني

مهارات وعملية الوساطة (٤٠ دقيقة)

٩٠ دقيقة



ملاحظة: توجد أنواع مختلفة من المصالح: المصالح الواقعية مثل الأرض، والإجرائية مثل العدالة أو عملية إعادة اللاجئين إلى أوطانهم؛ والمصالح الخاصة بالعلاقات مثل الثقة؛ والمصالح العاطفية مثل الإقرار بالمظالم، ليس على الطلبة تحديد أنواع المصالح، ولكن يمكن أن تكون مفيدة للمعلم لتحديد النوع عند مساعدة الطلبة على الكشف عن مصالحهم.

١. اخبر طلبة الفصل "الآن قد أتحت لنا الفرصة لفهم تعريف الوساطة والاستخدام الملائم لها لحل النزاعات، سوف نستعرض الخطوات المتضمنة خلال عملية الوساطة مع الأطراف الرائدة." قم بتوزيع منشور *عملية الوساطة* وفقاً لمستوى مجموعتك، قد تختار إما تحرير أو تبسيط المنشور.
٢. استعرض كل خطوة من خطوات الوساطة مع طلبة الفصل. سجل ملحوظتين خاصتين بالخطوتين ٢ و٣: إحدى أهم المهارات الخاصة بالوسيط هي القدرة على إعطاء الأطراف الشعور بوجود من ينصت إليهم، يفهمهم من خلال إظهار المشاعر التي عبروا عنها، ومن خلال إعادة صياغة الحوار بدءاً من العبارات التي تتعلق بموقفهم إلى مصالحهم.
٣. ذكّر الطلبة أن المواقف تعني ما يريده الأطراف وما لا يريده. قد تكون المواقف حقيقية ولكن يتم التعبير عنها بانفعال قوي. قد تكون مفيدة في أنها تستخلص الحقائق من الانفعالات. كما يجب على الوسيط تقصي الحقائق، على سبيل المثال، "لا أستطيع تحمل صوت الموسيقى العالية التي يعزفها. وأريده أن ينتقل إلى مكان آخر." أو "هي كاذبة. لا أريد أن أتحدث إليها بعد الآن." تختفي مصالح الأطراف ويمكن أن يتم فهمها بتوجيه السؤال *لماذا*. في الموقف الأول قد تكون المصلحة هي أنها تريد أن تدرس في جو هادئ؛ وفي الموقف الثاني قد تكون الحاجة إلى الإحساس بالثقة.

لعب الأدوار (٥٠ دقيقة)

١. قم بتقسيم الطلبة إلى مجموعات تتكون من ثلاثة أو أربعة أفراد. أعط توجيهات لكل مجموعة لتحديد وسيط (أو وسطين مساعدين إذا كانت المجموعة تتكون من أربعة أفراد). وطرفي النزاع. إذا كان يمكن تحريك الكراسي، وجههم إلى إعداد ثلاثة كراسي في شكل مثلث؛ يجلس طرفا النزاع جنباً إلى جنب في مواجهة الوسيط. قم بتوزيع الأدوار على كل مجموعة من خلال المنشور *أدوار الوسيط في النزاعات*. لا توجد خلفية منفصلة للسياريو يقوم الطلبة بقراءتها حيث أن كل دور يساعد على حدوث النزاع.
٢. اطلب من الطلبة التجمع في مجموعات أدوار (جميع الوسطاء معاً، وجميع الأفراد التابعين للطرف الأول معاً، وجميع الأطراف التابعين للطرف الثاني معاً) واتركهم ١٠ دقائق يقومون بالإعداد لدور الوساطة. قم بتوزيع ورقة العمل *تعليمات الوسيط على الوسطاء*. فيجب أن يستخدموها أثناء القيام بدور الوسيط. ويمكنهم استخدام المنشور *عملية الوساطة* للإعداد لعملية الوساطة. قم بتوزيع ورقة العمل *إعداد أدوار المتنازعين على الطرفين الأول والثاني* ليقوما بإكمالها في مجموعات الأدوار.

٣. أطلب من الطلبة العودة إلى مجموعتهم الثلاثية أو الرباعية وأعطهم ٢٠ دقيقة لأداء دور الوساطة.
٤. بعد قيام المجموعات بالأدوار، اطلب من الطلبة مشاركة إجاباتهم عن الأسئلة التالية في مجموعتهم. يمكنك كتابة نقاط المناقشة على السبورة كدليل لهم.
- أ. الوسيط: ما الذي تعتقد أنك أحسنت القيام به في دور الوساطة؟ هل لديك أية أسئلة تريد توجيهها إلى الأطراف؟ ماذا كان الجزء الأكثر صعوبة وتحديًا؟ كيف ستتعرف بطريقة مختلفة في المرة القادمة؟
- ب. الأطراف: أخبر الوسيط حول ما قام به بشكل جيد. كن محددًا بالإشارة إلى السلوكيات والكلمات، ولغة الجسد. كيف قام الوسيط بإدارة العملية؟ ما الذي قمت به أو حاولت القيام به وكان مختلفًا؟ في اعتقادك ما الإجراء الذي كان ممكنًا أن يكون أكثر فعالية؟
٥. ابدأ مناقشة جماعية:
- ◆ ماذا كانت النتيجة النهائية لوساطتك؟ هل أتحت لك الفرصة لتأتي بأية حلول؟ إذا كانت الإجابة لا، ماذا كانت الحلول في اعتقادك؟
 - ◆ ما هي بعض المواقف، والمصالح، والموضوعات التي قمت بتحديدتها؟
 - ◆ ماذا كان سهلاً في مهمتك كوسيط؟
 - ◆ ماذا كان صعباً في مهمتك كوسيط؟
 - ◆ بالنسبة لطرفي النزاع، ماذا كان شعوركما عند تدخل أحد الأشخاص للتوسط في النزاع الخاص بكما؟
 - ◆ ما هي المهارات التي تمتلكها بالفعل وتكون مفيدة لك كوسيط؟ ما هي المهارات التي تحتاج إلى تنميتها؟
 - ◆ كيف تساعدك تنمية مهارات الوساطة في أن تصبح أحد صناع السلام كل يوم؟
 - ◆ كيف يمكن أن تكون الوساطة أكثر صعوبة في حالة ما إذا كان النزاع دوليًا ويتضمن أطرافاً متحاربة؟ ما هي العقبات التي يجب على الوسيط التغلب عليها؟

النشاط الإضافي ١

اعرض مقطع الشاهد جورج ميتشل الخاص بمعهد السلام الأميركي على الرابط www.buildingpeace.org. اطلب من الطلبة، من خلال تعليقات ميتشل، تحديد عناصر عملية الوساطة التي استخدمها. بالإضافة إلى المهارات التي استخدمها.

التقييم:

أوراق العمل المكتملة والمشاركة في عمل المجموعة الصغيرة ومحادثات المجموعة الكبيرة

الدرس ٢-٩ 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."

١. أأخذ 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 نعرف النجاح عن طريق وضع بعض المعايير التي سنقوم من خلالها بتقييم الحلول المحتملة.
٥. سيقوم كل منكما بالبحث عن حلول مبتكرة.
٦. سنقوم بتقييم الحلول المتعددة لتحديد الحلول التي تنطبق عليها المعايير التي حددناها.
٧. عندما نتوصلا لمجالات اتفاق، يمكننا كتابتها ومن الممكن أن يقوم كل شخص بالتوقيع عليها، إذا أردتما ذلك، والحصول على نسخة.

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 الإنصاف 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 أطرح 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 إلي 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 تعبر الأم السيارة لجوش في عطلة 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 وستقوموا بالتوقيع عليها إذا أردتما ذلك."

الوسيط:

النزاع: ستقوم بالوساطة في نزاع بين رفيقي حجرة واحدة، الطرف الأول راشيل/ريتشارد، والطرف الثاني نانالي/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 بالمقدمة 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. أأخذ 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 نعرف 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 أتحدث 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.

الدرس ٢-٩ ورقة العمل: إعداد أدوار المتنازعين

التوجيهات: للإعداد لعملية الوساطة الخاصة بك، أجب على الأسئلة التالية.

ما هو هدفك من الوساطة؟ هل ما تأمل فيه سيحدث؟

ما القضايا الأساسية بالنسبة لك؟

ما موقفك؟ ما مصالحك؟

ما الأشياء التي يوجد لديك استعداد للتنازل عنها؟ ما الأشياء التي لا يوجد لديك استعداد مطلقاً للتنازل عنها؟

ما الاستراتيجية أو أسلوب النزاع الذي ستستخدمه عند إجراء الوساطة؟

الدرس ٢-٩ النشرة: أدوار الوسطاء في النزاعات

الطرف الأول: راشيل/ريتشارد

أنت طالب تبادل تعيش في ألمانيا، ورفيق حجرتك طالب تبادل أيضًا، 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 يجب 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: ناتالي/ناتان

أنت طالب تبادل تعيش في ألمانيا، ورفيق حجرتك طالب تبادل أيضًا، 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: بوريس، الوسيط

أنت طالب بالسنة الثالثة بكليتك في ألمانيا. كنت تؤدي دور الوسيط بين الطلبة في مكتب الاستشارات لمدة عامين وتستمتع بمساعدة الأشخاص في حل مشكلاتهم. تود مساعدتهم على كشف المصالح الخفية وتريد البحث عن حلول مبتكرة عندما يأس الأشخاص من حل المشكلة. تعتقد أن كل نزاع يمكن أن ينتهي نهاية سعيدة.

وقد طلب منك الوساطة في نزاع بين رفيقي حجرة جديدين في الكلية ولا يريدان العيش سوياً بعد مرور شهرين فقط.

الدرس ٢-١٠ تمرين الوساطة المتقدم



عرض الأسباب

تنشابه المهارات اللازمة للتوسط في النزاعات بين الأفراد بشكل كبير مع تلك اللازمة للتوسط بين النزاعات بين المجموعات وبين/ضمن البلدان. ويشارك الطلبة في هذا الدرس في لعب دور كبير يتضمن نزاعاً بين دولتين، مما سيسمح لهم بتطبيق المهارات التي تعلموها خلال مجموعة الأدوات.

الأهداف.

١. فهم قابلية تطبيق نفس المهارات في مستويات مختلفة من النزاع.
٢. تطبيق مهارات إدارة النزاع التي تم تدريسها خلال مجموعة الأدوات في سياق وساطة.

المعايير

- ◆ تنمية الفرد والهوية
- ◆ القوة، والسلطة، والحكم

الوقت: ٩٠ دقيقة

المواد

- نشرة مستقبل الزراف-السيناريو
- نشرة مستقبل الزراف-الأدوار
- نشرة إعداد أدوار المتنازعين
- ورقة عمل تحليل نزاع
- نشرة عملية الوساطة (اختياري للمراجعة)
- نشرة تعليمات الوسيط



٩٠ دقيقة

الإجراءات

١. وضح للطلبة أنهم الآن سيشاركون في لعب دور معقد يتضمن طلبه الفصل بأكمله. ووزع النشترتين مستقبيل الزرافة-السيناريو والأدوار، يوجد أحد عشر دورًا، بما في ذلك دور الوسيط. ولذلك سيلعب عدة أشخاص نفس الدور (سيشكل الأشخاص الذين يلعبون نفس الدور مجموعة العمل الخاصة بهم). (٥ دقيقة)
٢. اطلب من الطلبة التجمع في مجموعات حسب الأدوار ووزع ورقة العمل تحليل النزاع. وحدد عنصراً مختلفاً من عناصر ورقة عمل تحليل النزاع لكل مجموعة (سيتم تعيين نفس العنصر إلى أكثر من مجموعة حيث يوجد أحد عشر دورًا وثمانية عناصر لتحليل النزاع). ولتوفير الوقت، يمكنك توزيع السيناريو على الطلبة وأن تطلب منهم إكمال ورقة العمل تحليل النزاع كواجب منزلي في الليلة السابقة للنقاش. (١٥ دقيقة)
٣. اطلب من كل مجموعة مشاركة إجاباتها. (١٠ دقيقة)
٤. قم بتوزيع ورقة العمل إعداد أدوار المتنازعين على كل مجموعة أدوار واطلب منها إكمالها وفقًا لدورها. وأثناء العمل في مجموعات الأدوار، اطلب من كل مجموعة عمل تحديد متحدث باسمها سيشارك في الجلسة العامة الأولى للوساطة. أعط الوسطاء نشرة تعليمات الوسيط لمساعدتهم على التحضير لعملية الوساطة. وقد تحتاج إلى إعطاء الوسطاء إرشادات حول كيفية الاستعداد. (١٥ دقيقة)
٥. أعلن بداية عملية الوساطة. قد تطلب من كل متحدث الحضور إلى الطاولة مع الوسيط الرئيسي (أو الوسيطين الرئيسيين). اطلب من الوسيط إدارة المناقشة حيث تعرف كل مجموعة نفسها وتصرح بموقفها/مصالحها. ويجب أن يكون جانبا النزاع واضحين في هذه المرحلة. ويمكن أن يقرر الوسيط بعد ذلك الموضوعات التي يبدأ بمناقشتها ليووجه المجموعة إلى البدائل المبتكرة التي تتوافق مع مصالح الأطراف. (٣٠ دقيقة)
٦. أدر النقاش باستخدام بعض أو جميع الأسئلة التالية: (١٥ دقيقة)
 - ◆ ما الصعوبات التي واجهتك عند محاولة إيجاد حل؟
 - ◆ ما الاستراتيجيات التي استخدمتها الأدوار المختلفة؟
 - ◆ ما الأهداف التي وجهت المناقشات والنتائج؟ هل كان التركيز بشكل عام على إيجاد حل سلمي أم كانت المناقشات موجهة بواسطة المصالح الفردية؟
 - ◆ هل تعتقد أن كل عضو في المجموعة أدى دوره؟ هل كان بعض الأعضاء يصلون إلى حل بسرعة في حين يخلق آخرون عقبات؟ لماذا؟
 - ◆ ماذا تعلمت من هذا التدريب عن الوساطة؟

النشاط الإضافي ١

اطلب من الطلبة البحث في عمليات الوساطة الدولية الحالية. على سبيل المثال النزاع العربي الإسرائيلي أو النزاع في مينداناو بالفلبين. واطلب منهم إكمال ورقة عمل تحليل النزاع وتحديد الوقت الذي استغرقته عملية الوساطة. والعقبات التي واجهت الوسطاء، وما وصلت إليه عملية الوساطة حتى اليوم، واطلب منهم مشاركة النتائج التي يتوصلون إليها.

التقييم:

أوراق العمل المكتملة. ولعب الأدوار، والمناقشات على مستوى الفصل بالكامل

الدرس ١٠-٢ النشرة: مستقبل الزراف - السيناريو

أثناء الخمسة والعشرين عامًا الماضية تحول اتجاه نهر فيرنيس ونتج عنه إنشاء جزيرة غولدن الغربية الصغيرة الأهلة بالسكان. وكان سكان الجزيرة في الأصل مواطنين في بورستان، إلا أنه، منذ أن تغيرت الحدود (النهر) بين أمالي وبورستان بسبب تدفق المياه، أصبح سكان الجزيرة الآن مواطنين تابعين تقنيًا لأمالي.

تمثل الزراف في أمالي تاريخيًا رمزًا مقدسًا يجسد السلطة، والجمال، والهدوء. ومع ذلك، فإن مواطني بورستان ليس لديهم نفس المعتقدات. فهم يرون الزراف شيئًا مزعجًا بغضبًا وقذرًا. وقد تنازعت الدولتان في الماضي بسبب اعتقاداتهما المختلفة.

حتى وقت قريب كانت الزراف في أمالي قادرة على العيش على المياه القادمة من مجرى صغير يتدفق من نهر فيرنيس. ولسوء الحظ، يبدأ المجرى في الجفاف ولا تحصل الزراف على مياه كافية. وقد تسبب هذا الموقف في هجرة الزراف إلى غولدن الغربية، وبينما يتنقل الزراف باتجاه المياه، يقوم بتدمير الممتلكات والمحاصيل ويغزو مناطق لعب وسباحة الأطفال. ولكن الشيء المروع للغاية هو أكل الزراف لشجر بلينكو المقدس في جزيرة غولدن الغربية. ويطالب الأشخاص الذين يعيشون في جزيرة غولدن الغربية، الغاضبون بسبب تدمير شجر بلينكو وعدم اهتمام حكومة أمالي بحل الموقف، بإعادة التوحيد مع بورستان.

في الوقت الحالي تتعرض العلاقات السلمية بين أمالي وبورستان للخطر. وقد طلبت غولدن الغربية وبورستان من محكمة دولية أن توفر لهم وسيطًا محايدًا ليدبر المناقشات بين الأطراف المتنازعة، وتمثل المهمة الحالية في مناقشة الموقف والوصول إلى حل مقبول. ويتضمن الممثلون في الاجتماع: سفراء من أمالي وبورستان، وعمدة غولدن الغربية، ومجموعة عمل مواطني غولدن الغربية، ومسؤولو صحة من أمالي وغولدن الغربية، وجمعية شعوب من أجل المعاملة الأخلاقية للزراف (PET Giraffe)، وجماعة أنقذوا شجر بلينكو، والقادة المقدسون من غولدن الغربية وأمالي، ووسيط.

دعا الوسيط الأطراف إلى حضور اجتماع لمناقشة المشكلات والوصول إلى حل مقبول للموقف.

الدرس ٢-١٠ النشرة: مستقبل الزراف - الأدوار (اقطع عند الخط المنقط)

سفراء أمالي - أنتم متواجدون لتتوصلوا إلى اتفاق يرضي حكومتكم وشعب غولدن الغربية. وتذكروا أنكم تدعمون حقوق الزراف بقوة وأنكم مهتمون للغاية بالتوصل لطريقة لتوفير الماء لها. وسوف يوفر جزء من تفاوضكم مع شعب غولدن الغربية ما **تشعرون** أنه تعويض عادل لهم عن الأضرار التي لحقت بهم بسبب الزراف. وترون أيضاً أن هذه المشكلة نزاع داخلي ينبغي التعامل معه داخل حدود أمالي. ويتم اعتبار آراء ومقترحات البلدان الأخرى نوعاً من التدخل.

سفراء بورستان - أنتم متواجدون لتساعدوا في التوصل إلى اتفاق بين شعب غولدن الغربية وحكومة أمالي. وقد طلب منكم شعب غولدن الغربية تقديم الدعم والمساعدة. وأنتم تدعمون شعب غولدن الغربية بقوة، حتى إذا قرروا اتخاذ مزيد من الخطوات لإعادة التوحيد مع دولتكم. كما تشعرون أنه يحق لجميع المواطنين الحصول على تعويض كامل عن جميع الأضرار.

عمدة غولدن الغربية - أنت متواجد لتمثل مواطني غولدن الغربية وتسعى للتوصل إلى اتفاق مع المسؤولين في أمالي. ويعتبر الموقف الحالي مع الزراف غير مقبول وتريد الطرد الفوري للزراف. بالإضافة إلى ذلك، من الأهمية بمكان أن تدفع حكومة أمالي مقابل الأضرار التي تسببت فيها الزراف. وتتضمن الأضرار تدمير الممتلكات، والمحاصيل، ومناطق لعب الأطفال، والأكثر أهمية شجر بلينكو. ولا تشعرون أن المسؤولين في أمالي يولون الأهمية الكافية للموقف الراهن. ونتيجة لعدم الاهتمام الحالي، ترى أن الحل الوحيد للموقف هو طلب المساعدة من بورستان وربما حتى طلب إعادة التوحيد.

مجموعة عمل مواطني غولدن الغربية - لقد سئمت من عدم الانتباه والاهتمام بظروفكم المعيشية الحالية. ولا تشعرون بأن الموقف ينبغي التسامح معه أكثر من ذلك. وتريدون على أقل تقدير طرد الزراف خارج غولدن الغربية والحصول على تعويض عن جميع الأضرار بما في ذلك تدمير الممتلكات، والمحاصيل، ومناطق لعب الأطفال، والأهم من ذلك شجر بلينكو. وترغبون في إعادة ممتلكات مواطني غولدن الغربية إلى البيئة النظيفة والصحية التي كانت فيها قبل غزو الزراف. وفي الوقت الحالي، تطالبون بإعادة توحيد مواطني غولدن الغربية وبورستان مع بورستان.

مسؤولو الصحة من أمالي - تشعرون أنه يمكن السيطرة على الظروف الراهنة في غولدن الغربية وأنها يتم تضخيمها. وبالرغم من ذلك، توافقون على أن الزراف تسببت في الإضرار بالممتلكات والمحاصيل. ولا ترون الموقف ميووساً منه كما يراه الأشخاص الذين يعيشون في غولدن الغربية وبورستان. وتعتقدون أن الأوضاع، التي يتم اعتبارها غير نظيفة وغير صحية، أوضاع مؤقتة ويمكن تنظيفها بسهولة.

مسؤولو الصحة من غولدن الغربية وبورستان - أنتم قلقون للغاية بشأن الأوضاع غير الصحية التي تسببت فيها الزراف المهاجر. ولا تشعرون أن الأشخاص الذين يعيشون في غولدن الغربية ينبغي أن يتسامحوا مع البيئة المعيشية غير النظيفة. وقد تجاوز الدمار المروع الذي نجم عن الزراف مجرد تدمير الأشجار، والحظائر، والحدائق. فالزراف تترك مخلفاتها، وتغزو مناطق لعب وسباحة الأطفال، مما يجعلها غير آمنة وغير صالحة للاستخدام. وتريدون الحصول على تعويض كامل عن الخسائر. بالإضافة إلى أموال لتنظيف المناطق المصابة.

أنقذوا شجر بلينكو - أنتم متواجدون لحماية شجر بلينكو من الزراف المؤذي. وترغبون في إيقاف الضرر الذي يلحق بشجر بلينكو على الفور. وأنتم غاضبون من استمرار التدمير. بالإضافة إلى ذلك، تحتاجون إلى أموال لاستعادة الشجر الذي تعرض للتدمير واستبداله. ويتضمن اهتمامكم بشجر بلينكو الأرض المحيطة بالشجر ومستقبلها. على سبيل المثال، يجب حماية شجرة بلينكو بأكملها من الهواء المحيط بالأشجار إلى التربة التي تحمي الجذور. ومن الأهمية بمكان أن تحصلوا على ضمانات من حكومة أمالي بعدم تكرار الموقف الراهن مع الزراف.

شعوب من أجل المعاملة الأخلاقية للزراف - أنتم متواجدون لحماية حقوق الزراف. وتريدون التأكد من إمكانية وصول الزراف بشكل ملائم للمياه ووجود مكان تتجول فيه بحرية. ويساوركُم قلق من قيام الأشخاص الغاضبين في غولدن الغربية بإيذاء الزراف. وبينما تريدون أن تكونوا متعاطفين مع شعب غولدن الغربية، إلا أنكم متأثرون أكثر بمأزق الزراف. وفي النهاية، يعتبر الزراف مقدساً في أمالي. وتوجد غولدن الغربية الآن داخل حدود أمالي. ومهما كان الاتفاق، فإن موقفكم هو حماية الزراف وتوفير الظروف الملائمة لها مهما كلفكم الأمر.

القادة الدينيون من أمالي - شاغلكم الشاغل هو حماية حقوق الزراف المقدس. ويجب إبداء أعلى درجات الاحترام للزراف ويجب حمايتها لما تمثله من رمز مقدس. ويجب ألا يعاني الزراف من نقص في المياه أو الطعام، ويجب ألا يتعرض للتهديد مطلقاً. ومن الأهمية بمكان أن تحصلوا على ضمانات من غولدن الغربية وبورستان بشأن توفير ظروف ملائمة للزراف وحمايتها في المستقبل. وأنتم متعاطفون مع وضع شعب غولدن الغربية وتريدون التوصل إلى حل، ومع ذلك تشعرون أنه ينبغي حماية حقوق الزراف قبل حقوق الجميع.

القادة الدينيون من غولدن الغربية وبورستان - شاغلكم الشاغل هو توفير الحماية الكاملة والحفاظ على شجر بلينكو المقدس. وتريدون إيقاف تدمير شجر بلينكو على الفور. كما ينبغي توفير الحماية لبينة شجر بلينكو. على سبيل المثال، يجب أن يكون الهواء نقياً وأن تكون التربة خالية من أية ملوثات قد تضر بنظام الجذور القديم للشجر المقدس. وتريدون إلى حد كبير التوصل إلى حل للوضع الراهن ولكن ليس على حساب شجر بلينكو. ومن الضروري أن تحصلوا على ضمانات من حكومة أمالي بعدم تكرار هذه الأوضاع مرة أخرى.

الوسيط - تلقيت دعوة لمساعدة أطراف النزاع على التوصل إلى حل سلمي مقبول لجميع الأطراف المعنية. وتمثل مهمتك في التعرف على مصالح المشاركين مما سيساعدك على تحديد المشكلات/الموضوعات التي يجب معالجتها. وبمجرد تحديد المشكلات، ترغب في مساعدة الأطراف على إيجاد أرضية مشتركة والعمل معاً للتوصل إلى حلول مبتكرة ترضي الجميع. تأكد من استخدامك لأسلوب الاستماع الفعال وتأكد من تحدث الأطراف باحترام مع بعضهم البعض.

الدرس ٢-١٠ ورقة العمل: إعداد الأدوار للمتنازعين - مستقبل الزراف

التوجيهات: للإعداد لعملية الوساطة، أجب عن الأسئلة التالية.

ما هدفك في العملية؟

ما القضايا الأساسية بالنسبة لك؟

ما موقفك؟ ما مصالحك؟

ما الأشياء التي يوجد لديك استعداد للتنازل عنها؟ ما الأشياء التي لا يوجد لديك استعداد مطلقاً للتنازل عنها؟

ما الاستراتيجية أو أسلوب النزاع الذي ستستخدمه عند إجراء التفاوض؟ كيف يمكن أن يكون رد فعل الطرف الآخر إذا قمت بالتوسط بهذه الطريقة وكيف ستكون استجابتك؟

الدرس ١٠-٢ ورقة العمل: تحليل نزاع

١. صف النزاع في جملة واحدة.
٢. ما نوع هذا النزاع؟ (داخلي، بين الأشخاص...)
٣. **القضايا:** ما مصادر النزاع؟ (على سبيل المثال الموارد، القيم، الاحتياجات)
٤. **الأطراف:** كم عدد أطراف النزاع (أفراد أو جماعات مختلفة)؟ اذكرها.
٥. **العلاقة:** صف العلاقة بين الأطراف المختلفة.
٦. **التاريخ:** ما تاريخ النزاع؟ منذ متى يجري النزاع؟ وهل يتجدد؟ ما خطورة النزاع؟
٧. **الأساليب:** كيف تتعامل الأطراف حالياً مع النزاع؟
٨. **الإدارة:** ما الذي يمكن أن تقوم به الأطراف للتوصل إلى إنهاء النزاع؟

الدرس ٢-١٠ 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."

١. أنتخذ موقفاً حيادياً في هذه العملية. ووظيفتي هي الاستماع وتوجيه الأسئلة، وتوضيح النقاط الهامة. وفي هذه الحالة لن أقدم نصائح، أو أحد 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 نعرف 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.

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 أطرح 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 عطلة 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 المستخدمة ستتطلب تنازلاً من جميع الأطراف.

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

الدرس ٢-١٠ النشرة: تعليمات الوسيط

الوسيط:

النزاع: سوف تقوم بالتوسط في نزاع بين أطراف متعددة حول عدد من القضايا التي تتضمن الموارد والقيم. وسيكون دورك مساعدتهم للتوصل إلى حل مقبول بشكل متبادل.

التوجيهات: ابدأ الوساطة بالمقدمة 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 شعوره بأنه تم الإنصات إليه وفهمه.

"سوف أحصل على دقيقة لشرح عملية الوساطة ودوري فيها للتأكد من استيعاب كل شخص للعملية."

١. أتخذ موقفاً حيادياً في هذه العملية. ووظيفتي هي الاستماع وتوجيه الأسئلة، وتوضيح النقاط الهامة. وفي هذه الحالة لن أقدم نصائح، أو أحد 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 نعرف النجاح عن طريق وضع بعض المعايير التي سنقوم من خلالها بتقييم الحلول المحتملة.

٥. سيقوم كل منكما بالبحث عن حلول مبتكرة.

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

٧. عندما نتوصلان 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 أتحدث 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.

القسم ٣



هناك العديد من الطرق لتصبح صانع سلام.

يسلط هذا القسم الضوء على صناع السلام، ويتمثل هدفنا في أن يقوم الطلبة بلعب دور صناع السلام، ويدركون أن أي شخص بمقدوره أن يصبح صانع سلام، وفي الوقت الذي يسهل فيه استعراض صناع السلام الرمزيين في تاريخنا الجماعي باعتبارهم أناساً استثنائيين مختلفين عنا، من المهم إضفاء الطابع البشري والشخصي على تلك المثل العليا حتى يدرك الشباب السمات والخبرات التي ساعدت هؤلاء الأفراد على تعزيز السلام بحيث يمكنهم التعرف على تلك الصفات لديهم، ومن المهم الإشارة إلى عدم خلو أي شخص من العيوب ونقاط الضعف وأنه واجه تحديات وارتكب أخطاء، بما في ذلك معظم صناع السلام المشهورين الذين نتحدث عنهم. بيد أن المهم هو كيف نتغلب على تلك التحديات ونواصل تعزيز بناء السلام عبر كلماتنا وأفكارنا وتصرفاتنا. كما أن من بين الموضوعات الأخرى التي يتناولها هذا القسم هو أنه ليست المقصود بكونك صانع سلام أن تعالج القضايا الكبيرة على الفور، فبناء السلام أمر يمكن أن يحدث في حياتنا اليومية وبطرق بسيطة؛ حتى على المستوى الشخصي أو المحلي. ونهدف في هذا القسم إلى تعريف الطلبة بعدد من السمات والإجراءات والخبرات المرتبطة بصناع السلام المعروفين، فضلاً عن المنظمات الحالية التي تجمع الناس من أجل تحقيق تلك الأهداف على نطاق أوسع. وسواءً أكان ذلك على شكل قيام الطلبة بمشاركة الأفكار حول السلام مع عائلاتهم وأقرانهم، أو من خلال مدرس يقوم بالتدريس للطلبة حول عملية بناء السلام، أو عبر مراسل إخباري يغطي نزاعات العالم، أو دبلوماسي يتفاوض على معاهدة سلام، فسوف يدرك الطلبة أن هناك العديد من الطرق ليكون المرء صانع سلام في المجتمع المعاصر، وأن بإمكانهم البدء في اتخاذ خطوات للبدء في بناء السلام على الفور.

التحضير: إذا كنت لم تكمل الدرس ١-٢ وجهات نظر حول السلام، ينبغي عليك إنهاؤه مع الطلبة قبل بدء هذا القسم، حيث يدعو الطلبة لإعداد تعريفات للسلام. وإذا كنت قد أكملت هذا الدرس، ارجع إلى التعريفات التي أعدها الطلبة كوسيلة لمواصلة فكرة وجود العديد من الطرق لتكون صانع سلام.

الدرس ٣-١

ما الذي يستلزمه الأمر لتصبح صانع سلام؟



عرض الأسباب

يفترض العديد من الأشخاص أن بناء السلام نشاط يفوق قدراتهم الشخصية وهو أمر من الأفضل تركه بين أيدي المحترفين. وفي هذا الدرس، ستتم دعوة الطلبة لاستكشاف ماهية صنع السلام على وجه الحقيقة. ما نوع هؤلاء الأشخاص؟ ما أنواع الأنشطة التي مارسوها؟ ما بعض الإنجازات التي حققوها؟

الأهداف

1. التعرف على السمات والإجراءات التي ساهمت في إعداد صناع سلام فاعلين في الماضي.
2. إدراك تمتع كل فرد بالعديد من السمات التي يحتاجها جميع صناع السلام.

المعايير

- ◆ تنمية الفرد والهوية
- ◆ الروابط العالمية
- ◆ المبادئ والممارسات المدنية

الوقت: ٩٥ دقيقة

المواد:

- لوحات الملصقات/ورق مانيتا، أقلام تمييز، ألوان شمع، بطاقات فهرسة
- ورقة عمل التعرف على صناع السلام
- مورد المدرس بنك أسماء صناع السلام
- ورقة عمل البحث عن صناع السلام الخاص بك
- إمكانية الوصول إلى الإنترنت أو المكتبة لإجراء بحث - إذا تعذر الوصول إلى أي منهما أثناء وقت انعقاد الصف، اطبع المعلومات حول صناع السلام قبل الصف.



ماذا نعرف حول صناع السلام؟ (٢٠ دقيقة)

١. أسأل الطلبة كم منهم صناع سلام. ذكرهم أنهم ربما ساهموا في مواقف محددة في عملية سلام - كما هو الحال عند خفض حدة مجادلة ما وعمل شيء خيري ومساعدة أناس في جيرتهم... ذكرهم أن هناك العديد من الطرق للمساهمة في ثقافة السلام بين الأفراد والمجتمعات والعالم وأنه يمكن لصناع السلام امتلاك عدد من الصفات والمهارات.
٢. اطلب من الصف طرح أفكار حول صفات صانع السلام الفعال. واكتبها على السبورة.
٣. أخبر الطلبة أنك ترغب في التأكد من معرفتهم لصناع السلام الماضيين والحاليين. وزع ورقة عمل اختبار صناع السلام أخبر الطلبة أن ورقة العمل تتضمن فئات متعددة من صناع السلام. وامنح الطلبة دقيقة لإكمال كل فئة. بمعدل فئة واحدة في كل مرة. وبنبغي ألا ينتقلوا إلى الفئة التالية حتى توجههم للقيام بذلك. ويستطيع الطلبة تكرار الإجابات إذا كان أحد الأشخاص يندرج تحت أكثر من فئة. وفي نهاية الاختبار، يمكنك منح الطلبة دقيقة إضافية لمحاولة إكمال أية فراغات متبقية.
٤. في نهاية الاختبار، اطلب من الطلبة رفع أيديهم إذا انتهوا من فئة واحدة أو فئتين أو ثلاث فئات إلخ، بالكامل.
٥. قم في إطار الفصل بالكامل، بمراجعة الفئات المختلفة واجعل الطلبة يكملون أية مساحات فارغة. يمكنك استخدام مورد المعلم: اختبار صناع السلام للإضافة إلى قوائم الطلبة.
٦. اشرح التمرين باختصار باستخدام بعض الأسئلة التالية أو جميعها:
 - ◆ ما الذي جعل هذا الاختبار صعباً؟
 - ◆ لماذا تعتقد أن لديك أماكن فارغة في ورقتك؟
 - ◆ ما الذي يمكنك القيام به لتضمن أن تكون أكثر اطلاعاً في المرة التالية التي تخضع فيها لاختبار مثل هذا؟

ملاحظة: ليس المقصود من اختبار صناع السلام أن نجعل أي شخص يشعر بالجهل، ولكن المقصود منه إبراز حقيقة أن صناعة السلام ليست دائماً أمراً يتم تدريسه في المدارس. كما أنه فرصة للتركيز على أنه في مرحلة محددة ينبغي علينا أن نصبح مسؤولين عن معرفتنا والإقرار بأننا بحاجة لتعلم المزيد، ولا يمكننا الاعتماد على الأشخاص الآخرين أو وسائل الإعلام لتزويدنا بكل شيء ينبغي علينا معرفته.

النشاط الإضافي ١

بحث أو عرض تقديمي

Power Point أو عرض فيديو

يستطيع المعلمون اختيار جعل هذا التمرين مشروعاً بحثياً أكثر رسمية مع عرض مكتوب أو مستند منقول أو عرض تقديمي Power Point أو مستند وثائقي يقوم به الطالب أو إعادة تمثيل للدور الذي قام به صانع السلام وأعماله.

النشاط الإضافي ٢

شهود معهد السلام الأميركي

شاهد أياً من فيديوهات شهود معهد السلام الأميركي على www.buildingpeace.org لتعزيز فكرة أن صانع السلام هو شخص طبيعي يستخدم مهارته التي يملكها للقيام بأمر استثنائية.

معرفة المزيد من خلال البحث عن صناع السلام (٦٠ دقيقة)

١. قسم الفصل إلى مجموعات من ثلاثة أو أربعة طلبة، واجعل كل مجموعة تسحب أحد أسماء صانعي السلام (من مورد المعلم بنك أسماء صناع السلام) من مظروف (خذ نسخة من النشرة واقطعها إلى صناع سلام منفصلين). واطلب من كل مجموعة أن تبحث عن صانع السلام الخاص بها باستخدام الإنترنت أو كتب الصف/المكتبة أو تقديم معلومات حول سيرته الذاتية التي قمت بتنزيلها قبل الصف. إذا لم تكن هناك إمكانية للاتصال بالإنترنت أو دخول المكتبة (يعتبر موقع www.nobelprize.org مصدراً جيداً للسيرة الذاتية المختصرة).
٢. وزع نشرة البحث عن صانع السلام الخاص بك على كل مجموعة واطلب منهم إكمالها بناءً على بحثهم.
٣. أخبر كل مجموعة أنهم سيقومون بصناعة ملصق حول صانع السلام الخاص بهم مع إرفاق صورتهم، وكتابة خلفية الشخص. وإنجازاته وربما عمل رمز للقضية التي يناصرها صانع السلام. في أسفل كل ملصق، ينبغي أن يحدد الطلبة في مجموعاتهم سمات صانع السلام الخاص بهم التي ساهمت في كونهم فاعلين. واجعل الطلبة يعلقون ملصقاتهم في أنحاء الغرفة.

إجراء الاتصالات الشخصية (١٥ دقيقة)

العمل الإضافي ٣

اختبار صناع السلام على الإنترنت

اجعل الطلبة يزورون موقع مركز بناء السلام العالمي على www.buildingpeace.org وإكمال اختبار صناع السلام لمعرفة المزيد حول صناع السلام.

١. امنح كل طالب بطاقة فهرسة. اجعل الطلبة يسيرون داخل المعرض وينظرون على كل الملصقات المتعلقة في جميع أنحاء الغرفة. وأثناء قراءتهم لكل ملصق، اطلب منهم أن يكتبوا على جانب البطاقة سمات صناع السلام التي يعتقدون أنهم يمتلكونها أيضاً وعلى الجانب المقابل، اطلب منهم كتابة الخصائص التي يرغبون في تنميتها.
٢. ارجع إلى العصف الذهني الذي قمتم به من قبل كصف. وباستخدام البحث الذي قام به الطلبة، اطلب منهم إضافة قائمة السمات الخاصة بصناع السلام.
٣. أدر مناقشة داخل الفصل باستخدام بعض الأسئلة التالية أو جميعها:
 - ◆ كيف ساعدت سمات صناع السلام الذين قمت بالبحث عنهم في أن يصبحوا صناع سلام فاعلين؟
 - ◆ ما الصفات التي تملكها ويمكنك أن تجعلك صانع سلام فعال؟
 - ◆ ما السمات التي تعتقد أنه ينبغي عليك تحسينها؟
 - ◆ ما الذي استنبطه من صناع السلام هؤلاء حول نوع الشخص الذي يمكن أن يكون صانع سلام؟ يجب أن يكون الطلبة قادرين على استنتاج أن صناع السلام هم في العادة أشخاص عاديون وجدوا أنفسهم يعتمدون على قواهم الطبيعية لمواجهة الظروف الاستثنائية.

التقييم:

بحوث الطلبة وملصقاتهم فضلاً عن مناقشة الفصل بأكمله

الدرس ٣-١ ورقة العمل: التعرف على صناعات السلام

التوجيهات: حاول العثور على خمسة أسماء لإكمال كل فئة. سوف يكون أمامك دقيقة واحدة لإكمال كل فئة. يمكنك اختيار أشخاص متوفين أو على قيد الحياة. ويمكنك اختيار شخص أكثر من مرة، إذا كان يندرج تحت أكثر من فئة واحدة.

اذكر خمسة صناعات سلام.

١.

٢.

٣.

٤.

٥.

اذكر خمسة صناعات سلام من بلدك.

١.

٢.

٣.

٤.

٥.

اذكر خمس صانعات للسلام.

١.

٢.

٣.

٤.

٥.

اذكر خمسة صناعات سلام من خارج بلدك.

١.

٢.

٣.

٤.

٥.

اذكر خمسة فائزين بجائزة نوبل للسلام.

.١

.٢

.٣

.٤

.٥

اذكر خمسة صناع سلام من الشباب تحت سن ٣٠ عاماً.

.١

.٢

.٣

.٤

.٥

اذكر خمسة صناع سلام في مجتمعك المحلي.

.١

.٢

.٣

.٤

.٥

الدرس ٣-١ مورد المعلم: بنك أسماء صناع السلام

فيما يلي قائمة بالأسماء التي يمكنك استخدامها لمساعدة الطلبة على إكمال أوراق العمل الخاصة بهم بعد انتهاء الاختبار. وتوجد العديد من المصادر لأسماء صناع السلام. ويعتبر جميع الأشخاص المذكورين أدناه (باستثناء صناع السلام من الشباب) فائزين بجائزة نوبل للسلام. ويمكنك الوصول إلى سيرهم الذاتية على الموقع http://nobelprize.org/nobel_prizes/peace/laureates/ حيث يمكنك قراءة ومشاهدة محاضرة نوبل الخاصة بكل منهم.

صناع سلام دوليون (الفائزون بجائزة نوبل للسلام)

جاين آدمز
باراك أوباما
مارتي أهتيساري
رالف بانكي
الأم تيريزا
ريغوبرتا منشو توم
ديفيد تريمبل
الأسقف ديزموند توتو
الدالاي لاما
فريدريك وليم دي كليرك
هنري دونان
ثيودور روزفلت
ألبرت شفايتزر
ليو شياوبو
شيرين عبادي
كوفي عنان
ميخائيل غورباتشوف
ليخ فاليسا
جيمي كارتر
أونغ سان سو كبي
مارتن لوثر كينغ (الابن)
نيلسون مانديلا
جون هيوم
وودرو ويلسون
إيلي ويزل

صانعات السلام (الفائزات بجائزة نوبل للسلام)

جاين آدمز
الأم تيريزا
ريغوبرتا منشو توم
شيرين عبادي
أونغ سان سو كبي

صناع السلام من الشباب (دون سن ٣٠ عاماً)

مايرلي سانثيز - قائد حركة الأطفال للسلام في كولومبيا / ومرشح للفوز بجائزة نوبل للسلام.
أويستا أيوب - مؤسس مركز رياضات الشباب الأفغاني الذي يعلم الفتيات الأفغانيات كيفية لعب كرة القدم.
جاكوب لوند - مؤسس منظمة بلاي ٣١ وهي منظمة تأتي بلعبة كرة القدم إلى الأطفال حول العالم.

الدرس ٣-١ ورقة العمل: البحث عن صانع السلام الخاص بك

التوجيهات: اكتب اسم صانع السلام الذي اخترته على السطر التالي وأجب عن الأسئلة التي تليه.

الاسم: _____

١. ما الذي حققه صانع السلام الذي قمت باختياره؟

٢. مع من يعمل لبناء السلام؟

٣. ما الاستراتيجيات التي يستخدمها لبناء السلام. على سبيل المثال، الاستماع إلى الآخرين والتفاوض والتوسط والإجراءات السلمية وغير ذلك؟

٤. ما نوعية التغييرات التي نتجت عن عمله؟

٥. ما أهم شيء يجب على الأشخاص الآخرين معرفته عنه؟

الدرس ٢-٣ المنظمات التي تعمل من أجل السلام



عرض الأسباب

من الممكن أن تكون منظمات بناء السلام كبيرة كالحكومات الوطنية أو صغيرة كشخص فردي. وفي هذا الدرس، سوف يستكشف الطلبة تاريخ عدد من المنظمات المخصصة لتعزيز السلام ونموها ونشاطاتها. فضلاً عن دراسة الاحتمالات أمام جميع أنواع المنظمات لتلعب دوراً إيجابياً في بناء السلام.

الأهداف

١. التعرف على منظمات السلام الدولية والوطنية والمحلية ووصف عملها.
٢. التعرف على استراتيجيات المنظمات المختلفة وأهدافها وتأثيراتها.
٣. التعرف على طرق لدعم المنظمات المختلفة.
٤. فهم قيمة الأشخاص العاملين في مجموعات من أجل السلام.

المعايير

- ◆ تنمية الفرد والهوية
- ◆ الأفراد، والمجموعات، والمؤسسات
- ◆ الروابط العالمية

الوقت: ٩٠ دقيقة

المواد

- ورقة عمل البحث عن منظمة لصناعة السلام
- إمكانية الوصول إلى المكتبة/غرفة الكمبيوتر أو الكتب للبحث عن منظمات صناعة السلام. وإذا لم تتوفر إمكانية الوصول، يمكنك تحضير أوراق معلومات للطلبة قبل الصف.



٩٠ دقيقة

الإجراءات

١. اطرح الأسئلة التالية على الطلبة:
 - ◆ ما معنى العمل من أجل السلام؟
 - ◆ ما أنواع الأنشطة التي تعتبر صناعة للسلام؟
 - ◆ ما أنواع المنظمات التي تعمل من أجل هذه الأشكال المختلفة من السلام؟ المحلية؟ الوطنية؟ الدولية؟

اذكر المنظمات التي ربما سمع عنها الطلبة واقترح منظمات أخرى.
٢. اطرح الأسئلة التالية على الطلبة:
 - ◆ ما الصفات المشتركة بين هذه المجموعات؟
 - ◆ ما أوجه الاختلاف بينها؟

أخبر الطلبة أن منظمات السلام تلك لديها الكثير من الأهداف والطرق والأحجام والعضويات المختلفة. على سبيل المثال، تقدم اللجنة الدولية للصليب الأحمر، والتي تتخذ من جنيف مقراً لها العديد من الوظائف التي تشمل توفير المساعدة الطبية لضحايا الحرب والكوارث الطبيعية. ويعمل معهد السلام الأميركي، الذي يتخذ من واشنطن العاصمة مقراً له، على منع النزاعات الدولية وإدارتها وحلها.
٣. من خلال قائمة المنظمات التي ذكرها الطلبة أو من خلال قائمة المنظمات الخاصة بك (يسرد موقع www.nobelprize.org المنظمات، فضلاً عن الأفراد، الذين تم منحهم جائزة نوبل للسلام)، كلف كل مجموعة بمنظمة واحدة ليقوموا بالبحث عن أعمالها على الصعيد الدولي. وبنبغي عليهم التعرف على المهمة وأهدافها وطرق تنفيذ المهمة، فضلاً عن إنجازات المنظمة وطرق المساهمة في المنظمات وقضاياها (من خلال التبرعات والتطوع وغير ذلك). وزع ورقة عمل البحث عن منظمات بناء السلام واطلب من المجموعات إكمالها.
٤. اطلب من كل مجموعة إعداد قصة إخبارية مسائية حول منظماتهم كما لو أن المنظمة حققت أحد إنجازاتها اليوم. وبنبغي عليهم تقديم منظماتهم إلى الصف من خلال تمثيل قصتهم الجديدة.
٥. اشرح باختصار باستخدام بعض الأسئلة التالية أو جميعها:
 - ◆ ما الأنماط التي لاحظتها في أنشطة المنظمات المذكورة؟
 - ◆ هل كان هناك ارتباطات بين عمل المنظمات المحلية والدولية؟
 - ◆ ما قيمة عمل الأشخاص سويًا من خلال مجموعات منظمة من أجل السلام؟

النشاط الإضافي ١

إنشاء منظمة لبناء السلام

قسم الطلبة إلى مجموعات واطلب من كل مجموعة تشكيل منظمة لبناء السلام الخاصة بها - التعرف على هدف لبناء السلام الدولي وتصميم منظمة يمكنها تناول هذا الهدف. ما الإجراءات التي تتخذها منظماتك لتحقيق هدفك؟ من سينضم إلى منظماتك؟ كنشاط نهائي، اطلب من كل مجموعة إعداد إعلان عن مجموعة السلام الخاصة بهم للتلفزيون/الراديو/الإنترنت وعرض إعلانها على الصف، وسوف يكون الهدف من الإعلان تعريف المشاهد بالمنظمة ومهمتها وتحفيز الناس على دعم القضية.

النشاط الإضافي ٢

المخطط الزمني للسلام

اطلب من الطلبة إعداد مخطط زمني للسلام يتناول بالبحث الأحداث الدولية الرئيسية من القرن العشرين حتى الآن، والمنظمات التي تم تشكيلها استجابة لتلك الأحداث.

التقييم:

ورقة عمل مكتملة، وقصة إخبارية مسائية، وعمل مجموعة صغيرة، ومناقشة على مستوى الصف بالكامل.

الدرس ٢-٣ ورقة العمل: البحث عن منظمات بناء السلام

التوجيهات: اختر منظمة لبناء السلام للبحث عن الأسئلة التالية حول منطمتك والإجابة عنها. بعد إجابتك على الأسئلة، قم بإعداد قصة إخبارية مسائية حول أحد أنشطة منطمتك، مع افتراض حدوث النشاط اليوم. استعد لتقديم منطمتك للصف من خلال تمثيل قصتك الإخبارية.

ما اسم منطمتك؟

ما مهمة منطمتك وأهدافها؟

كيف تقوم منطمتك بتنفيذ مهمتها؟

ما بعض إنجازات منطمتك؟

كيف يمكن للأشخاص المساهمة في منطمتك أو دعمها (التبرع أو التطوع أو غير ذلك)؟

الدرس ٣-٣ كيف تصبح صانع سلام



عرض الأسباب

للتمكن من جعل عملية بناء السلام جزءاً من حياة الطلبة، ينبغي عليهم التفكير في القضايا المهمة بالنسبة لهم والتصرف تبعاً لها على نحو يخلق وعياً لدى الآخرين ويساهم في مجتمع عالمي. وسوف يفكر الطلبة في هذين الدرسين بطريقة نقدية حول بناء السلام واتخاذ إجراء تجاه قضية ما.

الأهداف

١. إضفاء الطابع الشخصي على نزاع وتنمية التعاطف من خلال وضع المرء لنفسه مكان شخص يعيش في منطقة النزاع.
٢. التفكير بطريقة نقدية حول كون المرء صانعاً للسلام واتخاذ إجراء.

المعايير

- ◆ تنمية الفرد والهوية
- ◆ الروابط العالمية
- ◆ المبادئ والممارسات المدنية

الوقت: ٤ ساعات (على الرغم من كتابة هذا الفصل على شكل درس، إلا أنه يشبه وحدة مصغرة تتضمن العديد من الأجزاء التي ينتهي بها الأمر إلى مشروع عمل. ويمكنك اختيار تناول جميع الأجزاء على طول أيام عديدة، أو يمكنك تحديد نشاط واحد أو أكثر حسب الوقت المتوفر لديك.)

المواد

- ورقة عمل خطبة صناعة السلام
- ورقة عمل مشروع العمل
- الوصول إلى الإنترنت للبحث وعرض الفيديو



التعلم من الماضي (٣٠ دقيقة)

١. اكتب المقولة التالية لغاندي على السبورة: "كن التغيير الذي ترغب في رؤيته في العالم". اطلب من الطلبة أن يكتبوا ماذا تعني لهم هذه المقولة في ٣٠ دقيقة. ثم اطلب منهم أن يتشاركوا أفكارهم مع الشخص الذي يجلس بجوارهم. اطلب عدداً من المتطوعين لمشاركة إجاباتهم مع الصف بأكمله.
٢. اطلب منهم الآن النظر إلى الإجابة التي كتبوها والتفكير على نحو أكثر تحديداً. واطلب منهم التفكير في الأسئلة التالية بشكل فردي. ويمكنهم التعبير عن أفكارهم بأية طريقة، من خلال الكتابة أو الشعر أو الرسم وغير ذلك. وامنح الطلبة ١٠ دقائق ثم اطلب متطوعين للمشاركة:
 - ◆ ما التغييرات التي ترغب في رؤيتها؟
 - ◆ ما الأفكار والمشاعر والتصرفات والعادات التي تحتاج إليها لتكون ذلك التغيير؟
٣. اسأل الطلبة، في شكل مناقشة على مستوى الفصل بالكامل، عما يتذكرونه من الدرس ٣-١ (ما الذي يستلزمه الأمر لتصبح صانع سلام؟):
 - ◆ ما الصفات التي تصنع صانع سلام جيد؟
 - ◆ من هو مثال لصانع السلام الفعال؟ لماذا؟
٤. اطلب من الطلبة أن يجروا مقابلات مع والديهم أو جديهم أو كبار السن ذلك المساء حول من كان صانع سلام فاعل عندما كانوا صغاراً في السن. قسم الطلبة إلى أزواج واطلب منهم العمل سوياً لإعداد من ثلاثة إلى خمسة أسئلة للمقابلة، وينبغي عليهم تدوينها.
٥. اطلب من بعض الطلبة مشاركة أسئلتهم.

اليوم التالي: من الماضي حتى الحاضر (٣٠ دقيقة)

١. اسأل الطلبة عن ردود أفعالهم العامة تجاه تجارب المقابلات التي أجروها اليوم السابق.
٢. قسم الطلبة إلى مجموعات من ثلاثة أو أربعة أشخاص. واطلب منهم مشاركة المعلومات من المقابلات التي أجروها.
٣. أدر مناقشة على مستوى الصف بالكامل باستخدام بعض الأسئلة التالية أو جميعها:
 - ◆ ما كانت قضايا الوالدين/الجدين/كبار السن في ذلك الوقت؟ كيف استجاب صانع السلام لهذه القضايا؟
 - ◆ ما الاستراتيجيات التي استخدمها صانع السلام؟ من الذي قدم لهم المساعدة؟
 - ◆ ما التحديات التي واجهتهم؟ كيف تغلبوا على تلك التحديات؟
 - ◆ كيف كانت فاعليتهم كصانع سلام؟
٤. انتقل إلى اليوم الحاضر واطلب من الطلبة التركيز على العالم اليوم. اطرح الأسئلة التالية:
 - ◆ ما القضايا الرئيسية في عالم اليوم من وجهة نظرك؟ هل هي قضايا محلية أم وطنية أم دولية؟
 - ◆ ما القضايا الدولية التي تتضمن نزاعات تتعاطف معها أو بحاجة إلى التحول؟ كيف ترتبط تلك القضايا بالنزاع؟ يمكنك هنا الرجوع إلى حصة العصف الذهني من اليوم السابق عندما تفاعل الطلبة مع مقولة "كن التغيير الذي ترغب في رؤيته في العالم".

إضفاء الطابع الشخصي على النزاع والتغيير (٩٠ دقيقة)

١. أخبر الطلبة أنهم سيقومون بكتابة خطبة لصناعة السلام باستخدام ورقة عمل خطبة صناعة السلام لتوجيههم. واطلب من كل طالب أن يتخيل أنه مشارك في إحدى القضايا الدولية حول النزاع التي تم تحديدها من قبل الفصل. وأنه طلب منهم تقديم خطبة لصناعة السلام في الأمم المتحدة حول تجربتهم وحول تأثير القضية. قد ترغب في أن

ملاحظة: إذا سمح الوقت، يمكنك الوصول إلى شهادة في الكونغرس أو تنزيل فيديو لشاب كان ضحية لنزاع يروي شهادته واعرضه على الطلبة، ثم اسأل الطلبة عن شعورهم عندما سمعوا الشهادة، ما نوع التأثير الذي يمكن لتلك الشهادة إحداثه على الجمهور؟

يقوم الطلبة بإجراء بحث حول قضيتهم/نزاعهم في الليلة السابقة كواجب منزلي. ويسمح هذا بمزيد من الوقت لقراءات الفصل للخطب. تتضمن الأمثلة ما يلي:

- ◆ طفل في مخيم للاجئين في دارفور غير قادر على الذهاب إلى المدرسة. (القضية: التعليم؛ النزاع: دارفور)
 - ◆ أحد الجنود الأطفال السابقين في كولومبيا الذي واجه صعوبة في الاندماج في المجتمع (القضية: الجنود الأطفال؛ النزاع: كولومبيا)
- شارك مع الطلبة توجيهات المحتوى أدناه لخطبة بناء السلام الخاصة بهم واسمح لهم بإجراء بحث حول قضيتهم ونزاعهم.

- ◆ اذكر بعض المعلومات عن نفسك.
 - ◆ وضح سبب أهمية هذه القضية.
 - ◆ اشرح كيفية تأثير القضية على حياة الأشخاص وكيف أثرت في حياتك.
 - ◆ اشرح ما الذي يمكننا القيام به لتغيير الأمور للأفضل.
٢. اطلب من الطلبة مشاركة خطاب بناء السلام الخاصة بهم في مجموعات صغيرة أو أمام الصف حسب الوقت المتوفر.
٣. بعد الخطب، قم بإدارة مناقشة على مستوى الفصل بالكامل باستخدام بعض الأسئلة التالية أو جميعها:
- ◆ ما الخطبة التي كانت متميزة من وجهة نظرك؟ لماذا؟
 - ◆ ما التأثير الشخصي للنزاعات الدولية علينا؟
 - ◆ هل سمعت من قبل شهادة أحد الناجين من نزاع؟ ماذا كان تأثير ذلك عليك؟ لماذا قد يكون من المهم للأشخاص حول العالم ولاسيما الأشخاص في مراكز السلطة أن يستمعوا لتلك القصص؟
 - ◆ ما الدور الذي يمكننا لعبه لصنع فرق عند الاستجابة للنزاعات الدولية؟

اتخاذ إجراء (٩٠ دقيقة)

١. أخبر الطلبة أنهم سيقومون الآن بتنفيذ مشاريع العمل الخاصة بهم لتناول قضية دولية من اختيارهم.
 ٢. قسم الطلبة إلى مجموعات من ثلاثة أو أربعة أشخاص حسب اهتماماتهم (يمكنك إعادتهم إلى القضايا التي قالوا إنها مهمة في وقت سابق).
 ٣. قدم إطار عمل SMART (محدد وقابل للقياس وقابل للتحقيق وواقعي وفي موعده) لمساعدتهم في وضع خطط العمل الخاصة بهم.
- تتضمن بعض أمثلة الأفكار العملية ما يلي:

القضية: الألغام الأرضية

عقد حلقة دراسية تتحدث فيها للفصول حول عدد الألغام الأرضية في العالم وتأثيرها على حياة الأشخاص الذين يعيشون بالقرب منها. وتنظيف الأطفال حول النزاع وكيفية إشراكهم.

المشروع: جمع تبرعات لتقديمها إلى مؤسسة تتولى تدريب الكلاب على اكتشاف الألغام.

القضية: النزاع في أوغندا

المشروع: إجراء مسابقة ملصقات لفصلك أو لمدرستك يدعو الطلبة إلى ابتداع شعارات وصور تعلم الناس عن الأيتام في النزاعات.

4. وزع ورقة عمل مشروع العمل الذي سيضع الطلبة أفكارهم من خلاله. وينبغي أن يضع الطلبة خطة يمكنهم تنفيذها وتحديد موعد لتحقيقها.

الخيار البديل: تستطيع المجموعات تقديم خططها الإجرائية ويستطيع الصف التصويت على الخطة التي يفضلونها. ويستطيع الصف بأكمله تنفيذ هذه الخطة بدلاً من تنفيذ كل مجموعة لخطة خاصة بها.

5. بعد إكمال المشروع، قم بإجراء محادثة باستخدام بعض الأسئلة التالية أو جميعها:

- ◆ ماذا كانت أبرز مكونات المشروع؟
- ◆ ما الذي قمت به بصورة جيدة؟
- ◆ ما التحديات التي واجهتها وكيف تمكنت من التغلب عليها؟ ما المجالات التي يمكنك تحديدها من أجل التحسين؟
- ◆ ما الذي تعلمتموه كمجموعة وتعلمته كفرد حول بناء السلام؟

نشاط إضافي:

بعد انتهاء الطلبة من تنفيذ مشاريعهم، اطلب منهم إنشاء عرض تقديمي مبتكر حول النزاع لمشاركته مع الطلبة الأصغر سناً: "استخدم ما تعلمته للتمكن من تقييد الشباب وتحفيزهم حول بناء السلام."

التقييم:

خطب بناء السلام، وورق عمل مشروع العمل وتنفيذ المشروع والعمل الجماعي ومناقشة الفصل

الدرس ٣-٣ ورقة العمل: خطبة بناء السلام

الاسم _____

التوجيهات: سوف تلعب في هذا النشاط دور شخص تأثر بقضية دولية يدور حولها نزاع. تخيل أنك تلقيت دعوة للتحدث في الأمم المتحدة حول قضيتك وتأثيراتها. وتستمع الأمم المتحدة لشهادة من "شخص من العالم الحقيقي" كجزء من عملية صناعة السياسة. وتقع على عاتقك مسؤولية كبيرة! وينبغي تجهيز خطبتك بصورة جيدة وإضفاء الطابع الشخصي والعاطفة عليها.

١. ما القضية التي ستتناولها خطبتك؟ ما النزاع المتصل بقضيتك؟

٢. من أنت؟ تناول جوانب شخصيتك، مثل اسمك وسنك وخلفيتك وتجربتك مع النزاع.

أ. الاسم _____

ب. السن _____

ج. الخلفية

د. التجربة مع النزاع

٣. ما سبب أهمية هذه القضية؟

٤. كيف أثرت في حياتك على الصعيد الشخصي؟ وعلى صعيد مجتمعك؟ (قم بتضمين حقائق حول النزاع في هذا القسم. استخدم البحث لدعم نتائجك)

٥. ما الذي يمكن أن يقوم به الجمهور والمجموعات الأخرى من أجل تغيير الأمور إلى الأفضل؟ (فكر في الإجراءات التي يستطيع الأشخاص اتخاذها و/أو السياسات التي يمكنهم تنفيذها.)

٦. اكتب الخطبة! استخدم المساحة أدناه وورقة إضافية إذا لزم الأمر.

الدرس ٣-٣ ورقة العمل: مشروع العمل

كن التغيير الذي ترغب في رؤيته في العالم - غاندي

أعضاء المجموعة

١. ما قضية النزاع التي سنتناولها مجموعتك؟

٢. ما سبب أهمية هذه القضية بالنسبة لكم؟

٣. اكتب ثلاث حقائق رئيسية حول القضية يمكنك استخدامها في الخطة الإجرائية الخاصة بك.

١.

٢.

٣.

٤. فكر في ثلاث أفكار لمشروع عمل. وتذكر أن تكون بسيطة ومبتكرة! وأثناء التخطيط، استخدم عملية SMART لمساعدتك في اختيار مشروع: محدد وقابل للقياس وقابل للتحقيق وواقعي وفي موعده.

١.

٢.

٣.

٥. اختر فكرة واحدة وتناولها بالوصف فيما يلي. اكتب التاريخ الذي سينتهي فيه مشروع العمل الخاص بك.

أ. وصف المشروع (ماذا سيحدث؟):

ب. الهدف (ما الذي تأمل في تحقيقه؟):

ج. المخطط الزمني (ماذا سيحدث عندما؟ اذكر الخطوات التي ستحدث باتجاه التنفيذ وموعد حدوثها):

د. الموارد البشرية (ما عدد الأشخاص الذين تحتاجهم للمشروع وما المهارات التي يحتاجونها؟):

هـ. الموارد المالية (ما المواد التي ستحتاجها؟ ما المبلغ الذي ستحتاجه لشراء التجهيزات أو المواد للمشروع وما طريقة حصولك على ذلك المال أو من أين ستحصل على التجهيزات؟):

و. التقييم (كيف تعرف أن المشروع كان ناجحاً؟)

٦. حدد دوراً لكل فرد في المجموعة. وتتضمن الأمثلة ما يلي: قائد المجموعة، منسق المعلم، الفنان، الباحث، المحاسب، المصور الفوتوغرافي. اكتب تلك الأدوار أدناه.



الملحق: مجموعة أدوات بناء السلام للمعلمين

توجيهات المشاركة

المعايير	لا يحقق الأهداف	يحقق الأهداف بطريقة جزئية	يحقق الأهداف	يتجاوز التوقعات
	<ul style="list-style-type: none"> نادراً ما يتخذ الطالب دوراً فاعلاً في تعلمه. نادراً ما يشارك وي طرح الأسئلة بطريقة غير منتظمة. يتردد الطالب في مشاركة الأفكار أو تقبل المخاطر. وقد لا ينصت دائماً أو يحترم آراء الآخرين. عادة ما يشارك الطالب فقط عندما يطلب منه. نتيجة لعدم الانتهاء من المهام أو إهمالها قد لا يكون الطالب مستعداً للإجابة بشيء من التفصيل أو بشكل أساسي. يحتاج الطالب إلى التذكير بانتظام ليظل منتبهاً للمهمة. وقد توجد حاجة لعقد اجتماع مع المعلم والأبوين لإعادة تحديد توقعات المشاركة. 	<ul style="list-style-type: none"> يلعب الطالب أحياناً دوراً نشطاً في تعلمه ويشارك الأفكار ذات الصلة وي طرح أسئلة مناسبة. على الرغم من معارضة تحمل المخاطر، يساهم الطالب بانتظام في مناقشات الفصل. يستمتع الطالب لزملائه في الفصل ويحترم آراءهم. نتيجة للانتهاء من المهام، يكون الطالب جاهزاً للإجابة على الأسئلة عند سؤاله. قد يحتاج الطالب إلى تذكيره أحياناً ليظل منتبهاً للمهمة، ولتحقيق الاستفادة القصوى من وقت الفصل وزيادة مستوى الالتزام بالدورة. 	<ul style="list-style-type: none"> دائماً ما يتخذ الطالب دوراً فاعلاً في تعلمه. يشارك الطالب بانتظام في مناقشات الفصل ويتطوع كثيراً بطرح أفكاره، وي طرح أسئلة مدروسة ويدافع عن آرائه. يستمتع الطالب باحترام زملائه في الفصل ولديه الرغبة في مشاركة الأفكار نتيجة للانتهاء من المهام. على الرغم من عدم تسببه مطلقاً في مشكلات داخل الفصل، لا يظهر هذا الطالب دائماً التزاماً متناسقاً لتحقيق الاستفادة القصوى من وقت الفصل كل يوم. 	<ul style="list-style-type: none"> يقوم الطالب عادة بلعب دور تطوعي ومتعمق ونشط في تعلمه ويتحدى نفسه بصورة يومية. من خلال المشاركة والاستفسار، يظهر الطالب باستمرار رغبة أصيلة في التعلم ومشاركة الأفكار مع زملائه والمعلم. يبادر في النقاشات، وي طرح أسئلة هامة ويعيد صياغة تعليقاته، الآخرين عند تقديم تعليقاته، ويتصرف كقائد داخل المجموعة. لدى الطالب رغبة في تحمل المخاطر، ويؤكد على رأيه ويدعمه ويستمتع بكل نشاط للآخرين. الطالب مستعد بصورة جيدة دائماً للمساهمة في الصف نظراً لإكماله المهام بكل دقة، وتوضيح دقة عمله الأهمية الكبيرة التي يوليها للتعلم.
النقاط	١	٢	٣	٤
معادل الدرجة	D	C	B	A



الملحق مجموعة أدوات بناء السلام للمعلمين نموذج التعليقات

التوجيهات: تهدف مجموعة أدوات بناء السلام للمعلمين لأن تكون مستنداً حياً؛ وسوف تتيح لنا خبرتك في استخدام الدروس مع الطلبة والملاحظات التي تقدمها لنا تطوير هذا المورد وتحسينه باستمرار. يرجى تخصيص بضع دقائق لمشاركة أفكارك أدناه. بإرسال نموذج الملاحظات هذا على العنوان: United States Institute of Peace, Global Peacebuilding Center, 2301 Constitution Avenue, NW, Washington, DC 20037. أو قم بدلاً من ذلك بإكمال نموذج الملاحظات على الإنترنت على الموقع www.buildingpeace.org.

يرجى ملاحظة التالي: الإجابات على هذا النموذج مجهولة المصدر، ولكن إذا رغبت في التواصل مع هيئة التعليم حول ملاحظتك، يرجى تضمين بريدك الإلكتروني هنا:

الصفوف التي استخدمت فيها دروس مجموعة الأدوات: _____

المواد التي استخدمت فيها دروس مجموعة الأدوات: _____

كيف سمعت عن مجموعة الأدوات؟ _____

١. على مقياس من ١ إلى ١٠ (حيث رقم ١ هو الأقل و ١٠ هو الأعلى)، يرجى وضع دائرة حول الرقم الذي يشير إلى كيفية تقييمك لمجموعة أدوات بناء السلام للمعلمين بشكل إجمالي كإضافة إلى منهجك.

١ ٢ ٣ ٤ ٥ ٦ ٧ ٨ ٩ ١٠

٢. على مقياس من ١ إلى ١٠ (حيث رقم ١ هو الأقل و ١٠ هو الأعلى)، يرجى وضع دائرة حول الرقم الذي يشير إلى أي درجة كانت الدروس مثيرة بالنسبة لطلابك.

١ ٢ ٣ ٤ ٥ ٦ ٧ ٨ ٩ ١٠

٣. على مقياس من ١ إلى ١٠ (حيث رقم ١ هو الأقل و ١٠ هو الأعلى)، يرجى وضع دائرة حول الرقم الذي يشير إلى درجة سهولة الربط بين الدروس ومعايير المحتوى.

١ ٢ ٣ ٤ ٥ ٦ ٧ ٨ ٩ ١٠

٤. على مقياس من ١ إلى ١٠ (حيث رقم ١ هو الأقل و ١٠ هو الأعلى)، يرجى وضع دائرة حول الرقم الذي يشير إلى مدى سهولة تنسيق الدرس للاستخدام.

١ ٢ ٣ ٤ ٥ ٦ ٧ ٨ ٩ ١٠

٥. على مقياس من ١ إلى ١٠ (حيث رقم ١ هو الأقل و ١٠ هو الأعلى)، يرجى وضع دائرة حول الرقم الذي يشير إلى درجة احتمال مشاركتك لمجموعة أدوات بناء السلام للمعلمين مع زملائك.

١ ٢ ٣ ٤ ٥ ٦ ٧ ٨ ٩ ١٠



٦. ما الدروس التي وجدتها أكثر فاعلية فيما يتعلق بالمحتوى أو الطرق؟ لماذا؟

٧. ما الدروس التي وجدتها أقل فاعلية فيما يتعلق بالمحتوى أو الطرق؟ لماذا؟

٨. ما التعديلات التي أجريتها على أي من الدروس والتي تعتقد أنه يجب إدخالها في الطباعات المستقبلية من مجموعة أدوات بناء السلام للمعلمين؟

٩. ما المحتوى الإضافي الذي تعتقد أنه يجب إضافته إلى مجموعة أدوات بناء السلام للمعلمين؟

١٠. ما المحتوى/الموارد الإضافية للطلبة والمعلمين التي قمت بالوصول إليها على الموقع www.buildingpeace.org لإكمال الدروس؟

١١. يرجى مشاركة أمثلة عملية لكيفية استفادة أو تأثر طلبتك بالمحتوى والدروس في مجموعة أدوات بناء السلام للمعلمين (تابع في ورقة أخرى إذا دعت الحاجة).

حول المحرر

أليسون ميلوفسكي هي مسؤولة برامج أولى في معهد السلام الأميركي ومتخصصة في تثقيف المعلمين وتطوير المناهج للمرحلة الثانوية. وتعمل مع المعلمين داخل الولايات المتحدة وفي أماكن النزاع لإدخال مفاهيم إدارة النزاع في المناهج الدراسية. بالإضافة إلى ذلك، تقوم بالتدريس حول التنسيق والحوار في أكاديمية إدارة النزاعات الدولية وبناء السلام التابعة للمعهد وتدريب الشرطة الدولية وجنود حفظ السلام التابعين للأمم المتحدة على مهارات التواصل والتفاوض. وقد ساعدت ميلوفسكي في برامج التعليم والتدريب في الشرق الأوسط وأفريقيا وجنوب آسيا وآسيا الوسطى. وتقوم بالتدريس حالياً في دورات حوارية حول العرق ونوع الجنس للطلبة الجامعيين بجامعة ميريلاند. تحمل ميلوفسكي شهادة البكالوريوس من جامعة مكغيل والدكتوراه في سياسة التعليم مع درجة التخصص في نظرية المناهج وتطويرها من جامعة ميريلاند.

حول المساهمين

كريستينا بيردان هي مدرسة في مدارس مدينة بالتيمور. وقد تخرجت من جامعة طاوسون بعد حصولها على ماجستير الآداب في برامج التعليم، وذلك بعد حصولها على بكالوريوس العلوم في العدالة الجنائية من جامعة ميريلاند. وتعمل حالياً كمديرة للمعلمين في شركة The Youth Dreamers, Inc. وهي مؤسسة غير ربحية أنشأها طلبتها عام ٢٠٠١ للحد من العنف بين الشباب بعد المدرسة من خلال إنشاء مركز للشباب يدار من قبلهم. وكانت ضمن فريق التحرير الذي ألف كتاب *Writing for a Change: Boosting Literacy and Learning through Social Action*. جوسي باس. ٢٠٠٦. وقد حصلت على شهادة توثيق المجلس الوطني في عام ٢٠٠٠. وحصلت على جائزة B-More Fund Award في تشرين الثاني/نوفمبر ٢٠٠٦. وكانت زميلة لجمعية Open Society Institute Community في عام ٢٠٠٧. وقامت بالتدريس في معهد تعليم الفنانين مع Young Audiences of Maryland ومعهد تكامل الفنون بجامعة طاوسون. وهي عضو في هيئة التدريس وتعمل بدوام جزئي بكلية معهد ميريلاند للفنون. وحاصلة على درجة الماجستير في برنامج الفنون المجتمعية.

سارة بيفر تعمل مديرة لبرنامج التعليم في Mercy Corps Action Center to End World Hunger في نيويورك. وتعمل أيضاً كفنانة معلمة ومنسقة تنمية مهنية لمشروع المسرح الدولي وتعليم القراءة والكتابة في أروشا، بتنزانيا. وقبل الانتقال إلى نيويورك، كانت تعمل كمعلمة مسرح في مدرسة هيرندون الثانوية في مقاطعة فيرفاكس. وقد حصلت على درجة الماجستير في تطوير التعليم الدولي مع التركيز على تعليم السلام ومناهجه من كلية المعلمين، بجامعة كولومبيا حيث كانت المنسقة المساعد للمبادرة الدولية للتغيير المجتمعي والفنون.

دانييل غولديبرغ اختصاصية التدريب على التنوع ووسيط تتمتع بثماني سنوات من الخبرة في إدارة برامج التعليم الدولية والمحلية، بما في ذلك معهد رابطة مكافحة التشهير A WORLD OF DIFFERENCE® و Echoes & Reflections: منهج وسائط متعددة عن الهولوكوست. ومن ٢٠٠٩ إلى ٢٠١٠، كانت دانييل زميلة فيالق أطلس في بوغوتا بكولومبيا. وعملت بالمنظمة غير الحكومية Give to Colombia لتوجيه موارد دولية جديدة وبناء تحالفات بين القطاع العام والخاص لدعم مشاريع التنمية المجتمعية الابتكارية في كولومبيا. وخلال هذه الفترة، درست أيضاً في عام ٢٠١٠ في المعهد الدولي المعني بتعليم السلام في كارتاجينا بكولومبيا. بالإضافة إلى العمل مع منظمة أصوات من أجل السودان، وهو تحالف للمنظمات الأميركية في الشتات المكرسة لتعزيز السلام والتنمية في السودان، وهي تعمل الآن منسق برنامج في معهد دراسة حقوق الإنسان في جامعة كولومبيا حيث تتولى تنسيق مبادرة تنمية بناء السلام في دارفور. حازت غولديبرغ على درجة الماجستير في السلام الدولي وحل النزاعات من الجامعة الأميركية.

نورا غوردون دأبت على دراسة وممارسة حل النزاع لعقد كامل من الزمان. وتعمل الآن مساعدة لسفير أفغانستان في الأمم المتحدة. وقد حصلت نورا على درجة الماجستير في الشؤون الدولية مع التركيز على حل النزاع من كلية الشؤون الدولية والعامّة بجامعة كولومبيا. وبزغ تميزها في دراسات السلام والنزاع في جامعة كاليفورنيا بيركلي وعملت على مشروعات بناء السلام في تيمور الشرقية وليبيريا وروندا والبرازيل والصفحة الغربية وسوريا والأمازون البرازيلية ونيويورك. وفي رواندا، قامت بالمعاونة في تدريبات القيادة وساعدت في تنسيق الحوار للقيادة الحكوميين رفيعي المستوى وقادة المنظمات غير الحكومية. ومن خلال مفوضية اللاجئين النسائية، صممت نورا أدوات تنسيق في ليبيريا لبرامج التدريب الوظيفية. وقضت نورا ثلاث سنوات في برامج التنسيق الخاصة بمنظمة تدريس السلام بروكليين من أجل السلام. وقضت فصل الصيف في ٢٠٠٩ في إجراء أبحاث في تيمور الشرقية مع مركز كولومبيا لحل النزاعات الدولية. ومع برنامج الدبلوماسية الشعبية الأميركية-السوري، ساعدت في تنسيق ورش عمل لحل النزاع في سوريا.

إيلانا لانكاستر هي أستاذ مساعد في برنامج التدريب والتعليم الدولي في كلية التعليم والتدريب والصحة في الجامعة الأميركية في واشنطن العاصمة. وكممتطوعة في فيالق السلام، قامت بتعليم الإنجليزية للصف قبل الأخير في مدرسة ثانوية في بوتسوانا. وتتضمن مسيرتها التعليمية، التعليم في مدرسة بيل مالتى كالتشر الثانوية (مركز التعليم بمرتفعات كولومبيا)، بجامعة كوتش في إسطنبول، وكلية مونتهغومري في ميريلاند، وجامعة ميريلاند. كما عملت أيضًا كاختصاصية مناهج تركز على تطوير المناهج لمتعلمي اللغة الإنجليزية. تحمل لانكاستر شهادة البكالوريوس من جامعة فيرجينيا ودرجة الماجستير في التعليم من جامعة جورج واشنطن. مع درجة الدكتوراه في سياسة التعليم الدولي من جامعة ميريلاند. وتشمل اهتماماتها البحثية الحالية، نوع الجنس والتعليم الحضري ونظرية العرق الحرج. بالإضافة إلى التحليل الحيزي الاجتماعي.

في عامها السادس من تعليم الدراسات المجتمعية للصف السابع وقواعد السلوك للصف الثامن في مدرسة غرين أكرز، حصلت **أديان مورفي** على درجة الماجستير في إدارة المدارس الخاصة من كلية المعلمين بجامعة كولومبيا. وهي عميدة الوحدة ٨/٧ ومديرة تعلم الخدمة. وقد حصلت على درجة البكالوريوس من جامعة بيتشوب في كيبك ودرجة الماجستير في السلام والتنمية وإدارة النزاع الدولي من جامعة جاومي الأول في إسبانيا. ومن خلال دعمها الكبير للتنمية الأخلاقية للأطفال، قامت بنشر كتابين في عامين هما: *Highly Effective Character Twenty-One for Teens, Case & Education Programs in Independent Schools* و *Studies for Students in Grades 7-12*. وقبل التدريس، راقبت مورفي الانتخابات في السلفادور وصربيا. كما خدمت أيضًا في فيالق المجتمع المدني أميريكور كقائدة فريق.

حصلت **تيريز تريبيلكوك** وهي من ميشيغان، على درجة البكالوريوس في العلوم السياسية، تخصص الاقتصاد، من جامعة ميشيغان. وحصلت على درجة الماجستير في السياسة العامة، الفرع الدولي، أيضًا من جامعة ميشيغان. وعملت أيضًا كمديرة مشاريع لدى معهد البحث الاجتماعي، وكضابط استخبارات (محلل اقتصادي سياسي حول أميركا اللاتينية) لصالح وكالة المخابرات المركزية، وعملت خلال الأربعة عشر عامًا الماضية، كمعلمة دراسات اجتماعية في المدرسة الثانوية في مقاطعة بالتيمور بميريلاند. وهي ترعى نادي التاريخ وجمعية هيرفورد الفلسفية. وكانت محظوظة بما يكفي لتعيش بالخارج، وتستمر في الاستمتاع بالترحال والقراءة وشغل الإبرة وعائلتها. وقد تزوجت من زوجها كريغ، وهو محامي هجرة وعقيد في هيئة ممثل النيابة العامة بالجيش، منذ سبعة وعشرين عامًا، وهي تكرر نفسها لأولادها، أوبري، وهو طالب في السنة قبل الأخيرة في جامعة ويسكونسين، وجوزيف، وهو طالب في السنة الأولى في جامعة إنديانا في بنسلفانيا.

مجلس الإدارة

جيه روبينسون ويست (الرئيس). رئيس مجلس إدارة PFC Energy

جورج إي موس (نائب الرئيس). أستاذ الممارسة المساعد. جامعة جورج واشنطن

جودي أنسلي مساعد سابق للرئيس ونائب مستشار الأمن الوطني في عهد الرئيس جورج دبليو بوش

إيريك إدلمان. ممارس مقيم متميز ببرنامج هيرتوغ. في كلية الدراسات الدولية المتقدمة بجامعة جونز هوبكينز

كيرى كينيدي. رئيس. مركز روبرت إف كينيدي للعدل وحقوق الإنسان

إكرام و. خان. رئيس. شركة Quality Care Consultants, LLC

ستيفين دي كراسنر. أستاذ غراهام هـ ستوارت للعلاقات الدولية. جامعة ستانفورد

جون إيه لانكاستر. مدير تنفيذي سابق. المجلس الدولي للحياة المستقلة

جيريمي إيه روبكين. أستاذ. كلية جورج ماسون للقانون

جودي فان ريس. نائب الرئيس التنفيذي. المعهد الجمهوري الدولي

نانسي زيركين. نائب الرئيس التنفيذي. مؤتمر القيادة المعني بالحقوق المدنية

أعضاء بحكم المنصب

ميشيل إتش بوسنر. مساعد وزير الخارجية للديموقراطية وحقوق الإنسان والعمل

جيمز إن ميلر. نائب أول وكيل وزارة الدفاع للشؤون السياسية

غريغ أف مارتين. لواء في الجيش الأميركي. رئيس جامعة الدفاع الوطني

جيم مارشال. رئيس. معهد السلام الأميركي (غير مصوت)

يتوجه معهد السلام الأميركي بالشكر إلى
مؤسسة فيرايزون على دعمها السخي.



تم التمويل أيضاً بواسطة مؤسسة جون د.
وكاثرين ت. ماك آرثر.

MacArthur
Foundation

UNITED STATES INSTITUTE OF PEACE

مجموعة أدوات بناء السلام للمعلمين

تم تصميم **مجموعة أدوات بناء السلام للمعلمين** بواسطة المعلمين ومن أجلهم للمساعدة على تطوير الجيل التالي من صناع السلام. ويتضمن المجلدان - واحد للمدارس المتوسطة وآخر للمدارس الثانوية - دروساً تفاعلية تطرح مواضيع ومهارات بناء السلام للطلبة في أعمار (١١-١٣ و ١٤-١٨ عاماً على التوالي).

تم تنظيم الدروس حول ثلاث أفكار أساسية في مجال إدارة النزاعات الدولية:

- النزاع طبيعة متأصلة في الإنسان.
- إمكانية منع النزاع العنيف.
- هناك العديد من الطرق لتصبح صانع سلام.

وتتضمن هذه الدروس، التي تقدم خططاً مفصلة للمعلمين حديثي العهد بالأساليب التفاعلية، نشرات وموارد للمعلمين وأنشطة إرشادية موجهة لتعليم الطلبة حول التحديات وأهمية بناء السلام العالمي. وتطور هذه الدروس مهارات الطلبة (مثل الاتصالات، وبناء العلاقات، وتحليل النزاعات، والتفاوض، والوساطة) وقدراتهم على القيام بدور بناء السلام في مجتمعاتهم وفي العالم الأكبر.

مجموعة أدوات بناء السلام للمعلمين أحد إصدارات المركز العالمي لبناء السلام التابع لمعهد السلام الأميركي.

للحصول على المزيد من المعلومات، تفضل بزيارة www.buildingpeace.org

United States
Institute of Peace
2301 Constitution Ave., NW
Washington, DC 20037
www.usip.org

