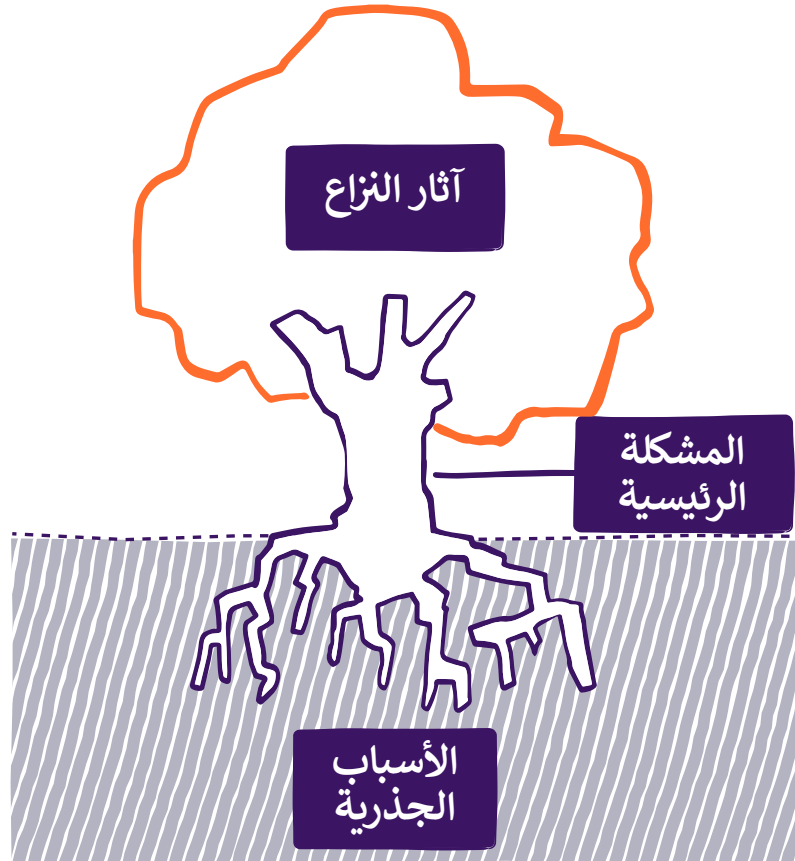


## تحليل النزاع:

بعدما تصبح المفاهيم الأساسية (العنف، النزاع، السلام) واضحة بالنسبة للمشاركين، ينبغي القيام بالخطوة التالية، وهي أن يفهم المشاركون أهمية تحليل النزاع، ولماذا؟، لأنه ينبغي قبل تناول أي نزاع (خلاف ظاهر) أن تفهم محيط/سياق النزاع (الفاعلين في النزاع، المصالح، الاحتياجات) وما الذي يربطهم، وما الذي يمزقهم... الخ. سيكون من المفيد أن تستكشف مع المتدربين وسائل/أدوات تحليل النزاع، وتذكر أن كل وسيلة من هذه الوسائل لا توفر نفس النوع من المعلومات، فبعضها ستعكس الفاعلين بشكل أكبر وبعضها الأسباب الجذرية وبعضها ستعكس مراحل النزاع.

- **الأدوات: الأدوات:** ببساطة كأنك تتخيل شجرة، الجذع يمثل القضية الرئيسية (النزاع) والجذور تمثل الأسباب والفروع تمثل عواقب/نتائج النزاع، تبدو سهلة أليس كذلك؟ حسناً؛ كن مدركاً بأنها ليست سهلة جداً، وبحسب تعقيد النزاع، فقد تُدرك أن العواقب قد تكون أسباب جذرية والعكس صحيح، ولهذا السبب إذا كان لديك مجموعة مبدئية (متدربين جدد) فإن هذه الأداة موصى بها دائماً، لكن لا تنسى أن تطلب من المشاركين أن يختاروا نزاع شائع في حياتهم اليومية، فذلك أفضل من مشكلة مُعقدة، بالنسبة لمجموعة مستواها متقدم، بإمكانك أن تضيف إلى الشجرة الزهور = النجاحات، الشوك = التحديات، الفواكه = الأشياء الموروثة/الناجئة عن النزاع، عش الطائر = أصحاب المصلحة من الخارج.

توفر المعلومات بشكل أساسي حول الأسباب الجذرية ونتائج النزاع.

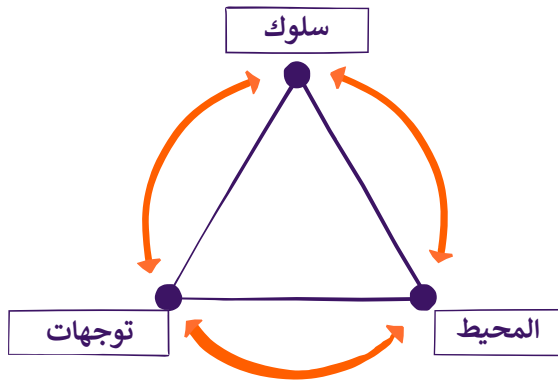




- **الجدول الزمني للنزاع:** هذه الوسيلة ستسمح للمشاركين باستكشاف النزاع من منظور زمني، متى بدأ كل هذا؟ ماهي اللحظات العصبية؟ الأحداث الرئيسية التي سببت النزاع؟ رسم جدول زمني وتصور هذه اللحظات سيؤدي إلى فهم النزاع وكيف تصاعد مع الزمن.

#### يوفر معلومات بشكل أساسي حول مراحل النزاع.

إذا نويت استخدام هذه الوسيلة لمشاركين يمثلون طرفي نزاع، فقد تكون حساسة جداً لأنها قد تخلق الكثير من الخلافات بين كلي الطرفين. لكن إذا أدت النقاش بشكل جيد فقد تكون فرصة فريدة لكلي الطرفين أن يتذكروا تلك الأحداث التي عاشوها. قد تحتاج أيضاً إلى جدولين زمنين أو أكثر وتناقش الحقائق الموازية والقصص المختلفة.

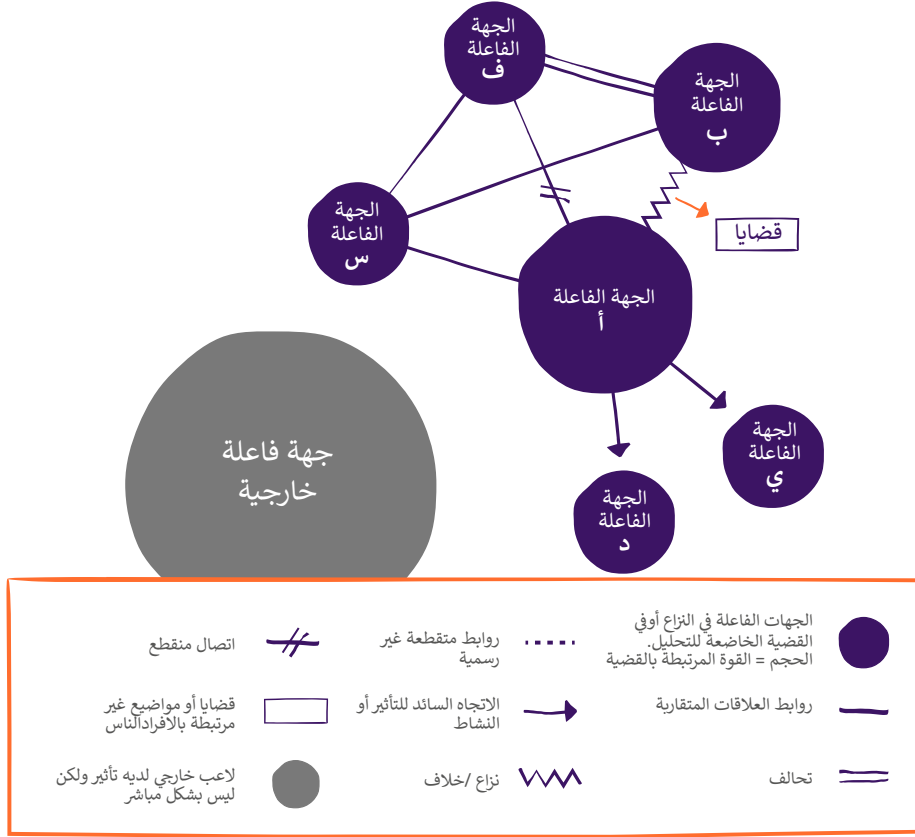


- **مثلث النزاع (ت. س. م.) توجهات, سلوك, محيط:** في هذا التصور للجبل الجليدي، وسيلة تسمح للمشاركين بتحليل النزاع من الناحية المرئية: السلوكيات (الأفعال التي يقوم بها الأشخاص أو الجماعات في النزاع) والتوجهات (بماذا يفكرون وماهي عقليتهم) والمحيط/السياق: ما هو المحيط الذي يغذي هذا النزاع (ربما هناك أشكال للعنف الثقافي أو الهيكلية) يسمح باستخدامه النزاع. هذه وسيلة سهلة للبدء مع المتدربين لأنها تسمح بتحليل النزاع من الناحية المرئية والناحية الغير المرئية. أضف إلى ذلك، إذا سبق أن قدمت مثلث العنف مسبقاً (العنف المباشر، الثقافي، والهيكلية) فقد تكون فرصة جيدة للربط بينهما.

توفر معلومات بشكل أساسي عن الأشكال المرئية للنزاع (موقف، سلوك) وغير المرئية (الهيكلية/التركيبة، المحيط).

- خريطة النزاع: بهذه الوسيلة تمثل النزاع بيانياً وتضع الأطراف ذات الصلة بالمشكلة وتمثل العلاقات بينهم بيانياً.

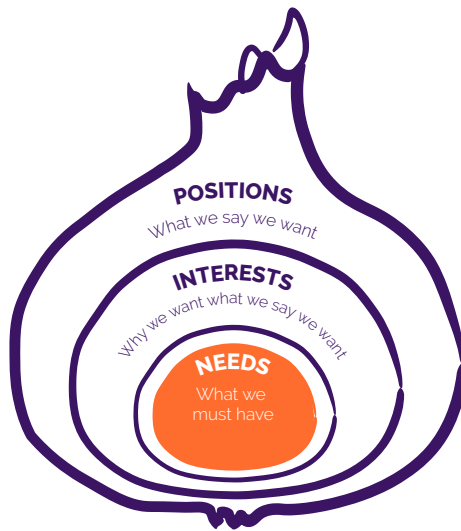
تُوفر المعلومات بشكل أساسي عن الجهات الفاعلة في النزاع،



- البصلة: تخيل حبة بصل، حبة البصل تتألف من عدة طبقات، بهذا الترميز يمكنك تحليل النزاع بعدة طبقات، من الأكثر رؤية إلى الأقل رؤية، 1- الموقف ( ما الذي يريده الشخص حسب قوله)، المصالح (ما الذي يريده بالفعل)، الحاجة (ما الذي يحتاجه، شيء غير قابل للتفاوض)، لاحظ أن هذه الوسيلة قد تكون مريكة أحياناً بالنسبة للمشاركين لأنهم قد يكونوا غير مدركين للفرق بين المصلحة والحاجة على سبيل المثال، وقد يكون من المهم جداً توفير أمثلة مختلفة والسماح للمشاركين بالممارسة، إذا كان لديك جلسة تدريب حول التواصل السلمي (بلا عنف) (NVC)، قد تكون هذه الوسيلة ممتعة جداً في جلسات التدريب المماثلة لجلسات (NVC)، لأننا نحتاج للتعبير عن الحاجات (لأعن المواقف أو المصالح) وبنفس الوقت نحتاج لفهم احتياجات الآخرين، لذلك يمكن ربط هذه الوسيلة بجلسات ال(NVC).

هذه الوسيلة توفر المعلومات بشكل أساسي عن الاحتياجات من وراء النزاع،

Adopted from Fisher, Simon et al., 2000

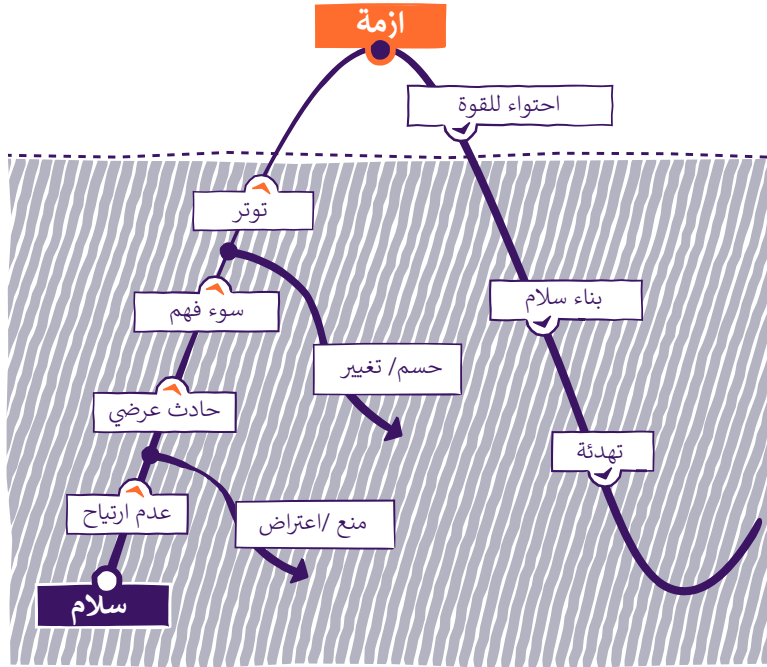


## تصعيد النزاع:

الجانب الآخر المهم، هو أن تفهم أن كل نزاع يعتبر ديناميكي (فعال ومتغير)، فهو عملية تنشأ وتتغير مع مرور الوقت من خلال مراحل مختلفة، فحينما تظهر أهداف أو مصالح قابلة للتنافس أو طرفين لا يتفقان على شيء ما (تذكر أن النزاع عند هذه النقطة ليس سلبيا ولا إيجابيا)، ينشأ النزاع بطرق عدة تختلف في درجات التعارض أو التعاون، فلو كتبت تصعيد النزاع أو مراحل النزاع على الأنترنت، ستجد الكثير من المخططات والرسوم البيانية والنظريات، وما نقدمه في حقيبة التدريب هذه قائم على طريقة فيشر ايت ال (2000م).

كما ترى في المخطط، من وضع في حالة سلم، يستطيع النزاع أن يتطور إلى عنف بسهولة ويصبح أزمة كبيرة بسبب وضع غير مريح لم يتم معالجته، فيصبح الوضع متوتراً جداً حتى ينشأ العنف عند نقطة ما، في كل هذه المراحل هناك تدابير يمكن اتخاذها لتجنب التصعيد في النزاع مثل التواصل، مشاطرة الاحتياجات، الخ، وعندما يصل النزاع إلى مرحلة شديدة العنف (أزمة)، عندئذ ستحتاج لبعض الوقت وإلى اتخاذ بعض الخطوات لعودة السلام ومن المحتمل أن تتطلب عملية مصالحة.

يبدأ الوضع مع صديقين تربطهما صداقة ودية (ربما لم نشر مسبقاً هنا إلى سلام سلمي أو إيجابي، فالصديقين لا يوجد بينهما نزاع ظاهر). عند نقطة ما في العلاقة بينهما، الصديق أ لم يتجاوب مع رسائل الصديق ب وهذا يخلق وضع لعدم الارتياح لدى الصديق ب. بعدها قد يحصل حادث عرضي ما، مثلاً ينسى الصديق ب عيد ميلاد الصديق أ، وهذا يخلق سوء فهم. يبدأ الصديق ب بتخمين الأسباب التي جعلت الصديق أ لا يتجاوب معه، مثلاً «هو لا يحبني» لديه صديق جديد... الخ، وضع النزاع هذا ربما يستمر حتى يصل إلى توتر حقيقي بني الصديقين اللذان لم يعودا يتحدثان إلى بعضهم وربما يستخدمون العنف (إهانة لفظية، مضايقة، ..... الخ).



Source: Fisher, S. وهذه هي ذروة النزاع، الأزمة.

لاحظ من فضلك: من خلال تجربة مدربيننا مؤخرًا، بدأنا بتقديم مراحل النزاع على شكل تورنيديا (إعصار)، هذا النموذج قد يعين/يساعد المشاركين لديك على فهم أن النزاع ديناميكي جداً وليس هناك نمو خطي. هناك أشكال ورسوم في هذا النشاط ومعظم الأنشطة ولن اذكر هذا في كل نشاط،

## لمعرفة المزيد:

- Understanding, Negotiating and Mediating Conflict (Centre for Humanitarian Dialogue)
- conflict Stages model Mainstreaming Peace Education
- Conflict Transformation Beyond Intractability



## استراتيجيات إدارة النزاع:

حينما يستوعب المشاركون مفهوم النزاع، كيفية تحليل النزاع، و مراحل النزاع وعملية التصعيد، حينها قم بالبحث معهم طرق إدارة النزاع، نوصيك بأن تناقش مع المشاركين مسبقاً على الأقل مفهوم التصعيد للنزاع وكيف تعلمنا من خلال المجتمع أن نستخدم العنف غالباً لإدارة النزاع، من المهم جداً أن نسلط الضوء في هذا الجزء على وجود طرق مختلفة لإدارة النزاع وأن ذلك يعتمد على عوامل مختلفة كالوقت، ارتباط طرف بطرف آخر، الشخصية، المصالح الخاصة والاحتياجات.



.Source: Thomas, K.W., Kilmann, R.H. 2008, p.2

كما ترى من خلال هذا المخطط، هناك 5 طرق رئيسية للتعامل مع النزاع، باستخدام مقياس متدرج على محورين:- 1- الاهتمام بالآخرين أو درجة التعاون معهم و-2- الاهتمام بالذات أو درجة الإصرار،

هذه الاستراتيجيات تبدأ من التجنب: تتجنب النزاع ويقود إلى وضع يسمى الخسارة بالخسارة، إلى الاستيعاب: تنسحب وتستسلم لاحتياجات الآخرين (وضع الربح بالخسارة)، أو أنك تنافس: ( باستخدام القوة، السلطة، العنف) ويخسر الطرف الآخر بشكل كلي وأنت تربح، أو تتصالح (تسوية): كلاهما يجد نصف-حل حيث لا أحد يرضى بشكل كلي، وهو حل قصير الأمد (نصف ربح-نصف خسارة) وبالأخير يمكن لكلي الطرفين التعاون: حينما يفهموا أن احتياجاتهم تم تلبيتها بوضع الربح بالربح،