

الشبكة المشتركة بين الوكالات للتعليم في حالات الطوارئ

برنامج التربية على السلام

دليل المدربين لورش العمل المجتمعية

تمهيد

لقد شهدنا، في السنوات الأخيرة، اندلاع عدد كبير من النزاعات في مختلف أنحاء العالم، ممّا أدى إلى تألم وتشريد ملايين الأطفال والشباب، في ظلّ ظروف غالباً ما تكون مروّعة. أفقر دول العالم هي الأكثر عرضة للتمزّق من جرّاء النزاعات الداخلية. تواجه دول عديدة مشكلة الفقر المدقع الذي يؤدّي بدوره إلى تفاقم الانقسام الداخلي وتعزيز احتمال وقوع أعمال العنف. وهنالك البلدان الفقيرة الأخرى التي تعاني من عدم الاستقرار نتيجةً للنزاعات الدائرة في الدول المجاورة لها.

في ظلّ هذه الظروف، تمّ إطلاق عدّة مبادرات لتطوير البرامج التربوية من أجل تفادي النزاعات والسلام وحقوق الإنسان بافضالاً إلى مهارات الحياة الإيجابية، وذلك في عدد من الدول المعرضة أو المتضرّرة من جرّاء النزاعات المسلّحة. لذا، فإن عدداً من أعضاء الشبكة المشتركة بين الوكالات للتعليم في حالات الطوارئ، بقيادة مربّين مختصّين بحالات الطوارئ ينتمون إلى منظمات دولية غير حكومية وبالتعاون مع منظمة الأمم المتحدة للتربية والعلم والثقافة (اليونسكو) ومنظمة الأمم المتحدة للطفولة (اليونيسف) ومفوضية الأمم المتحدة لشؤون اللاجئين، قد أعطوا الأولوية للتعاون معاً في هذا المجال.

سيتمتع برنامج التربية على السلام التابع للشبكة المشتركة بين الوكالات للتعليم في حالات الطوارئ على دروس مستخلصة من كافة هذه المبادرات. فهو يستند على المواد التي طوّرتها مفوضية الأمم المتحدة لشؤون اللاجئين ووضعتها منذ العام 1997 بناءً على الأبحاث التشاركية التي جرت في مخيم للاجئين في كينيا. وهي معتمدة حالياً في اثني عشر بلداً.

لقد سمح تأسيس الشبكة المشتركة بين الوكالات للتعليم في حالات الطوارئ وشجّع على تبادل هذه المواد على أساس مشترك بين الوكالات. لذا، فعملية التطوير والتحسين ستستمرّ من خلال إضافة دروس ومبادرات جديدة انطلاقاً من مختلف الخبرات الميدانية المحتملة.

لقد استفاد هذا المشروع من إسهامات العديد من الطلاب وأعضاء المجتمعات المحلية والمعلمين والمدربين، بالإضافة إلى موظفي الأمم المتحدة والمنظمات غير الحكومية، الذين لا يسعنا ذكرهم كلّهم هنا. غير أنه لا بدّ من الإعراب عن شكرنا لأخصائية التربية، بامبلا باكستر، التي أطلقت البرنامج وطوّرتّه، على خبرتها الفنية ونشاطها وديناميتها. كما لا بدّ من التنويه بدعم الجهات المانحة الكريمة، ومنها الإسهامات الرئيسية التي قدّمتها حكومة جمهورية ألماني الفيدرالية وحكومة السويد وحكومة النرويج وحكومة الولايات المتحدة الأميركية.

على أمل أن تتضاعف قيمة كافة هذه الجهود والإسهامات إلى حدّ تصبح فيه مهارات بناء السلام المدرجة ضمن هذا البرنامج مكوّناً معيارياً في حالات الطوارئ والأزمات، وأداة للحيلولة دون نشوب النزاعات ولإعادة الإعمار.

الخلفية

يُقسّم هذا البرنامج إلى سلسلة من اثنتي عشرة جلسة، تستغرق كلّ منها ثلاث ساعات. يجدر به أن يكون مفتوحاً أمام كافة أعضاء المجتمع المحلي، مع الحرص على وجود مزيج من مختلف الشرائح العمرية والانتماءات الجغرافية والأوضاع العائلية ونوع الجنس (على الأقلّ مع التقدّم في البرنامج – إذ قد يكون من الأفضل أو الأسهل تقسيم المجموعات وفقاً للغة أو نوع الجنس في المراحل الأولى).

البرنامج مصمّم بشكل يؤمّن للمشاركين حيّزاً آمناً ومنظماً لمناقشة مختلف القضايا والقيم والمواقف التي ترتبط بالعيش السلمي والإيجابي.

يهدف هذا الدليل إلى تبيان طريقة بناء الدورة. فهو يقدّم الأنشطة والتمارين، كما أنه يورد بعض المعلومات والأفكار حول فلسفة التربية على السلام. إنها النسخة الخامسة المنقّحة. تركز عملية التنقيح على تحليل المواد وتقييمها بشكل مستمرّ من قبل العاملين في مجال التربية على السلام.

هنالك أيضاً كتيّب مرافق – كتيّب ورشة العمل المجتمعية. وهو يتضمّن نماذج للعب الأدوار والأنشطة والنقاشات التي جرت خلال ورش العمل الأولية.

محتويات برنامج التربية على السلام

مكوّن التعليم المجتمعي	مكوّن التعليم الرسمي
دليل ورش العمل المجتمعية	دليل المعلم
ملصقات	بطاقات الأمثال
كتيّب ورشة العمل المجتمعية	رسوم وخرائط
بناء السلام بشكل فعال	ملصقات
دليل الشباب	كتاب القصص
دليل تدريب المدربين*	دليل تدريب المعلمين*
معلومات أساسية للمدربين*	معلومات أساسية للمعلمين*

* مواد تدريبية فقط.

بالإضافة إلى ذلك، هنالك تقرير عن المرحلة التجريبية للبرنامج (متوفّر على الموقع الإلكتروني لمفوضية الأمم المتحدة لشؤون اللاجئين)، وتقرير تقويمي لورش العمل المجتمعية، وتقرير الدراسة القاعدية وتقرير حول عملية تحليل المواد.

لائحة بالمحتويات

الصفحة	الموضوع	الجلسة
	ملاحظات عامة للمدرّبين	الجلسة التمهيدية
	التعريف عن الذات وعن المشاركين	
	التوقعات من الدورة	
	السلام والنزاع	الجلسة رقم 1
	إدارة النزاعات	
	من أنت؟	الجلسة رقم 2
	أوجه الشبه والاختلاف	
	الإدماج والإقصاء	
	الثقة	الجلسة رقم 3
	التواصل	الجلسة رقم 4
	التواصل الناشط	
	التواصل وسوء التواصل	
	التواصل باتجاه واحد وبتجاهين	
	المدركات	الجلسة رقم 5
	الانحياز	الجلسة رقم 6
	التنميط، الأحكام المسبقة والتمييز	
	الانفعالات	الجلسة رقم 7
	النزاهة العاطفية	
	التعاطف	الجلسة رقم 8
	التعاون	الجلسة رقم 9
	الحزمية	الجلسة رقم 10
	حلّ المشاكل (الجزء الأول)	الجلسة رقم 11
	حلّ المشاكل (الجزء الثاني)	الجلسة رقم 12
	حلّ المشاكل (الجزء الثالث)	الجلسة رقم 13
	حلّ المشاكل (الجزء الرابع)	الجلسة رقم 14
	التفاوض	الجلسة رقم 15
	الوساطة	الجلسة رقم 16
	المصالحة	الجلسة رقم 17
	حقوق الإنسان (الجوء الأول)	الجلسة رقم 18
	حقوق الإنسان (الجوء الثاني)	الجلسة رقم 19
	مشاكل الحياة الواقعية	الجلسة رقم 20
	الملاحق	

ملاحظات عامة للمدرّبين

يتألّف هذا التدريب من أربعة أقسام: المضمون والطريقة والبيئة (المادية والنفسية) والنتيجة. غالباً ما يتمّ تناول الطريقة والبيئة النفسية معاً إذ هنالك تشابك بين المجالين.

المضمون

- بما أنك المدرّب، لا بدّ لك من فهم الموضوع فهماً عميقاً.
- لا يتوجّب عليك إثبات وإظهار كلّ ما تعرفه، لكن يجدر بك امتلاك البرنامج بشكل واسع ومعّمق لكي تتمكن من النقاط الآراء المناسبة التي يعبر عنها المشاركون وإدراجها ضمن الخلاصة التي تحاول تعليمها.
- ركّز انتباه المشاركين من خلال استعراض المواضيع التي سيتم تناولها خلال الجلسة أو الدورة.
- إفصح المجال أمام المشاركين ليساهموا في اختيار عناصر الدورة.
- إحرص على تنويع الجلسات واعتماد مجموعة مختلفة من الطرائق.
- إحرص على تحضير جلستك بشكل جيد، ولكن في الوقت نفسه، إفصح المجال لبعض المرونة من أجل تلبية الحاجات الخاصة لدى المشاركين.

التحضير

- حضّر الجلسة. تأكد من معرفتك لموضوع كلّ جلسة، واحرص على توفير كافة المواد ووسائل الإيضاح التي تحتاجها.
- ستحتاج بشكل عام إلى لوح أسود أو أبيض، لوح ورقي أو ملصقات كبيرة وأقلام.
- تأكد من توفير ماء للشرب خلال كافة الجلسات.
- أخلق نقطة تركيز لتوجيه المشاركين: أخبرهم بما ستعلمهم إياه في كلّ جلسة.
- قم بتقديم كلّ مضمون جديد: أربطه بخبرات المشاركين أو بالمعارف المكتسبة سابقاً (الربط) [جيروم برونر]
- طبّق المعارف الجديدة من خلال النقاشات ولعب الأدوار والعمل الجماعي. حاول تطبيق المعارف الجديدة على حالة واقعية عند الإمكان.
- راجع المعارف التي يمتلكها المشاركون. لا تتخذ من المراجعة أسلوباً لامتحانهم! فالمراجعة تتمّ من خلال التطبيقات المتكرّرة والنقاشات التي قد تنجم. وضّح النقاط التي تشعر بأن المشاركين لم يفهموها.
- أختّم كلّ جلسة أو يوم بإخبار المشاركين بما قد علمتهم إياه. إختّم دائماً بشكل مرح من خلال لعبة أو نشاط مسلّ. لا تغفل شكر المشاركين على وقتهم وانتباههم.

الطريقة

أنت تدرّب أشخاصاً من شأنهم شغل منصب مهني في المستقبل ضمن البرنامج. يجدر بالطريقة التي تعتمدها الأخذ بعين الاعتبار أن هؤلاء المشاركين هم متعلّمون كبار. إستخدم طرقاً مختلفة:

العمل الجماعي:

- يمكن لحجم المجموعة أن يتراوح بين عضوين أو ستة أو حتى ثمانية أعضاء.
- كقاعدة عامة، إذا كنت ترغب في الحصول على مجموعة متنوعة من الأفكار، إعتد مجموعة أكبر. أما إذا كان التوافق والإجماع ضمن المجموعة أمراً ضرورياً، إختّر مجموعات صغيرة.
- أعط دائماً التوجيهات بشأن ما تريده من المجموعة قبل تشكيل المجموعات.

- ثمة طرق عديدة لتشكيل المجموعات. قسّم المجموعات بشكل سريع لكي ينطلقوا بعد ذلك إلى القيام بالنشاط الموكل إليهم.
- إذا كان العمل الجماعي يحتلّ حيزاً مهماً من الدورة، نوّع في طريقة تقسيم المجموعات. تنبّه إلى أن المشاركين غالباً ما يجلسون في المكان نفسه خلال جلسات التدريب. فإذا عمدت دائماً إلى تقسيمهم وفقاً لمكان جلوسهم، فستصبح النتائج متشابهة ومن دون أيّ معنى، وسيتوقف المشاركون عن المساهمة.
- تجوّل بين المجموعات للتأكد من التزامهم بإرشاداتك. إصغ إلى النقاش واطرح الأسئلة أو قدّم بعض الاقتراحات في حال شعرت أن المجموعة قد انحرفت عن المسار المطلوب.
- يمكن اللجوء إلى العمل الجماعي لمعظم النقاشات التي تعتمد على مهارات المشاركين، ولأنشطة المفكرة، ولتحضير الجلسات التطبيقية، وللتلخيص. في الحالة الأخيرة، فأنت بحاجة إلى مهن أو خلفيات متشابهة (مثلاً مجموعة تضمّ معلمين أو مديريين أو مدرّبين). لا تؤلّف أبداً مجموعات على أساس الجنسية أو الخلفية الإثنية أو نوع الجنس، إلا في الحالات التي تستلزم لغة واحدة مشتركة بين مختلف أعضاء المجموعة.

المفكرة:

- يتم اعتماد تقنية المفكرة عندما تحتاج إلى عدد كبير من الأفكار حول موضوع معيّن في وقت قليل، أو حين تريد الحصول على عدّة معلومات.
- يجدر بكافة المشاركين المساهمة في النقاش.
- لا يجوز إطلاق أية أحكام على الأفكار المقترحة، بل يجب قبولها جميعاً.
- لا تجدر مناقشة الأفكار قبل انتهاء جلسة المفكرة (التي تستغرق حوالي 10 دقائق).
- عند انقضاء العشر دقائق، يجب تصنيف الأفكار وفقاً للنقاش الذي يقوم به المشاركون أنفسهم.
- إذا كانت المجموعة تضمّ أكثر من 20 شخصاً، قسّمها إلى مجموعتين على الأقلّ من أجل القيام بنشاط المفكرة.

المحاضرة:

- استعن بهذه الطريقة عندما ترغب في نقل معلومات معيّنة إلى المجموعة كاملة.
- عليك التحضير جيداً وأخذ خصائص المجموعة التي تعمل معها بعين الاعتبار. استخدم المهارات والخبرات التي يمتلكونها من أجل تدعيم محاضرتك.
- تحلّ بالحماس وافترض مسبقاً أنك تحب كافة المشاركين. [يرجى مراجعة قسم البيئة النفسية.]

لعب الأدوار:

- تُستخدم تقنية لعب الأدوار لتجسيد نقطة أو مفهوم ما.
- يجدر بالمشاركين تصميم الحالة بأنفسهم وفقاً للمبادئ التي تحددها لهم.
- لا يجدر بالوقت المخصص للتحضير تجاوز 15 إلى 30 دقيقة؛ أما نشاط لعب الأدوار نفسه، فيجب ألا يتجاوز 5 إلى 10 دقائق.
- في ختام لعب الأدوار، أطلب من المشاركين الاستمرار بتأدية الشخصية خلال مناقشة دوافع الشخصيات...
- يجب أن يقتصر النقاش الذي يلي نشاط لعب الأدوار على المفهوم المراد إيصاله، من دون التطرّق إلى مستوى التمثيل.
- تأكد من أن المشاركين يدركون أن الشخصيات التي يتمّ تجسيدها خلال النشاط هي مجرد شخصيات، وأنه لا يجوز الحكم على مؤدّي الأدوار وفقاً للشخصيات التي يؤدونها.

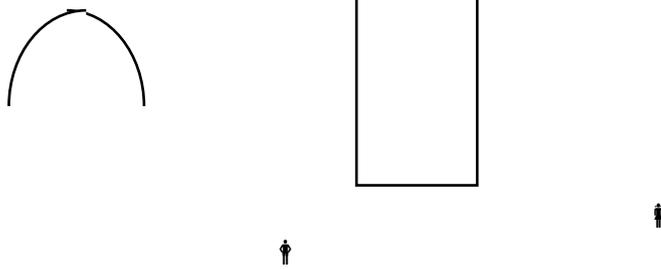
- قد تستلزم بعض الأنشطة تأدية المشاركين لأدوار تكون قد أعددتها أنت لهم. تأكد من أنهم يفهمون حقيقة ما تطلبه منهم في حال اعتماد نص أو حوار مكتوب. تناقش مع كل مجموعة على حدة للتأكد من تأدية الأدوار كما أعددتها.

البيئة

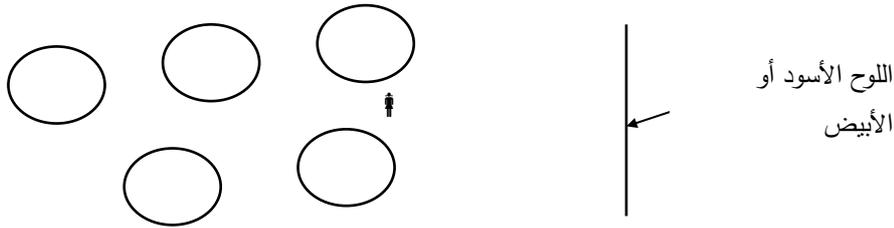
تتألف البيئة من قسمين. الأول وهو البيئة المادية.

القاعة:

- تأكد من موضع النوافذ والأمكنة التي تدخل منها أشعة الشمس. لا تقف أبداً مباشرة في ممر أشعة الشمس أو بشكل تكون فيه أشعة الشمس خلف ظهرك. فإذا تعدد على المشاركين رؤيتك، سيفقدون الاهتمام بالجلسة.
- نظم طريقة الجلوس بحيث لا تكون هنالك أية حواجز بينك وبين المشاركين. لا تجلس أبداً وراء مكتب.
- في حال وجود مقاعد أو طاولات للمشاركين، قم بعملك وأنت واقف (إلا في حالة النقاش المفتوح).
- طريقة الجلوس التقليدية هي التي تتم على شكل حدوة الفرس أو مربع مفتوح من جانب واحد



- ثمة طرق أخرى لترتيب المقاعد بشكل أكثر ملاءمة لقاءتك أو نوع التدريب.



- غالباً ما تعكس الطاولات الصغيرة وجود مجموعات جاهزة (مجموعة لكل طاولة)، مما قد يتلاءم مع بعض الحالات.
- إحرص على إمكانية تحركك (وتحرك المشاركين) في أنحاء الغرفة، أيًا كان ترتيب المقاعد.

المعدّات والتجهيزات:

- إذا كنت تستخدم لوحاً أسود أو أبيض، تأكّد من وضوح خطّك وتكبير حجم الحروف لتسهيل قراءة ما تكتبه.
- غالباً ما يميل الأشخاص إلى الكتابة بحروف كبيرة اعتقاداً منهم بأنها أكثر وضوحاً من تلك الصغيرة. لكن تذكّر أن ذلك يستغرق وقتاً أطول، فتصبح جلسة المفكرة عندها ممّلة.
- إذا كان اللوح طويلاً (أفقياً)، قسّمه إلى عدّة أجزاء. أكتب دائماً من اليمين إلى اليسار (إذا كانت اللغة المعتمدة تُكتب من اليمين إلى اليسار). تأكّد ممّا ستكتبه ومن الموضع الملائم قبل كتابته.
- إذا كنت تستخدم لوحاً أبيض، تذكّر أنه زلق ممّا قد يؤثر في خطّك. تمرّن عليه قبل الدورة (سراً).
- يجدر بكلّ عمل على اللوح تلخيص ما تقوله أو قلته. قد تساعدك الرسوم بشكل كبير في حال كان المشاركون أميين.
- احرص على أن يتمكّن الجميع من رؤية اللوح أو وسيلة الإيضاح البصرية التي تستخدمها.

أوقات الاستراحة:

- تذكّر أن معدّل الفترة التي يمكن لشخص بالغ تركيز انتباهه خلالها هي 45 دقيقة. غير أن ذلك لا يعني وجوب أخذ استراحة كلّ خمس وأربعين دقيقة، ولكن تغيير نوع النشاط.
- يجدر بالاستراحة أن تدوم من عشرين إلى ثلاثين دقيقة كحدّ أدنى. يحتاج المشاركون إلى هذا الوقت لإعادة تجميع القضايا التي أثّرت خلال العرض في ذهنهم ومناقشتها في ما بينهم.
- عند الإمكان، احرص على توفير تشكيلة منوّعة من المرطبات.
- إذا كنت تعمل في مناخ حار، احرص دائماً على توفير المياه بشكل مجاني خلال الجلسات (وليس فقط خلال فترات الاستراحة).

أمّا القسم الثاني، فهو البيئة النفسية التي تكاد تعتمد بالكامل عليك أنت، المدرب.

طريقة التصرّف:

- كن لطيفاً، ودوداً ومتحمّساً. فإذا استمتعت أنت بالجلسة، لا شكّ أن المشاركين سيستمتعون بدورهم.
- عليك خلق جو يشجّع المشاركين على التعلّم. لا تفرض نفسك أبداً كسيد عليهم، فذلك سيغريهم بمحاولة الإيقاع بك. إنهم متعلّمون كبار ويستحقون الاحترام نظراً لعمرهم وخبرتهم.
- إحفظ أكبر قدر ممكن من الأسماء (أو اطلب منهم صنع شارات بأسمائهم). إستخدم أسماءهم ليس فقط عند طرح الأسئلة، وإنما أيضاً عند الإشارة إلى أيّة نقطة أو فكرة أوردها أحد المشاركين.
- يجدر بك الاهتمام بشكل فعلي وحقيقي بما يقوله المشاركون؛ إذا كنت بحاجة إلى أيّ توضيح أو المزيد من الشرح، أطلب ذلك منهم بلطف ومع ابتسامة. تذكّر أنك ليس بمراقب أو فاحص لهم.
- إصغ إلى ما يقوله المشاركون؛ إصغ فعلاً. لا تتوقّف عن الإصغاء في منتصف الحديث لتحضير إجابتك. فلا أحد يمانع أن تفكر لبضع دقائق قبل أن تجيب. في الواقع، سيعتبر المشاركون ذلك كمجاملة لهم.
- إصغ أيضاً إلى ما يقوله المشاركون بعضهم لبعض؛ فالعديد من الأشخاص قد يمنعهم حيائهم من التكلّم بشكل صريح أمام المدرب، في حين أنهم قد يفعلون ذلك أمام زملائهم.
- عندما تورد مثلاً أمام المجموعة عن شخص ارتكب خطأ ما، إلعب أنت هذا الدور. حاول دائماً إسناد دور "الشخص الصالح" إلى المشاركين.

طريقة النظر والصوت:

- حاول قدر المستطاع النظر مباشرة في أعين المشاركين، لكن من دون التحديق فيهم (فذلك قد يزرع بعض الخشية في نفوسهم). أنظر إلى كافة المشاركين.
- استخدم نظرك المحيطي (أي النظر من زاوية العين) لكي تتمكن من رؤية كافة المشاركين الجالسين إلى جانبك، خاصة إذا ما أرادوا التكلّم.
- أثناء تجوّلك في أنحاء القاعة، قف إلى جانب الأشخاص الذين ترغب في التحدّث إليهم، وليس أمامهم إذ أن ذلك غالباً ما يوحي ببعض العدائية (خاصة إذا انحنيت فوق المقعد أو الطاولة).
- تكلم بشكل واضح وغير سريع، لكن معبّر في الوقت نفسه (اجتنب الصوت المرتيب الذي قد ينس المشاركين).
- إتمد المستوى اللغوي الذي يتلاءم مع المشاركين. فالمقصد هنا ليس إظهار ذكائك وبلاغتك. ليس بالضرورة أبداً أن تنمّ اللغة البسيطة عن مفاهيم بسيطة؛ في الواقع، فاللغة البسيطة أصعب بكثير من اللغة المنمّقة.
- إحرص على أن يتمكّن جميع المشاركين من سماع صوتك. فالتواضع لا يُقاس بدرجة إخفات الصوت.

الوقفة:

- قف بشكل مستقيم؛ فالترهل يجعلك تبدو متعباً، وكأنك تفضّل لو كنت في مكان آخر.
 - تحركّ لسبب محدّد: لشرح نقطة معينة، للتحدّث إلى مجموعة معينة، للتحقّق ممّا إذا كان أحد بحاجة للمساعدة. ثمّة أنواع مختلفة من المدرّبين الذين يُستحسن بك عدم التشبّه بهم:
 - المدرّب السائر: إنه المدرّب الذي يمشي بلا توقّف ذهاباً وإياباً. فكأنه ينوم المشاركين مغنطيسياً بحركته هذه، ويتعذّر عليهم الإصغاء إلى ما يقوله.
 - المدرّب المترنّح: شبيه بالذي قبله، ولكنه يتحركّ فقط في مكانه، من الخلف إلى الأمام، ومن جهة إلى أخرى، تماماً مثل أداة ضبط الإيقاع: تيك، توك، تيك، توك.
 - المدرّب المتجوّل: يمشي هذا المدرّب أيضاً، ولكن في كافة أنحاء الغرفة؛ فيتحدّث حتى لو كان خلف التلاميذ؛ يتنقّل بين أرجاء الغرفة ويتكلّم بلا انقطاع.
 - المدرّب التمثال: إنه المدرّب الجامد – الذي لا يتحركّ بتاتاً.
 - المدرّب المتذبذب: يلوّح هذا المدرّب بيديه طوال الوقت، حتى ولو من دون أيّ داع؛ ممّا قد يشنّت انتباه المشاركين.
- تعتمد البيئة النفسية أيضاً، وإلى حدّ ما، على المشاركين. إحرص على أن يتعرّفوا بعضهم على بعض، ويشعروا بالراحة النفسية حيال تواجدهم معاً. لا تسخر أبداً من أيّ مشارك. وإذا ما حدث ذلك عن غير قصد، إعتذر. لا يُفترض بك تحديد قواعد السلوك عندما تتعاطى مع أشخاص كبار. عاملهم باحترام وتهذيب وسبادلونك بالمثل.

النتيجة

- يجدر بالنتيجة التي يتم تحقيقها من خلال أيّ تدريب أن تكون ملموسة. في حال أورد المشاركون أية توصيات أو اتخذوا أية قرارات، إحرص على اعتمادها.
- يصعب الحكم على النتائج أو تقييمها خلال الدورة التدريبية.
- أطلب من المشاركين تلخيص ما تعلموه خلال الجلسة أو اليوم.
- قم بجلسات مراجعة ضمن إطار الدورة. لتكن على شكل اختبار سريع أو نشاط أو لعبة معينة؛ يجدر بالمشاركين التمكن من مناقشة أفكار بعضهم البعض والانطلاق من هذه الأفكار.
- عند الضرورة، قم بجلسات متابعة لكي تتمكن من مراقبة نتائج ورشة العمل.

اليوم الأول: الجلسة التمهيديّة

120 دقيقة

مقدّمة: التعريف عن المشاركين والدورة

التعليمات

- عرّف عن نفسك كمدرّب لهذه الدورة. يمكنك كتابة اسمك على اللوح بشكل واضح وإخبارهم عمّا دفعك إلى الانخراط في مجال التربية على السلام وكيف أصبحت مدرّباً. يمكنك أيضاً التحدّث قليلاً عن نفسك وبيئتك وخلفيتك.
- ورّع على المشاركين بطاقة بيضاء واطلب منهم كتابة أسمائهم وذكر أمرين يودّون تعلّمهما خلال هذه الدورة.
- ضع كافة البطاقات في علبة واخلطها جيداً.
- أطلب من المشاركين اختيار بطاقة (غير تلك التي كتبوها بأنفسهم).
- أطلب من الجميع مغادرة مقاعدهم وإيجاد صاحب البطاقة التي يحملونها.
- عليهم التحدّث إلى هذا الشخص والتعرّف إليه لكي يتمكّنوا من تقديمه إلى بقية المشاركين.
- أطلب من المشاركين تقديم الشخص الذي تعرّفوا إليه أمام بقية المشاركين.
- إذا كان أعضاء المجموعة أميين، أطلب منهم التعريف بعضهم عن بعض من خلال ترقيم نصف المجموعة ثم استخدام الأرقام نفسها لترقيم النصف الآخر. أطلب بعدها من صاحبي كلّ رقم التحدّث معاً لبضع دقائق ثم التعريف الواحد عن الآخر أمام بقية المشاركين.

التوقّعات من الدورة

التعليمات

- قسّم المشاركين إلى مجموعات صغيرة واطلب منهم مناقشة ما يودّون تعلّمه من خلال هذه الدورة.
- أطلب منهم تحديد الأولويات.
- أعرّض النتائج أمام كامل المشاركين.
- لخصّ توقّعات المشاركين على لوح ورقي واسألهم ما إذا كانوا يوافقون عليها وعلّق الورقة على الجدار.

ملاحظة تعليمية

يهدف هذا النشاط إلى تقديم الدورة، كما أنه يساعد المشاركين على التركيز على الدورة ونتائجها المحتملة. كما أنه دليل لك (بصفتك المدرّب) يدفعك في الاتجاه الأنسب لهذه المجموعة المعيّنة من المشاركين.

خلفية الدورة

التعليمات

- اشرح للمشاركين أنهم سيقومون بجلسة مفكرة.
- اسألهم "ما هو السلام؟" (ماذا نعني بكلمة سلام؟)
- دوّن كافة الأجوبة على اللوح ثم اسألهم: "ما هو النزاع؟" (ما هي أسباب النزاع؟)
- كيف يمكننا الحدّ من أسباب النزاع؟
- أشر إلى أن هذه الدورة تحاول مساعدتهم على تطوير هذه المهارات والمواقف.
- أطلب منهم التفكير مجدداً بأسباب النزاع.

!

إحرص على معرفة كيفية إدارة جلسة مفكرة. يمكنك عرض جدول النشاط عند الضرورة ومراجعة قواعد المفكرة مع المشاركين.

نشاط

- صنّفوا أسباب النزاعات تبعاً لطبيعتها: داخلية أم خارجية. (على سبيل المثال، غالباً ما تُعتبر الإقطاعية سبباً للنزاعات كما الطمع. إلا أن الإقطاعية هي خارجية في حين أن الطمع داخلي. الإقطاعية هي في الحقيقة مجرد طمع لكن على نطاق واسع.)

هل النزاع داخلي أم خارجي؟

تبدأ معظم النزاعات من الداخل (داخل الشخص) ثم تتفاقم وتزيد درجة تعقيدها لتنتقل وتتجسّد خارجاً في حال لم تتمّ معالجتها. النزاعات الخارجية هي تلك التي غالباً ما تتمّ إدارتها بدلاً من حلّها. لا يمكن حلّ النزاعات بشكل حقيقي إلا عند معالجة العناصر الداخلية للنزاع.

تكمّن الصعوبة في حلّ النزاعات في الانتقال من الإدارة إلى الحلّ.

Resolution: حلّ

Management: إدارة

Conflict: النزاعات

Internal: الداخليّة

External: الخارجيّة

في حال تمكّننا من كسر الحلقة بين الداخلية والخارجية، يمكننا اجتناب النزاعات ما بين الأشخاص، فيصبح بالإمكان حلّها بدلاً من مجرد إدارتها.

للمناقش

- أطلب من المشاركين إعطاء أمثلة لنزاعات داخلية يمكن أن تنتقل وتتجسد خارجاً.
- إسأل بشكل عام عما يحصل عند انتقال هذا النزاع إلى الخارج.
- أطلب، عند الإمكان، من المشاركين لعب الأدوار لتجسيد عملية انتقال النزاع إلى الخارج.

تهدف هذه الدورة إلى التركيز على جهة الحلّ الداخلي من خلال التركيز على المهارات والمواقف الخاصة بالفرد. فيما أن العالم يتألف من أفراد، عند تمكين هؤلاء الأفراد وتعزيز قدراتهم، يمكنهم التأثير على القادة وعلى القرارات المتخذة بالنيابة عنهم.

ستتركز نصف الجلسات على المهارات والمواقف الداخلية – الأمور التي تساعد كلاً منا على العيش بشكل سلمي مع أنفسنا وإدراك العناصر التي يحملها كل منا والتي تؤدي إلى التنازع. أما النصف الآخر، فسيتركز على المهارات التي تساعدنا على أن نصبح بناءة سلام ضمن مجتمعاتنا.

يشكل النص التالي طريقة مناسبة لختام الجلسة التمهيدية.

عندما كنت طفلاً، اعتقدت أنني قادر على تغيير العالم.
عندما أصبحت شاباً، اعتقدت أنني قادر على تغيير بلدي.
عندما تزوجت، اعتقدت أنني قادر على تغيير عائلتي.
الآن، وأنا على فراش الموت، أدرك أن جُل ما يمكنني تغييره هو نفسي؛ فربما من خلال تغيير نفسي، أصبح قادراً على تغيير عائلتي، ثم بلدي، وأخيراً العالم بأسره.

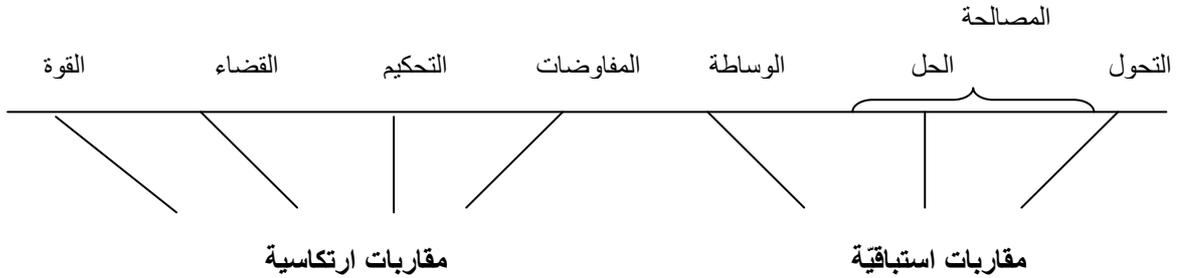
كلام منقوش على قبر من القرن الثاني عشر

ملاحظة تعليمية

التركيز على أن هدف هذه الدورة هو الحلّ الداخلي للنزاع إذ أنه لا يمكننا تغيير العالم قبل تغيير أنفسنا أولاً.

الجلسة رقم 1
60 دقيقة
إدارة النزاعات

سلسلة إدارة النزاعات



■ إشرح سلسلة إدارة النزاعات. يجدر بكلا الطرفين أو الفريقين المعنيين بالنزاع العمل على إدارة النزاع.

القوة غالباً ما تكون موازية للعنف. إنها عندما يتم فرض آراء فريق ما على فريق آخر "فيقبل" هذا الأخير بها. تتضمن هذه المرحلة المستوى الأدنى من المشاركة المتبادلة إذ أن فريقاً واحداً يفرض آراءه على الفريق الآخر.

القضاء هو النظام القانوني الذي يرفع المجتمع. وهو فريق ثالث خارج عن الفريقين المتنازعين. غير أن هذا الفريق الثالث يتمتع بقوة قانونية/قضائية، ويمكنه بالتالي إجبار الفريقين على الانصياع لقراراته. يستلزم القضاء توفر العناصر الثلاثة للنظام القانوني: جهة لإلقاء القبض على المذنب (عادة ما تكون الشرطة)، جهة لمحاكمة المذنب وشكل من أشكال العقاب أو النظام الجزائي. مما يستلزم بدوره مجتمعاً مستقراً، يسمح بتوفر هذه العناصر الثلاثة ويضمن عملها من دون فساد.

التحكيم، وهو يتضمن مستوى أعلى من المشاركة المتبادلة، إذ أنّ الفريقين يستطيعان اختيار الحكم والالتزام بالقرار المتخذ. الدعم الوحيد المتوقع للحكم هو الضغوطات الاجتماعية الممارسة على الفريقين للانصياع للقرار الذي تمّ التوصل إليه من خلال مشاركتهم ومشاركة الحكم. يشبه القانون التقليدي التحكيم إلى حدّ كبير، إذ أنه يستلزم مشاركة المجتمع بكامله للمساعدة على فرض العقاب.

التفاوض، وهو يتم من دون تدخل فريق ثالث. يحاول الفريقان تسوية خلافتهما بأنفسهما. إلا أنّ الحلّ غالباً ما يكون رهناً بقوة أو مكانة أحد الفريقين. كما أنه يسمح لكل من الفريقين الانسحاب من المفاوضات.

■ إنّ كافة المقاربات الواردة أعلاه لمعالجة النزاعات هي في أساسها طرق لإدارة النزاعات. وهي لا تتمّ إلا بعد وقوع النزاع. كما أنها لا تحاول معالجة الأسباب الكامنة وراءه.

الوساطة، وهي المفاوضات المسهّلة. تقع الوساطة إلى يمين التفاوض (على السلسلة) إذ أن الفريقين يتفقان خلالها على فكرة محاولة حلّ النزاع بدلاً من مجرد إدارته. لا يصدر الوسيط أي حكم، ولكنّه يساعد على التوصل إلى الحلّ.

الحلّ، وهو محاولة متبادلة لحلّ المشكلة بشكل يسمح بتحسين العلاقات من خلال معالجة المشكلة. هذا لا يعني بالضرورة معالجة كافة مشاعر السلبية، ولكن حلّ المشكلة بحدّ نفسها.

المصالحة، وهي عندما يتمّ التوصل إلى حلّ طويل الأمد. هنا تبدأ عملية نمو السلام الحقيقي. فالمصالحة تعني التخلّص من مشاعر الاستياء والتوصل إلى حلّ يرضي الطرفين، فيشعر كلا الفريقان بشكل إيجابي حيال النتيجة المحقّقة.

التحوّل، وهو أعلى مستويات المشاركة المتبادلة. يتمّ التحوّل حين يقرّر الفريقان بناء علاقات جديدة، أفضل من العلاقة السابقة (أي أنه يؤثر في النطاق العاطفي بقدر ما يؤثر في النطاق المعرفي). إنه التجسيد العملي للتغيّر الحاصل في المواقف والتصرّفات فلا يعود هنالك من فرصة لعودة النزاع.

■ يمكن لهذه المقاربات أن تساهم في الوقاية من النزاعات وتقليل حجمها بقدر ما يُستعان بها لإدارة النزاعات. كما يجدر اللجوء إليها قبل نشوب النزاع. لذا فهي مقاربات "استباقية". كما أن هذه النهج لإدارة النزاعات تعمل على حلّ الأسباب الكامنة وراء كلّ نزاع من أجل التوصل إلى حلّ مستدام.

للنقاش

- تظهر سلسلة إدارة النزاعات دود الفعل أو التقنيات الارتكاسية لإدارة النزاعات وتلك الاستباقية.
- قمع النزاع وإدارته هما من المقاربات المصنّفة "كردود فعل". ونادراً ما يُبذل فيهما أيّ جهد لفهم الأسباب الحقيقية الكامنة وراء النزاع. حتى أنه في بعض الأحيان لا يبذل أيّ جهد للاستماع إلى رواية أيّ من الطرفين.
- غالباً ما تنسّم الطرق الارتكاسية لإدارة النزاعات بالمحدودية، فيكون السلام الناتج عنها محدوداً بدوره. في هذه الحالة، نشهد موجات أو دورات من النزاعات، يدخل عنصر الانتقام في صلبها (كنتيجة لقمعه في المرة السابقة).
- من أبرز أشكال إدارة النزاع الاستباقية وأصعبها، حلّ النزاع وتفاديه وتحويله. ثمّة اهتمام واند ومتجدد في مختلف أنحاء العالم حيال هذه المقاربات الاستباقية.

نشاط

اقرأ هذه القصة واطلب من المشاركين تحديد مختلف أشكال إدارة النزاعات المستخدمة في مختلف مراحل القصة.

كانت امرأتان تحضران الماء من نقطة التزويد بالماء. فتطوّرت عراك بينهما حول من أتى أولاً. تدخل الحارس لفصلهما وصادر دلو كلّ منهما. [القوة]

عادت المرأتان إلى المنزل غاضبتين جداً. ثم قرّرت إحداهما مقاضاة الأخرى. اعتبرت إحداهما مذنبه وتمّ تغريمها. لكن حتّى بعد دفع الغرامة، بقيت كلّ منهما تشعر بالغضب الشديد حيال الأخرى. [القضاء]

بعد أن غادرتا المحكمة، لاحظت امرأة مسنة استياءهما. وافقت المرأتان على التحدّث إلى السيّدة المسنة، فأصغت هذه الأخيرة لرواية كلّ منهما وحلّت المشكلة على الطريقة التقليدية. [التحكيم]

رغم ذلك، بقيت المرأتان تشعران بالامتعاض، وأدركت إحداهما أنّ ذلك من شأنه إفساد العلاقات في القرية. لذا قرّرت التحدّث إلى الأخرى. وأثناء ذلك، حاولت كلّ منهما تبرير أفعالها، لكنهما بدأتا تصغيان لبعضهما البعض وقرّرتا نسيان الأمر. [المفاوضات]

لكنّ شعور الامتعاض لم يفارق إحدى المرأتين (تلك التي أُجبرت على دفع الغرامة)، فقصدت امرأة حكيمة في المجتمع وافقت على مساعدتهما. استمعت المرأة الحكيمة إلى رواية كلّ منهما وأقنعت الاثنتين بأنّهما مذنبتان وبأنّهما تكفّان الضغينة لبعضهما البعض بسبب خلاف سابق. [الوساطة]

بعد الإشراف على النقاش ومساعدتهما على الإقرار بذنبيهما، اعتذرت كلّ واحدة للأخرى وسامحتا بعضهما البعض. [الحل]

وكتعبير عن هذه المسامحة المتبادلة، قرّرتا إنشاء حديقة معاً وزرع الخضار لبيعها في السوق. [المصالحة]

تمكّنتا من جني المال لعائلتيهما ومن إرسال أبنائهما إلى المدرسة. [التحوّل]

ملاحظة تعليمية

ليس من الضروري تناول كلّ طريقة من طرق إدارة النزاعات. غير أنه ينبغي علينا محاولة استخدام أكثر التقنيات إيجابية واستدامة (أي تلك الواردة في جهة المقاربات الاستباقية ضمن سلسلة إدارة النزاعات).

اليوم الثاني: الجلسة رقم 2

120 دقيقة

من أنت؟

التعليمات

- إسأل المشاركين "من أنتم؟". يمكن القيام بذلك إما من خلال التنقل في أرجاء القاعة وطرح هذا السؤال على الأفراد، أو طلب من كلّ مشارك كتابة الإجابة.
- إبدأ بوصف من أنت – الاسم، الوضع العائلي (متزوج أم عازب، أب، أم)، المهنة، المنشأ، إلخ.
- أطلب من بعض المشاركين قراءة أجوبتهم. [يُفضّل التنقل في أرجاء القاعة وقراءة بعض الأجوبة لاختيار تلك الأكثر شمولية.]

للمناقش

- إسأل المشاركين عن الأمور التي يمكنهم اختيارها أو التحكّم بها؛ مثلاً هل اخترتم نوع جنسكم؟ لونكم؟ قبيلتكم أو عرقكم أو جنسيتكم؟ هل يمكنكم اختيار مهنتكم، هواياتكم؟ إلخ.
- إسأل المشاركين عن ركائز وأسس المجموعات التي ننتمي إليها. [غالباً ما تكون قائمة على أساس اللون أو نوع الجنس أو العرق أو القبيلة، إلخ]
- إسألهم لماذا تركز المجموعات برأيهم على هذه التقسيمات (التي لا يمكن لأحد التحكّم بها).
- تناقش مع المجموعة بشأن المسؤوليات والحقوق التي يتمتّعون بها (ثقافياً) بسبب ما هم عليه.
- تناقش معهم بشأن مدى خضوع المجموعات التي ننتمي إليها للتنميط. ما هو التنميط؟ [إسمح بنقاش مفتوح.]
- هل يؤدي هذا التنميط إلى التمييز؟
- هل تمارس المجموعة التي تنتمون إليها التمييز ضد أيّة مجموعة أخرى؟ لماذا؟

أوجه الشبه والاختلاف

التعليمات

- قسّم المشاركين إلى مجموعات صغيرة من أربعة إلى ستة أعضاء.
- أطلب منهم تعداد عشرين وجه شبه بين أشخاص من جنسيات أو أعراق مختلفة.
- أخبرهم أن خمس صفات فقط قد تكون أوجه شبه جسدية. أمّا الصفات الأخرى، فيجب أن تكون انفعالية، روحية، عقلية أو موقفية. [الإيمان بالله هو من القواسم المشتركة، أمّا طريقة عبادتنا (الدين)، فهي من أوجه الاختلاف؛ محبة العائلة هي من أوجه الشبه، وعيشنا ضمن مجموعات اجتماعية هو أيضاً من أوجه الشبه، على الرغم من أن الطريقة التي نشكّل بها مجتمعاتنا قد تختلف.] "إجرحني وانظر كيف أنزف - مثلك تماماً"
- أطلب من المجموعات تبادل اللوائح أمام الجميع، لكن من دون تكرار الأمور التي سبق ذكرها. دوّن اللائحة المشتركة على اللوح أو اللوح الورقي.
- عند التوصل إلى لائحة مشتركة، تناقش مع المشاركين بشأن أوجه الشبه وأشر إلى أن هذه المواقف والمشاعر هي مشتركة بين مختلف الأشخاص.
- إسأل المجموعات الصغيرة عن كافة الأمور التي يختلفون فيها.
- أكتب لائحة مشتركة وتناقش معهم حول سبب وجود لائحة أطول من الأخرى.

هل الهزّ والأسد مختلفان أم متشابهان؟

ملاحظة تعليمية

يهدف هذا النشاط إلى إيجاد المزيد من أوجه الشبه مقارنة بأوجه الاختلاف. أوجه الاختلاف هي التي تؤدي إلى الإقصاء؛ أما أوجه الشبه، فتؤدي إلى الإدماج.

التعليمات

- أطلب من المشاركين مراجعة الجلسة رقم 1 حول المجموعات التي ينتمون إليها.
- إسألهم ما إذا كانت هذه المجموعات تفصي الأشخاص. هل تعتمد إلى إقصاء الأشخاص المشابهين لأعضائها؟
- تناقش مع المشاركين كيف أننا نعلم عند تأليفنا مجموعة ما إلى إقصاء بعض الأشخاص – فهذا ما يؤلف المجموعة، أي وجود أشخاص خارجها.
- إسألهم عما إذا كانت المجموعات التي ينتمون إليها تتمتع بامتيازات؟ (قبائل معينة، الرجال مقارنة بالنساء، الأغنياء مقارنة بالفقراء، إلخ).
- قد يؤدي تشكيل المجموعات أحياناً إلى نشوب النزاعات من دون حدوث أي أمر آخر؛ فحقيقة أنه قد يتم إقصاء بعض الأشخاص قد يؤدي إلى الامتناع والرغبة في خلق مجموعة منافسة.

نشاط

لعبة الإقصاء رقم 1

- أطلب من المشاركين تشكيل حلقة والوقوف ملاصقين بحيث لا يتمكن أحد من دخول الحلقة.
- أخبرهم أنه لا يجدر بهم السماح للغريب بدخول الحلقة (قل ذلك بينما يكون الشخص الدخيل خارج القاعة).
- قد يتحتم القيام بهذا النشاط مع مجموعة من نوع الجنس نفسه، وذلك وفقاً لثقافة المشاركين (أي إذا ما كان من المسموح والمقبول أن يمسك أشخاص من جنس مختلف أيدي بعضهم البعض).
- أطلب من أحد الأشخاص (غير الانطوائيين) البقاء خارج المجموعة، ثم اسأله محاولة الانضمام إلى الحلقة.
- إشرح له أن بإمكانه التحدث إلى الأشخاص الآخرين في المجموعة لمحاولة الدخول.
- تنبّه إلى أفعال وأقوال الشخص الذي يتم إقصاؤه عن الحلقة. [هل لجأ إلى التوسّل؟ هل حاول العثور على أوجه شبه؟ هل لجأ إلى الرشوة؟ هل حاول الدخول عنوة؟]
- إسأل المشاركين عما يجري في الواقع حين يتم إقصاء أشخاص معينين من بعض المجموعات.
- هل تكون ردّة فعلهم مشابهة للشخص في هذه اللعبة؟
- هل يلجأون إلى خلق مجموعتهم الخاصة؟
- هل يعودون إلى المجموعة الأصلية مع أعضاء مجموعتهم الجديدة؟
- عندما يعود الأشخاص إلى أماكنهم، إسأل الشخص الذي تم إقصاؤه عن شعوره حين تم استبعاده. كيف تغيّرت مشاعره حين حاول اعتماد حلول مختلفة.

نشاط

لعبة الإقصاء رقم ٢

- أطلب من المشاركين الجلوس في حلقة بحيث يمكنهم رؤية بعضهم البعض. يقف شخص في الوسط (لكن من دون كرسي).
- على الأشخاص الجالسين النظر إلى بعضهم البعض والاتفاق (من دون التكلّم) على تبديل مقاعدهم مع شخص آخر.
- يجدر بالشخص الواقف في الوسط الحصول على أحد المقاعد أثناء عمليّة التبديل.
- على المشاركين الجالسين إبقاء الشخص الواقف في الوسط بعيداً عن المقاعد بقدر الإمكان.
- بعد عدّة أدوار، إسأل المجموعة عن شعورهم حيال استبعاد الشخص في الوسط.
- إسأل أيضاً الأشخاص في الوسط عن شعورهم حيال إقصائهم.
- قارن ما حصل مع ما يحدث في الواقع عندما يتمّ استبعاد الأشخاص. تنبّه إلى أيّ عنف في تصرّف الشخص الواقف في الوسط أثناء محاولته الحصول على كرسي.

جلسة نقاش مركز

- ناقش مدى تأثير المجموعات على نمط حياتنا ومستوى السلام الذي نتمتع به.
- أطلب من المشاركين تسمية بعض المجموعات المستبعدة.
- إسأل عن مدى تأثير ذلك على الأشخاص الذين تمّ إقصاؤهم.
- ناقش سبب إقصاء حاملي فيروس الإيدز.
- إسأل المشاركين إن تمّ استبعادهم بسبب المرض، أو الخوف، أو بسبب خرقهم القوانين الأخلاقيّة الخاصّة بمجتمعهم.
- إسأل المشاركين إن كانوا يرون ذلك عادلاً. إسأل عمّا إذا تمّ إقصاء أشخاص مرضى آخرين عن المجتمع.
- إسأل عند الإمكان إن كان الدين يحثّ أتباعه على الشفقة على من هم أقلّ حظاً.
- إسأل كيف يغيّر ذلك النظرة إلى الإقصاء.
- أشر إلى أنّه بفضل التركيز على أوجه الشبه، يدرك الناس كم أنّهم متشابهون، وأنّه لا يمكن إقصاء الآخرين وممارسة التمييز ضدهم على هذا الأساس.



إحرص على أن تكون أنت والمشاركون على علم بكيفية انتشار فيروس الإيدز وأنّه من المستحيل التقاطه عن طريق استخدام الأكواب والصحون والمراحيض نفسها، إلخ... ليس هذا المرض ضرباً من السحر أو لعنة ما؛ فهو لا ينتقل سوى عن طريق علاقة جنسيّة غير آمنة أو إعادة استخدام إبر ملوثة بهذا الفيروس. كما أنّه لا يمكن معالجته بواسطة علاقة جنسيّة مع عذراء أو عن طريق المعالجات التقليديّة. إنّ في الواقع مرض جديد يحتاج علاجه إلى أدوية حديثة. لا علاج في الوقت الراهن لهذا المرض.

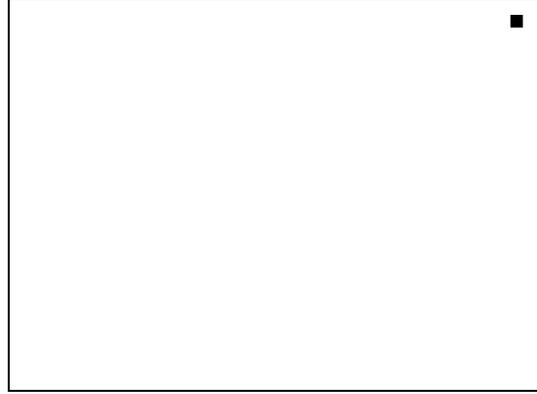
ملاحظة تعليميّة

غالباً ما يرتكز الإدماج والإقصاء على تصنيفات إلزاميّة، تُستخدم أيضاً كأساس للتنميط والتمييز.

الجلسة رقم ٣

الثقة

٦٠ دقيقة



! إشرح للمشاركين أنه خلال هذه الدورة التعليمية، سيتمكن الجميع مبدئياً من الوثوق أكثر فأكثر بالأشخاص الآخرين في المجموعة كلما زادت معرفتهم بهم.

يجب على المجموعة أيضاً أن تتّمي ثقتها بك كمدرب. كما أنهم بصفقتهم بناءً سلام، فقد يضع الآخرون ثقتهم بهم لحلّ نزاعاتهم. ومن الضروري بالتالي أن يكونوا جديرين بالثقة ويعرفون متى يثق الآخرون بهم.

نحن نقيم العلاقات ونتواصل مع الأشخاص الذين لا نعرفهم. بقليل من الريبة، نبدأ الوثوق بهم. وكلما تنامت الثقة، يقترب الشخص منا أكثر داخل الحلقة.

غير أنّ الأشخاص المقربين منا قد يخونون ثقتنا، فنعمد إلى إخراجهم من الحلقة وإبعادهم عنّا. يحدث هذا الإقصاء عادة عندما يخون الأشخاص الثقة. وكلما كان هؤلاء الأشخاص أقرب إلى الوسط، صعبت مسامحتهم على الخيانة. أمّا إذا كان هنالك التزام بين الأشخاص، فقد يُمنح الخائن "فرصة أخرى". في بعض الحالات، وبعد أن يُمنح الأشخاص فرصة أخرى، يتحسن أدائهم في علاقاتهم في حين أنهم قد فشلوا في السابق.

للمناقش

- حاول إقناع الآخرين بأن الثقة تتزايد عندما تترسخ معرفتنا بالشخص الآخر أو المجموعة الأخرى؛ لكن يجدر بنا أن نكون مستعدين للانفتاح على الآخر وأن نترك الشك وراءنا. فمن دون التواصل ومحاولة فهم المجموعة الأخرى أو الشخص الآخر، يتعدّر علينا بناء الثقة.
- إسأل عن كيفية تفاعم الشك.
- إشرح كيف أنّ اللهجة المشحونة، حتّى لو لم يكن القصد منها إيذاء الآخر، تعطي انطباعاً معيّناً للآخرين.
- ناقش معاني بعض الألفاظ مثل (خائن، عميل، لصّ، مناضل من أجل الحرّية، مُخبر، متعجرف، لطيف، خاضع، أناني، عدائي، إلخ...). ما هو أساس كلّ من هذه الألفاظ؟
- في حال تمّ استخدام مثل هذه الألفاظ لوصف أشخاص لا نعرفهم، فهل نميل إلى الوثوق بهم؟
- ما الذي يحصل عند انعدام الثقة؟ أين يكون موقع هؤلاء الأشخاص في حلقة الثقة؟

النشاط رقم ١

- أطلب من المجموعة (أو من جزء من المجموعة) الوقوف في دائرة فيما تقف أنت في الوسط. [إحرص على أن يكون شعاع الدائرة أقلّ من طول جسدك.]
- أطلب منهم الوقوف قرب بعضهم البعض واسألهم إذا كانوا جديرين بالثقة. استدر ضمن الدائرة واسأل أفراد كلّ جزء منها إن كان بإمكانك الوثوق بهم، ثم اسقط أرضاً/من الأفضل أن يكون ذلك على جنبك.]
- من شأن الصدمة التي تصيبهم لدى رؤيتك تهوي وشعورهم بوجود التقاطك أن يزيلا التوتّر، فيصبح من السهل معرفة مدى إمكانية الوثوق بهم.

النشاط رقم ٢

- أطلب من المجموعة الوقوف في دائرة (قد تكون دائرة تضمّ أفراداً من نوع الجنس نفسه) واطلب منهم الالتفات نحو اليمين والوقوف متلاصقين.
- أطلب منهم الوثوق بك والجلوس، كلّما طلبت منهم ذلك، حتّى من دون مقاعد.
- لا يجدر بهم الجلوس القرفصاء بل الجلوس بصورة طبيعيّة.
- أطلب منهم جميعاً الجلوس.
- إن كانوا جميعاً يثقون بك، فهم سيجلسون بحيث يكون كلّ منهم جالساً على ركة الشخص الموجود وراءه.
- إن لم ينجح ذلك، أوضح لأفراد المجموعة أنّهم لم يمنحوا ثقتهم، وأنهم بذلك اتّخذوا من تلقاء أنفسهم إجراءات (عدم ثقة) ساهمت في تضائل الثقة التي منحها الآخرون.
- إشرح لهم أنّ هذه الأنشطة ليس من شأنها بناء الثقة بين الأشخاص، ولكن فقط إيضاح مفهوم الثقة.

النشاط رقم ٣

- قسّم المشاركين إلى مجموعات صغيرة.
- أطلب من كل مجموعة التفكير في أشخاص (أو مجموعات) لا يثقون بهم. إسألهم عن سبب عدم ثقتهم بهم. [هل هو الخوف أو عدم معرفتهم بهم، أم أنّ الشخص قد خذّلهم من قبل؟]
- أطلب منهم مناقشة كيفية استعادة ثقتهم بالشخص الآخر أو المجموعة الأخرى، أو تنمية هذه الثقة. ما الذي يجدر بهم فعله لكي يبدأوا بالوثوق بالآخر؟
- ضع قائمة بالتوصيات على اللوح.
- اشرح ضمن نقاش عام أنّ الثقة شرط أساسي للسلام، وأنّه لا بدّ لشخص ما من البدء بالوثوق بالآخر. وهو يكون صانع السلام.

ملاحظة تعليمية

الثقة شرط أساسي للمضي في التربية على السلام. ركّز على ضرورة الثقة حتّى لو فشل الأشخاص في السابق؛ فمن دون الثقة، لا مجال للمصالحة.

اليوم الثالث: الجلسة رقم ٤

التواصل

١-الإصغاء الناشط

٦٠ دقيقة

التعليمات

- إشرح للمشاركين أنّ التواصل جزء أساسي من النضال من أجل السلام.
- الجزء الأول من التواصل هو الإصغاء.
- نعتقد جميعاً أننا نصغي، لكنّ معظمنا لا يحسن الإصغاء حقّاً؛ وبسبب ذلك، فنحن ننقل معلومات خاطئة، ليس لأننا خبثاء، بل لأننا نعتقد أننا أصغينا جيّداً وأننا ننقل المعلومات الصحيحة.

النشاط رقم ١

- أطلب من ثلاثة أشخاص الخروج من الغرفة وأخبر المجموعة أنّك ستروي قصّة للشخص الأول الذي سيرويها للشخص الثاني؛ وسيرويها هذا بدوره للشخص الثالث. ثمّ يرويها لك هذا الأخير.
- تصغي المجموعة جيّداً للقصّة لتلاحظ كيف تغيّرت من شخص إلى آخر.

[يجب أن تكون القصّة معقّدة بما فيه الكفاية وتتضمّن الكثير من التفاصيل التي لا علاقة لها بالموضوع.]
مثال عن قصّة:

ركبت الباص ذات يوم، متوجّهاً إلى العاصمة. لست من محبّي السفر، وغالباً ما أصاب بالدوار. كنت جالساً قرب النافذة، وكانت امرأة عجوز تجلس إلى جانبي. كنت أشعر بالغثيان الشديد، وازداد الأمر سوءاً عندما أخذت العجوز بعض الطعام لتأكله. عرضت عليّ بعضاً منه، لكن شعوري بالغثيان الشديد منعني من الكلام فاكنتيت بهزّ رأسي. غير أنّها أصرت على تقديم الطعام لي، ممّا جعلني أشعر بالغثيان أكثر فأكثر. لم أكن واثقاً من قدرتي على متابعة، ولم أكن أريد التقيؤ في الباص. وقفت لأطلب من السائق النزول. اعتقدت بعض الركّاب أنّني كنت غاضباً من المرأة العجوز؛ فدفعوني إلى الوراء صارخين في وجهي لأنني كنت فظاً ورفضت الطعام. شعرت ببعض الخوف من الركّاب إذ كانوا جميعاً غرباء بالنسبة إليّ. في هذه اللحظة تحديداً، استدار الباص عند زاوية، فوقعت على بعض الأشخاص في مقعد آخر. رغم اعتذاري لهم، غضبوا منّي ودفعوني بعنف بعيداً عنهم. عندها، شعرت أنّ أحدهم ينتشل منّي حقيبتني، فاعتقدت أنّ هؤلاء الأشخاص كانوا يحاولون سرقتني. توجّهت أخيراً إلى مقدّمة الباص، وتوقفت السائق من أجلي فنزلت إلى أن شعرت بتحسّن. ثمّ اكتشفت أنّ أحدهم كان يعيد إليّ حقيبتني عبر النافذة بعد أن وجدها على الأرض. لم يسرق شيء منها؛ سرعان ما شعرت بتحسّن فأكملت رحلتي.

- بعد أن يعيد الأشخاص الثلاثة القصّة، إسأل المجموعة عن الفرق بين القصّتين الأولى والأخيرة.

للناش

- هل كانت إحدى القصص دقيقة؟
- ما الذي تغير؟
- هل أضاف أحدهم بعض التفاصيل إلى القصة؟
- هل تغيرت الأحداث والشخصيات في القصة؟
- هل تم إهمال بعض التفاصيل في القصة؟
- علام يدل ذلك في ما يتعلق بأسلوبنا في الإصغاء؟
- إسأل المشاركين إن كان قد سبق لهم ملاحظة مثل هذا التحريف في حياتهم اليومية.
- إسأل المشاركين ما يلي: ما هو أثر الإصغاء السيء على طريقة تواصلنا مع بعضنا البعض؟
- هل يؤدي ذلك إلى معلومات خاطئة وإلى سوء التواصل؟
- إسأل عن العناصر الأخرى التي تؤدي إلى المعلومات الخاطئة وإلى سوء التواصل.

!

إشرح للمجموعة أن الناس يحاولون عادةً فهم ما يسمعون.

إذا كان ما يسمعون غير منطقي بالنسبة إليهم، فهم سيقولون القصة بما يتناسب مع تجاربهم وتوقعاتهم بحيث يصبح الأمر منطقيًا.

كما أن ذلك نوع من الانحياز بما أن القصة يتم تحريفها وفقاً لتجارب المستمع وتوقعاته.

النشاط رقم ٢

- قم بلعب دور دور "المستمع السيء" بمساعدة أحد المتطوعين.
- جسّد شتى عناصر الإصغاء السيء فيما يروي لك المتطوع قصة. [تشاءب، لا تنتبه، قاطع المتكلم للقيام بأمر أخرى، لا تنتظر إلى عينيه، إلخ...]
- أطلب من المجموعة تعداد الأخطاء التي ارتكبتها. [غالباً ما يكون ذلك أمراً صعباً، لكنّه يعزّز الثقة عندما يدرك أفراد المجموعة أنهم قادرون على توجيه الانتقادات إليك من دون التعرّض للإذى].
- كرّر التمرين، لكن مع استخدام كافة مهارات الإصغاء الناشط هذه المرة. [ركّز على التواصل بالنظر، أبد اهتمامك، إستوضح بعض المعلومات، إ طرح الأسئلة، قم بموجز للأحداث، أطلب تصحيحاً إسترجاعياً].
- أطلب من المجموعة تعداد الأمور الصائبة التي قمت بها.
- إستعرض بإيجاز هذه الأمور كقواعد للإصغاء الناشط.

النشاط رقم ٣

- وُزِعَ المشاركون على مجموعات من ثلاثة أشخاص.
- أُطلب من أحدهم لعب دور المتحدث ومن آخر أن يكون المستمع.
- أما الشخص الثالث، فهو المراقب الذي يتأكد من حصول التواصل بين المتحدث والمستمع. على المتحدث التكلم لمدة دقيقة وعلى المستمع الإصغاء إليه من دون مقاطعته. ثم يوجز المستمع ما فهمه، يستوضح بعض الأمور، ويقدم تقريراً للمتحدث حول ما سمعه. يتحقق المراقب من صحة المعلومات ومما إذا كان المستمع قد استخدم مهارات الإصغاء الجيد.
- ثم يتبادل الأشخاص الأدوار. كرر التمرين حتى يتمكن الجميع من لعب دور المستمع، والمتحدث، والمراقب.
- إسأل الأشخاص عن الأمور التي تعلموها بفضل هذا التمرين.
- وزع لائحة "مهارات الإصغاء الناشط".

!

إحرص على تفقد المجموعات بنفسك والبحث عن مهارات محددة للإصغاء الجيد. غالباً ما يتقبل الناس كل ما يقوم به زملاؤهم – من الضروري تفحص مهارات الإصغاء الجيد التي تم استخدامها، والثناء عليها.

لا تتقبل تعميم المراقب الذي يقول "لقد نجح الجميع في هذا التمرين" – أطلب بعض التفاصيل.

للمناقش

- إسأل المشاركين متى وإلى من يجب عليهم الإصغاء.
- إسأل إن كان من الضروري الإصغاء إلى الجميع. هل يشمل ذلك الإصغاء إلى النساء؟ هل يشمل الأطفال؟ لماذا؟
- إسأل عن الفرق بين الإصغاء والسمع.
- أوضح للجميع أنّ الإصغاء إلى شخص هو حقّ أساسي من حقوق الإنسان – ليس للراشدين فحسب، بل أيضاً للأطفال.
- أطلب من المشاركين التفكير ملياً في الحالات التي "سمعوا" فيها ولم "يصغوا" [من الأمثلة الجيدة الإصغاء إلى نشرة الأخبار أو إلى مواظ رجال الدين؛ الناس يسمعون ويعتقدون أنهم يصغون، لكنهم يعجزون لاحقاً عن إخبارك ما سمعوه.]
- إسألهم عما يجدر بهم فعله من الآن فصاعداً، ليس خلال الدورة التعليمية فحسب، بل أيضاً في حياتهم اليومية.

ملاحظة تعليمية

إحرص على أن تكون مهارات الإصغاء واضحة بما فيه الكفاية، (حتى ولو لم يتم تقديمها بشكل جيد بعد) وتنبه إلى الإصغاء السيء خلال الدورة التعليمية. كن شديد اليقظة في ما يختص بمهارات الإصغاء الخاصة بك (أو بعدم وجودها).

التواصل / سوء التواصل ٤٥ دقيقة

للمناقش

- إشرح للمشاركين أنّ العديد من المزايا المرتبطة ببرنامج التربية على السلام هي من عناصر عملية التواصل.
- إسأل كيف ينعدم التواصل.
- نظّم جلسات تواصل يتصارع فيها الجميع ويصغون إلى بعضهم البعض، فيتفهّمون وجهة نظر الآخر؛ يُعتبر ذلك حجر الزاوية في عملية السلام.
- لا يحصل هذا النوع من التواصل سوى بعزم من الطرفين على التواصل.
- تركز عملية التواصل أحياناً على افتراضاتنا في ما يتعلّق بالآخرين.
- قد يكون ذلك نتيجة أسلوب الآخر في التواصل، وعرقه، ومستواه العلمي، وديانته، وثقافته، وعمره، ونوع جنسه. ولا عجب في أن يكون هذا النوع من التواصل سيئاً جداً بحيث أنه قد يؤدي إلى سوء تفاهم وشعور بالضغينة.

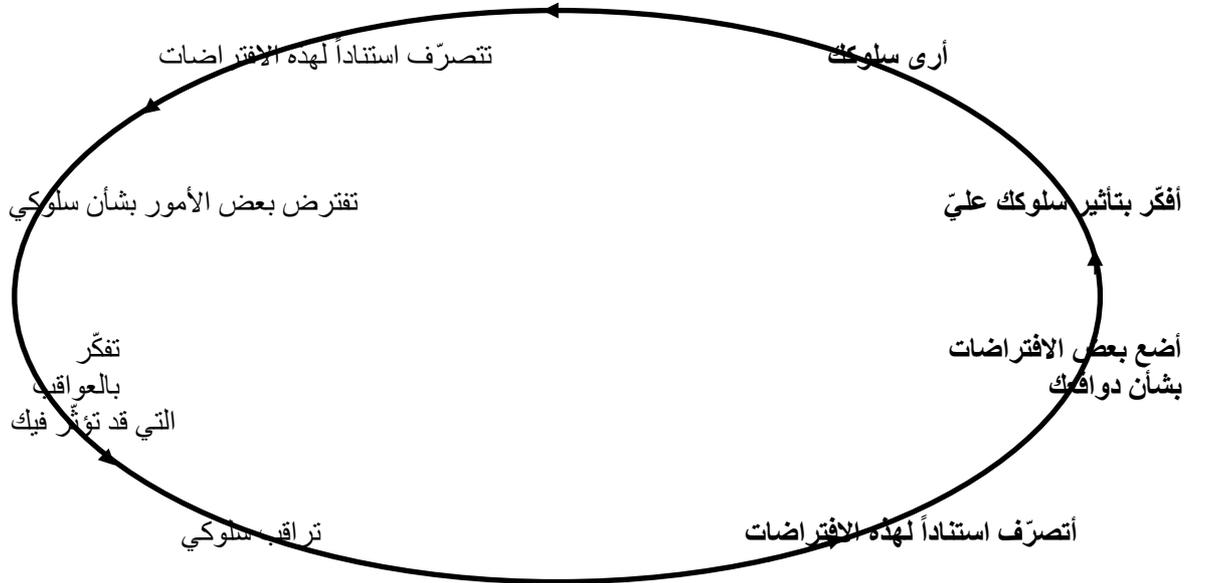
!

في حال جاء المشاركون هلى ذكر "سوء التواصل" كأحد أسباب النزاع، أشر إلى ذلك هنا.

إنّ سوء التواصل هو عادة مزيج من عدم الإصغاء والافتراضات المسبقة.

تُظهر "حلقة سوء التواصل" هذا النوع من السلوك.

حلقة سوء التواصل



النشاط رقم ١

أطلب من متطوعي عين تمثيل مشهد قصير لتجسيد حلقة سوء التواصل.
الشخص أ (إختر له اسماً محلياً): "إنني بحاجة لمساعدة صديقي القديم..." (إختر له اسماً محلياً – إنه الشخص ب). "حسناً... لا يبدو سعيداً اليوم، ربّما يجدر بي انتظار فرصة أخرى لطلب منه هذه الخدمة"

الشخص ب: "أنظروا، ها هو صديقي... ماذا؟! إنه يمرّ من دون حتّى إلقاء التحيّة. لا شك أنّ اعتداده بنفسه قد جعله ينسى أصدقاءه القدامى. لن أتحدّث إليه بعد الآن."
الشخص أ: "هل رأيتم كيف رفض التحدّث إليّ.. ما الذي يحاول برهنته؟ حسناً، سأجتنبه من الآن فصاعداً."

للمناقش

- إسأل المشاركين إن كانت هذه الحلقة تبدو مألوفة بالنسبة إليهم.
- إسألهم إن كانوا قد صادفوا مثل هذا الوضع وعن طبيعة سوء التفاهم الذي حصل نتيجة لذلك.
- إسألهم إن كان لديهم حلول للمشاكل المتأثّية من هذه الحلقة.
- عند أيّة نقطة يمكن كسر هذه الحلقة بواسطة التواصل الحقيقي؟ [ذلك قبل أن يتم إطلاق الافتراضات]
- إذا كانت الإجابة بكلّ بساطة "تواصل أفضل"، إنتقل إلى الجزء التالي. أمّا في حال وجود إجابات عديدة، عدّها على اللوح الورقي وإفسح المجال لمناقشتها.

ينشب العديد من النزاعات بسبب التواصل باتجاه واحد (الديكتاتوريات، الإشاعات). وذلك مؤسف إذ أن مجمل التواصل في المجتمع يتمّ باتجاه واحد. يهدف النشاط التالي إلى اختبار مدى فعالية التواصل باتجاه واحد.

ملاحظة تعليمية

غالباً ما يحصل سوء التواصل من دون أن يدرك الأشخاص المعنيون ذلك. فاحرص إذن على أن يفهم المشاركون جيّداً "حلقة سوء التواصل"، وأشر إلى الأمر كلّما انتفى التواصل أثناء النقاش خلال الدورة التعليمية.

التواصل باتجاه واحد وباتجاهين ٦٠ دقيقة

النشاط رقم ١

- وزّع المشاركين على مجموعات من شخصين.
- أعط كل شخص حقيبة تحتوي على شيء ما. لا يجوز لهذا الشخص النظر داخل الحقيبة، بل يُسمح له فقط بإدخال يده لتحسس الشيء ووصفه لشريكه.
- يقوم الشريك برسم ما يصفه له الشخص الأول.
- لا يجوز للشريك طرح الأسئلة.
- بعد مرور خمس دقائق، أطلب ممّن كانوا يرسمون عرض رسوماتهم – وفي الوقت عينه إسمح لشركائهم بإخراج الأشياء الموجودة داخل الحقيبة.
- ناقش عيوب التواصل باتجاه واحد.

النشاط رقم ٢

- أطلب من شخصين الخروج من الغرفة. أرهما صورة الأشكال الهندسيّة. [الملحق رقم ٣]
- أطلب من أحدهما العودة إلى الداخل واعطه نسخة عن الصورة. لا يُسمح له بأن يريها لأحد.
- اختر متطوعين من بين المشاركين. يتوجّه أحدهما نحو اللوح في حين يخرج الآخر من الغرفة (لكن ليس مع الشخص الأول).
- يعطي الشخص الذي يحمل نسخة عن الصورة (معطي التعليمات) التعليمات للفنان (المشارك الثاني) بحيث يتمكن هذا الأخير من رسم الشكل. على الشخص الأول إعطاء التعليمات فحسب؛ ولا يجوز للفنان طرح أي سؤال.
- يقف معطي التعليمات خلف اللوح بحيث لا يتمكن من رؤيته.
- ثم يُسمح لمعطي التعليمات الثاني بالدخول ويُعطى نسخة عن الرسوم الهندسيّة. لا يُسمح له بأن يريها لأحد.
- يتم إدخال الفنان الثاني. يجوز لمعطي التعليمات أن يشرح ويتناقش مع الفنان قدر ما يشاء للحصول على أفضل صورة ممكنة (الأقرب إلى الصورة الأصليّة). وهذه المرّة يُسمح لمعطي التعليمات بمراقبة عمل الفنان والتعليق عليه؛ كما أنه يجوز للفنان طرح الأسئلة (علماً بأنه لا يستطيع رؤية الصورة).
- اختر مع المشاركين الرسم الأفضل وناقش سبب ذلك.
- ضع لائحة بحسنات التواصل باتجاهين بعد مناقشتها.

النشاط رقم ٣

- أطلب من المشاركين العمل ضمن مجموعات من شخصين.
- يرسم شخص من كل فريق صورة. لا يمكن لأحد رؤية هذه الصورة.
- يجلس كل شخص مع إسناد ظهره على ظهر شريكه، ويصف له الصورة التي رسمها، من دون أن يتمكن هذا الأخير من رؤيتها أو من طرح الأسئلة.
- يرسم الشخص الثاني ما وصفه له الشخص الأول (لكن على ورقة مختلفة).
- كرر التمرين مرّة ثانية، لكن مع جلوس الشريكين جنباً إلى جنب بحيث يتسنى للشخص الذي يقوم بالوصف رؤية الرسم، وللشخص الذي يرسم طرح الأسئلة، لكن من دون رؤية الرسمة الأولى.
- قارن الصورتين وناقش حسنات التواصل باتجاه واحد وباتجاهين وسيئاتهما.

!

غالباً ما يتقبل الناس أي رسم يقوم به زملاؤهم. إضغظ قليلاً على المشاركين للحصول على أكبر قدر ممكن من الدقة. في الدور الثاني، يجدر بمعطي التعليمات بذل كل ما في وسعه (باستثناء إظهار صورته الخاصة) لكي يكون الرسم أقرب ما يمكن من الصورة الأصلية.

التعليمات

- أرسم الجدول على اللوح .
- إسأل المجموعة عن حسنات التواصل باتجاه واحد. أدرجها في الجدول كما تم اقتراحها.
- إسأل المجموعة عن سيئات التواصل باتجاه واحد. أدرجها في اللائحة.
- ثم اسأل عن حسنات التواصل باتجاهين وعن سيئاته.
- أدرجها في اللائحة.
- إسمح بالنقاش بقدر ما يحتاج المشاركون إلى ذلك.
- كرر على الدوام أنّ التواصل هو العنصر الأهم في عملية بناء السلام وأنه ينبغي على الجميع وعي أهميّة هذا العنصر.
- إحرص على أن يقتصر النقاش على موضوع التواصل؛ في حال الاستطراد لتناول موضوع الانفعالات أو حلّ المشاكل، إشرح للمجموعة أنه ستتم مناقشة مثل هذه المسائل في وقت لاحق من الدورة.

التواصل باتجاه واحد	التواصل باتجاهين	
		الحسنات
		السيئات

ملاحظة تعليمية

من المفترض أن يكون للتواصل باتجاهين عدد حسنات يفوق حسنات التواصل باتجاه واحد. ومن الضروري أن ندرك أنّ المشاكل يتم حلّها حقاً من خلال التواصل باتجاهين. فإصدار الأوامر من دون التأكد من فهم الآخرين واستيعابهم سيؤدّي إلى الاستظهار الروتيني والتلاعب.

اليوم الرابع: الجلسة رقم ٥
المدرجات
٦٠ دقيقة

التعليمات

- إستعمل إحدى بطاقات المدرجات وأر المشاركين الصورة فيما تنتقل بينهم. أطلبها بحيث يتمكن الأشخاص من رؤيتها رأساً على عقب ومن الجهتين [فقد يرون شيئاً لم تلاحظه أنت من قبل].
- إسأل الموجودين عما يمكنهم رؤيته.
- إحرص على أن يتسنى لكل مشارك أن يرى الصورة بوضوح وعن قرب.
- تناقش معهم حول تعليقاتهم على الصورة، لكن شدّد على أن الأشخاص قد سئلوا عما رأوه هم. (وعن عدد ما رأوه) [أي يمكنهم التعبير عن رأيهم الخاص.]

للمناقش

- إشرح للمشاركين أنّ المدرجات هي أسلوب للنظر إلى الأمور وأنه لا يمكن اعتبارها، بحدّ ذاتها، لا صائبة ولا خاطئة – بل هي شكل من أشكال التعبير عن الرأي. إلا أننا عندما ننظر إلى المدرجات على أنها حقيقة، فقد يؤدي ذلك إلى وقوع بعض المشاكل.
- تؤدي بنا المدرجات إلى الانحياز لما نراه ونحكم عليه؛ فإذا ما اعتبرنا مدرجاتنا واقعاً أثناء تواصلنا مع بعضنا البعض، قد تتحوّل إلى سوء تواصل، وتنميط، أو تمييز.
- إسأل عن الأساس الذي تركز عليه المدرجات – ما هو عدد الأمثلة التي يحتاج إليها الناس قبل إصدار الأحكام؟
- إسأل عن المواضيع التي تدور حولها المدرجات: - المجموعات القومية/ الإثنية الخاصة، النساء، الرجال، المجموعات الدينية الخاصة، وموظفو مفوضية الأمم المتحدة لشؤون اللاجئين/ المنظمة غير الحكومية، إلخ...
- إسأل عن المعلومات الأخرى التي يعرفها المشاركون حول تلك المجموعات (على سبيل المثال، معلومات عن دوافع سلوك الأشخاص).
- إسأل عن المدّة الزمنية التي تحتاجها هذه المدرجات لتصبح أنواعاً من التنميط، وعما سيحصل في حال حدث ذلك.
- ما هو عدد المدرجات الدينية أو الثقافية التي تقيد المجموعة؟ هل يجعل ذلك منها حقيقة؟
- إسأل عن الأحكام التنميطية في ما يتعلّق بالمجموعة التي تنتمي (المدرّب) إليها. إحرص على نبذ المشاركين للتنميط. عند تعرّصك للتنميط، إسأل عن مدى مطابقته للواقع.
- ثمّ اسأل كيف تحوّل الأمر إلى تنميط، وما هو أثر ذلك على طريقة حكم المشاركين عليك.

جلسة نقاش مركز

- إسأل المشاركين عن المدركات حيال الفتيات في المجموعات الثقافية التي تنتمي أنت إليها.
- إسأل إن كانت هذه المدركات حقيقية. أطلب بعض الأمثلة التي تكون فيها المدركات غير حقيقية.
- إسأل المجموعة (على سبيل المثال) عن سبب تحمّل الفتيات أعباء يفوق عددها أعمال الفتيان؟ ما هي المدركات التي تؤدي إلى مثل هذا السلوك؟
- هل تتسازى الفتيات مع الفتيان في الحقوق؟ لماذا؟
- ما هي المدركات حيال الفتيات في المدرسة؟ هل تعطي الفتيات في المدرسة النتيجة نفسها التي يعطيها الفتيان؟ [أشر إلى أن المعلمين يتأثرون بدورهم بالمدركات حول كيفية وجوب سلوك الفتيات في الصف].
- هل الفتيات مخلوقات "غير مرئية" أم هنّ ممتلكات؟ ما هي المدركات المؤدية إلى مثل هذا السلوك وما هي النتائج التي تفضي إليها هذه المدركات؟

!
أشر إلى أنّ الأطفال يرتقون لمستوى التوقعات المطلوبة منهم، سواء كانت هذه الأخيرة جيّدة أم سيّئة.

إرو القصّة التالية: وضع رجل بعض البراغيث الوثابة في جرّة وأحكم إغلاق الغطاء. كانت البراغيث تقفز كلّ يوم فترتطم بالغطاء. بعد مرور بعض الوقت، "تعلمت" البراغيث القفز على ارتفاع لا يتعدّى مستوى ارتفاع الجرّة؛ فلم تعد ترتطم بالغطاء. وعندما تمّ إطلاقها من الجرّة، لم تتمكن أبداً من الوثب فوق مستوى الجرّة.

ملاحظة تعليمية

ترتبط المدركات ارتباطاً وثيقاً بالتنميط، وهي تتطوّر بواسطة اللغة (شفهية كانت أم غير شفهية)؛ كما من شأنها تعزيز الفوارق بين المجموعات. إنّ النظرة إلى العالم شديدة الارتباط بإرادة الفرد بالانفتاح على الآخر. وفي "برنامج التربية على السلام"، من الضروري تنبيه المشاركين إلى أهميّة الانفتاح.

الجلسة رقم ٦
الإنحياز
٦٠ دقيقة

للمناقش

- إسأل المشاركين عما تعني لهم لفظة "إنحياز".
- الانحياز عهو ندما يتم تحريف الحقيقة أو الوقائع لإعطاء انطباع لا يُعتبر كذباً، ولكن أيضاً ليس بالكامل حقيقة. (أو على الأقل هو حقيقة منقوصة).
- الانحياز هو أيضاً الأمور التي لا نقولها. فإذا كنا لا نحبّ شخصاً ما، لا نخبر الآخرين عن مزاياه؛ بل فقط عن عيوبه.
- قف منتصباً ثم انحنِ إلى جهة ثم إلى أخرى – أشر إلى أنّ الانحياز هو الميل باتجاه ناحية معيّنة من مسألة ما؛ وهو قد يتم من خلال اللغة، وذلك بكلمات نستعملها، أو من خلال أفعالنا.

النشاط رقم ١

- أطلب من أحد المتطوّعين وصف المخيم أو القرية والحياة فيها.
- أكتب عند الإمكان النقاط الأساسية على اللوح.
- صِف الوضع بنفسك، مع انحياز واضح في كلامك: مثلاً، يتمنّع إنّ اللاجئ في المخيم بخدمات شتّى، كوسائل الراحة المجانية، والطعام المجاني، والمنشآت الطبيّة المجانيّة، والتعليم المجاني، وحماية الشرطة، وفرصة التعرّف إلى أشخاص جدد، إلخ...
- إسأل المشاركين أيّ جزء من الوصف صحيح. أشر إلى أنّك لم تقل شيئاً خاطئاً.
- إفصح المجال للنقاش بقدر ما ترى ذلك ضرورياً لتعزيز مفهوم الإنحياز كانتقاء لبعض الوقائع بغية "تشويه" قصّة أو حجّة بطريقة أو بأخرى. [قول جزء من الحقيقة]
- ساعد المشاركين على تحديد الفرق بين التصريحات "الموضوعيّة" وتلك "غير الموضوعيّة". (التصريحات غير الموضوعيّة تميل إلى الانحياز – هي آراء أو وقائع تعبّر عن رأي "مضمّن". أمّا التصريحات الموضوعيّة، فهي التي يوافق مراقبون محايدون أو مراقبون من الطرفين على اعتبارها وقائع لا لبس فيها).

النشاط رقم ٢

- أطلب من المشاركين التفكير بتعابير شائعة لوصف الناس: فلاحون، أستاذ، لصوص، قطاع طرق، مناضلون من أجل الحرية، قادة عسكريون، عميل، خائن، نافذ، حساس، قوي، متواضع، خاضع، إلخ...
- أطلب من المشاركين رسم خط في وسط الصفحة، ثم وضع الكلمات التي يعتبرونها إيجابية على الجانب الأيسر، والكلمات السلبية على الجانب الأيمن.
- إسألهم لم يعتبرون هذه الكلمات إيجابية أو سلبية.
- اختر بعض الكلمات الخاصة بمفاهيم معينة، مثل: "نافذ". إسأل عما إذا كانت هذه الكلمة إيجابية أو سلبية. أطلب منهم وصف شخص نافذ. افترض أن هذا الشخص ذكر؛ إسأل: هل كانوا ليطلقوا هذه التسمية على امرأة تتمتع بالصفات ذاتها؟ إن كان الجواب سلبياً، كيف كانوا ليصفونها؟
- أشر إلى أن معنى بعض الكلمات، التي تحمل مدلولاً عاطفياً، هو أيضاً نوع من الانحياز.

يمكن القيام بهذا النشاط من خلال كتابة الكلمات على قصاصات ورق وتوزيعها على كل مشارك بعد الآخر. أرسم خطاً في وسط الأرض واطلب من كل من يحمل ورقة أن يتناقش مع جاره لوضعها في الطرف المناسب للخط. ثم يُطلب من الأشخاص شرح سبب وضعهم الورقة في هذا المكان. يجب أن يكون النقاش مفتوحاً أمام جميع المشاركين.

النشاط رقم ٣

- اختر ثلاثة تصريحات أو أربعة من الجدول التالي واملأ الفراغ بأمثلة محلية (أو أكتب تصريحات مماثلة بما يلائم الأشخاص في المجموعة. من الضروري أن تتضمن التصريحات كلمة "كل"):

■هم مفكرون.	■ المسيحيون هم المؤمنون الحقيقيون.
■يجيدون إدارة المشاريع والأعمال.	■يتعاركون دائماً.
■ المسلمون هم المؤمنون الحقيقيون.	■محاربون.
■ الهنوسيون هم المؤمنون الحقيقيون.	■ الإنسان الأبيض متفوق على الآخرين.
■لا يمكن الوثوق بهم.	■تجار حرب.
■ البوذيين هم المؤمنون الحقيقيون.	■يعتبرون أنفسهم أعلى منزلة من الآخرين.

للمناقش

- إسأل المشاركين إن كانوا يوافقون على التصريحات أو يرفضونها. إسألهم عن سبب موافقتهم أو رفضهم.
- أشر إلى أن هذه التصريحات تتضمن كلمة "كل". (مثلاً، "كلّ الأشخاص البيض يعتقدون أنهم أعلى منزلة من الآخرين". أيّ تصريح يتضمّن كلمتي "كلّ" أو "لا أحد" هو تصريح منحاز.
- أشر إلى أن التصريحات التي توافق عليها الأشخاص تتضمن القدر نفسه من الإنحياز تماماً مثل التصريحات التي رفضوها. لذلك، عندما يوافق الأشخاص على مثل هذه التصريحات أو عندما يطلقونها، يكونون من المنحازين.
- إسأل إن كانت إحدى هذه التصريحات صائبة.
- إسأل إن كان بإمكانهم التفكير بصوماليّ غبيّ، أو مسيحيّ أو مسلم ليس مؤمناً حقيقياً، أو سودانيّ لا يرغب في القتال، أو روانديّ متواضع، أو رجل أبيض متواضع، إلخ... إسأل عن الكلمات التي تُستخدم لوصف مثل هؤلاء الأشخاص – هل هذه الكلمات منحازة بدورها؟

النشاط رقم 4

أكتب الكلمات الواردة إلى يمين القائمة على اللوح:

المرأة	الرجل
	محارب
	بطل
	قويّ
	صانع قرار
	ذكيّ
	شجاع
	حكيم
	يهتمّ بالآخرين
	أستاذ
	مزارع
	مزود
	حاسم
	رعويّ
	عدائيّ
	بدائيّ

! استخدم كلمات شائعة تدلّ على انحياز معيّن. إعلم أنّك أنت أيضاً تنحاز أحياناً، وأنّ هذا الانحياز سيكون واضحاً بالنسبة إلى المشاركين.

التعليمات

إسأل المشاركين عن معنى هذه الكلمات. هل هي إيجابية أم سلبية؟

ضع علامة "+" إذا كانت إيجابية وعلامة "-" إذا كانت سلبية.

للنقاش

- إسأل المشاركين ما يلي: "إذا نقلتم الكلمات الأخرى كلّها إلى القائمة الجديدة، هل كانت لتبقى إيجابية أو سلبية؟"
- هل يتغيّر معناها إذا ما استخدمت لوصف الجنس الآخر؟
- في حال الإجابة بنعم، فهي إذن كلمات تنضوي على الانحياز. إذا كان معناها سلبياً (عاطفياً) وتستخدم بصورة إزدرائية (مثلاً: حدّاد، فلاح، بدائي)، فذلك يعني أنّها كلمات "منحازة".

النشاط رقم ٥

- أطلب من المشاركين شرح معنى كلمة "ولاء": إسأل عمّا إذا كان هذا المعنى إيجابياً أم سلبياً.
- صِف حالة وساطة يكون فيها الوسيط شديد الولاء للشخص الذي ينتمي إلى عشيرته أو قبيلته بحيث يصغي إليه بتعاطف كبير، بينما يستمع بشيء من الريبة للشخص الآخر.
- إسأل إن كانوا بدورهم يُظهرون بعض الولاء. هل هذا الولاء إيجابياً أم سلبياً بنظرهم؟
- اِرْوِ هذه القصة أو قصة مماثلة بما يتناسب مع البيئة المحليّة. [استبدل كلمة "عشيرة" بكلمة "قبيلة" إن كان ذلك ملائماً.]

أراد رجل بيع معزاة. نظم السمسار عمليّة بيع وافق فيها البائع والمشتري على السعر.

لكن قبل أن تتم عمليّة البيع، عبّر رجل من عشيرة البائع عن رغبته في شراء المعزاة، غير أنّه لم يكن يرغب في دفع المبلغ الذي قدّمه المشتري الآخر.

تمّ إعلام السمسار بالأمر، فأخبر هذا الأخير المشتري الأوّل أنّ عمليّة البيع لن تتمّ.

لا يتحدّر السمسار من عشيرة المشتري الأوّل ولا من عشيرة البائع، لكنّه ينتمي إلى عشيرة "مقرّبة" من عشيرة البائع.

وافق البائع على قدر أقلّ من النقود وبيع معزاته للرجل الذي ينتمي إلى عشيرته.

للنقاش

- إسأل المشاركين إن كانوا يعتقدون أنّ الانحياز موجود في هذه القصة. أطلب منهم تحديد الشخصيات المنحازة. إفصح المجال أمام المشاركين لمناقشة سبب وجود الانحياز ونتائجه.
- إسأل:
 - هل سيتمكّن المشتري الأوّل من الوثوق ثانية بأفراد عشيرة البائع؟
 - هل سيثق المشتري الأوّل مجدداً بالسمسار عينه؟
 - ما الذي سيحصل إن تقاطلت العشيرتان "المتقاربتان" في المستقبل؟ هل سيكون الولاء الذي سيُظهره السمسار والبائع لأفراد عشيرتهما أعظم من النزاع الحديث العهد؟

النشاط رقم ٦

- أطلب من المشاركين وضع قائمة بالكلمات "المشحونة" التي يسمعونها (ويستخدمونها). ذكّرهم بالكلمات التي تمّت مناقشتها في جلسة الثقة.
- أطلب من المشاركين تحديد معنى الكلمات في سياق استخدامها اليوميّ. على سبيل المثال، بالنسبة إلى العديد من المتكلّمين باللغة الإنكليزيّة، تحمل كلمة "متعاون" مدلولاً سلبياً؛ إلا أنّ كلمة "التعاون" تعني التنسيق مع شخص آخر والعمل معه. عند الإمكان، ناقش وجهتيّ نظر للنضال من أجل الحرّيّة. الانحياز واضح في تقرير كلّ من الطرفين في ما يختصّ بمجموعة من المقاتلين. قارن ذلك مع الترجمة الرسميّة أو المعجميّة للكلمة.
- إفصح المجال أمام المشاركين لمناقشة الانحياز كما يختبرونه في حياتهم اليوميّة، لكن أشر إلى أنّهم، بدورهم، يتصرّفون أحياناً بانحياز.
- إسأل إن كان أحدٌ قد لاحظ انحيازاً في أيّ من النقاشات التي حصلت حتّى الآن. (مثلاً، هل تمّ تجاهل النساء أو الأطفال؟ هل فكرنا في المسنّين أو المعوّقين؟)

ملاحظة تعليميّة

ينعكس الانحياز على الكثير من الأشياء التي نقولها. إبحث باستمرار خلال الدورة التعليميّة عن عناصر الانحياز لدى المشاركين ولديك على حدّ سواء. (مثلاً، إسأل دائماً ما يلي: " لمّ تعتقد ذلك؟ ")

التمهيط، الأحكام المسبقة، والتمهيز
٦٠ دقيقة

التعليمات

- إسأل المشاركين عن نتائج الانحياز.
- أرسم هذا الرسم البياني على اللوح:

الانحياز	التمهيط	الحكم المسبق	التمهيز
وجهة نظر معينة	عندما يتم تطبيق وجهة النظر هذه على الجميع	عندما تدفعك وجهة النظر إلى اعتماد سلوك معين	عندما تحول أفعالك دون توزيع الموارد على المجموعة التي يحركك ضدها حكم مسبق

إنحياز-----تمهيط-----حكم مسبق-----تمهيز

للقاش

- إسأل المشاركين إن كانوا قد صادفوا مثل هذه الأمور في مجتمعاتهم.
- إسأل عما سيحصل في أعلى الحلقة. [غالباً ما تكون ردة فعل الناس عنيفة تجاه التمهيز].
- إسأل: متى يمكن كسر الحلقة؟
- ناقش مع المشاركين أسباب وجوب كسر الحلقة، وما الذي بإمكانهم فعله لكسر الحلقة في حياتهم اليومية.

النشاط رقم ١

- وزّع المشاركين على مجموعات صغيرة واطلب منهم تحضير أدوار حول عدم المساواة بين الجنسين، الإيدز، الدين، أو العرق، تدلّ على انحياز يتحوّل إلى تنميط وأحكام مسبقة.
- أطلب من مجموعتين أو ثلاث تأدية أدوارها، وإفسح المجال أمامها لنقاش مفتوح حول التنميط الذي حصل.
- أطلب من باقي أفراد المجموعات التفكير في طريقة لقطع العلاقة بين الانحياز والتنميط، أو بين التنميط والأحكام المسبقة.
- من دون السماح بأي نقاش ضمن هذه المجموعات، أطلب من أفرادها تأدية أدوارهم.
- إسأل باقي المشاركين عن رأيهم في مدى فعالية المجموعات هذه في تغيير التنميط وقطع علاقته بالانحياز من جهة، وبالأحكام المسبقة من جهة أخرى.

للنقاش

- إنّ الانحياز رأي؛ وما إن يترجم هذا الرأي إلى فعل، حتى يتحوّل إلى سبب للنزاع.
- للتمييز أشكال متعدّدة؛ بعضها غير رسمي (يتسبّب به الأشخاص لكنّه لا يؤثر في الجميع)، والبعض الآخر رسميّ يؤثر كثيراً في المجتمع، كاعتبار النساء أدنى شأنًا من الرجال. من أجل ذلك، لا يحقّ لبعض النساء اقتناء الممتلكات.
- إثر الإبادة الجماعية في رواندا، ولدى عودة الناس إلى منازلهم، لم يكن بإمكان العديد من النساء اللواتي ترملن بسبب الحرب المطالبة بأراضي عائلاتهنّ، على الرغم من كونهنّ مسؤولات عن تربية أطفالهنّ أو كونهنّ مزارعات جيّادات. في النهاية، تمّ تعديل القانون بحيث يسمح للنساء أن يرثن الأراضي؛ غير أنّ ذلك حصل بفضل تكاتف النساء ومطالبتهنّ بحقوقهنّ.
- إن ما أعطى التمييز صفة رسمية هو أمر موجود في مجتمعك، سواء كان تقليدياً أم له علاقة بالقانون المعاصر.
- ما هي نتائج هذا التمييز؟
- إسّمح بنقاش مفتوح حول هذه النقاط.

!

تذكّر مهارات طرح الأسئلة لديك؛ إنّ النقطة التي تنوي إيصالها لهم هي أنّ التنميط دفين في أعماق قلوبنا، فلا بدّ من شجاعة كبيرة للقضاء عليه علناً.

غالباً ما تدلّ ألفاظنا على التنميط؛ وسيؤثر ذلك فيك. لذا كن يقظاً.

يكون المجتمع أكثر فقراً عندما يُمارس التمييز بحقّ شريحة منه. إذا مُنعت الفتيات من التعلّم، يودّي ذلك إلى هدر نصف القدرات الفكرية في المجتمع. هل يتحمّل أيّ مجتمع في عصرنا هذا خسارة نصف موارده العقلية؟

جلسة نقاش مركز

- غالباً ما يُمارَس التمييز ضد الفتيات عندما يتصرّفن بخلاف ما يُتوقَّع منهنّ. وغالباً ما تسمّى هذه التوقّعات "ثقافة"، لكنّها في الواقع عادة وليس ثقافة. على سبيل المثال، تتعرّض بعض الفتيات للمضايقة بعد المدرسة بسبب تحرّشات بعض الرجال المسنّين الذين يرغبون بإقامة علاقات جنسيّة معهنّ. تواجه الفتيات عدّة مشاكل مرتبطة بالثقافة (ويستفيد هؤلاء الرجال من هذا الوضع).
- احترام المسنّين قيمة ثقافيّة؛ لذا تشعر الفتيات بوجوب إطاعة هؤلاء الرجال المسنّين.
- الحاجة إلى المال من أجل العائلة؛ إنّ دعم العائلة قيمة ثقافيّة، لكنّ معظم الأهل لا يرضون أن تمارس بناتهنّ الدعارة من أجل العائلة (نادراً ما يُدعى الأمر كذلك، لكنّ جني المال لقاء خدمات جنسيّة يُعتبَر دعارة).
- العائلة؛ غالباً ما يُنظر إلى الفتيات كمتلكات؛ وبسبب مفهوم "العائلة الموسّعة" في العديد من المجتمعات، تعتقد الفتيات أنّ لا خيار لديهنّ إن كان الرجل "عمّاً" أو "خالاً".
- الخضوع؛ يُتوقَّع من الفتيات (بشكل خاصّ) أن يكنّ مطيعات وأن يخدمن الآخرين في ثقافات عديدة؛ من أجل ذلك، نادراً ما تكون الفتيات حازمات في هذا الصدد وقادرات على "رفض" التحرّش الجنسي. وقد لا تدركن أصلاً أنّ الأمر تحرّش جنسي.
- ناقش هذه المسائل ضمن سياق المجموعة واسأل المشاركين عن الأفراد الذين تحاييهم ثقافتهم وعن الذين يُمارَس التمييز بحقهم.

!

تعتبر ثقافات عديدة الاغتصاب جريمة ارتكبتها الضحية. وقد يكون الأمر متطرفاً في بعض الثقافات، إذ تحاكم المرأة بتهمة الزنى حتّى لو تمّ اغتصابها.

في ثقافات أخرى، تعامل المرأة كمجربة في المحكمة؛ وخلافاً للجرائم الأخرى، يتوجّب عليها (هي الضحية) إثبات براءتها. فيتمّ استجوابها في موقف الشاهد وتعامل كمدّعي عليها وليس كضحية.

هذا المستوى من التمييز مترسّخ إلى حدّ بعيد في العديد من الثقافات وقوانين الدول. كيف يتمّ التغلّب على مثل هذه المظاهر (وهل يجب التخلّص منها؟) بما يتناسب مع مصالح العدالة الاجتماعيّة، وبالتالي، السلام الحقيقي؟

جلسة نقاش مركز

إستعد النقاش حول الإقصاء.

التمييز هو شكل متطرف من أشكال الإقصاء.

غالباً ما يمارس التمييز ضد أشخاص مصابين بفيروس الإيدز.

ما الذي يبرر ذلك؟

هل التمييز ناتج عن المرض أو عن طريقة انتقاله؟ فكّر

بالمريض نفسه - هو مرض كسائر الأمراض- فقد تصاب بعدوى

السلّ من أشخاص مصابين به، لكنّ مظاهر التمييز لا تكون

نفسها في هذه الحالة. ما سبب ذلك؟

ماذا عن اللوم؟ من الملام عندما يكتشف أحد الزوجين أنّ

الشريك الآخر مصاب بالإيدز؟

ما هي العناصر الثقافية التي تؤدي إلى هذا التمييز؟ وهل هي

فعالة حقاً؟

ماذا لو أصيبت المرأة بالإيدز نتيجة الاغتصاب؟

ناقش أسباب التمييز الفعلية تجاه الأشخاص المصابين بفيروس

الإيدز.

لاحظ كيف أنّ التتميط حيال مرض الإيدز شديد الارتباط

بالخوف. كيف يتمّ التغلب على ذلك؟ ما هي الإجراءات التي

ستقوم بها المجموعة للمساهمة في التغلب على الانحياز،

التتميط، والتمييز ضدّ الأشخاص المصابين بفيروس الإيدز؟

!

إحرص على استعادة النقاش والنقاط التي أثّرت في الجلسة التي تناولت موضوع الإقصاء.

إنّته جيداً لمظاهر الانحياز لديك- ولمعلوماتك حول مرض الإيدز. إحرص على إبقاء النقاش

مفتوحاً وموضوعياً.

غالباً ما يكون التمييز ضدّ الأشخاص المصابين بفيروس الإيدز أقرب إلى الحكم على سلوكهم

الجنسي ممّا هو إلى المرض بحدّ ذاته. فالنشاط الجنسي شديد الارتباط بالقيم الدينية والثقافية. أشر

إلى ذلك عند الضرورة.

ملاحظة تعليمية

غالباً ما يبرر التمييز بإلقاء اللوم على الآخرين. ذكّر المشاركين بضرورة نبذ اللوم إن أردنا

السلام. فاللوم أمر هدام، وهو يمنعنا من الاضطلاع بمسؤوليتنا وإيجاد حلول للمشاكل.

اليوم الخامس: الجلسة رقم ٧
المشاعر
٩٠ دقيقة

للمناقش

- ما نشعر به حيال الأشخاص أو الأوضاع (مشاعرنا) من شأنه أن يجعلنا منفتحين أو منغلقيين إزاء أيّ تواصل فعليّ مع الآخرين. لا يمكن النجاح في برنامج التربية على السلام إن لم يرغب الناس في ذلك. فكلّ شيء يتطلب إرادة صلبة؛ هذا هو الجزء الأصعب من البرنامج.
- غالباً ما لا ندرك مشاعرنا (في العديد من المجتمعات، يحظرّ على الأفراد التعبير عن بعض المشاعر وحتى إدراك ما نشعر به). يجدر بنا أولاً التعرّف إلى شعورنا ثم معرفة كيفية تأثيره على سلوكنا. وهكذا، يصبح بإمكاننا أن ندرك متى تكون مشاعرنا هدامة، فنتعلم كيفية السيطرة عليها.
- غالباً ما تؤدي بنا مشاعرنا إلى التعميم، والانحياز، والتنميط، والتمييز. ما سبب ذلك؟

النشاط رقم ١

- أطلب من المشاركين التوزّع على مجموعات صغيرة والتحضير للعب أدوار لها طابع انفعالي.
- إفسح المجال أمام كلّ مجموعة لتأدية دورها ثمّ اسأل "الممثلين" عن شعورهم حيال أمور عديدة في الأدوار التي لعبوها (مثلاً، "ما كان شعورك عندما مُنعت من الدخول؟ ما كان شعورك عندما رفضت مساعدة اللاجئ؟")

للمناقش

- أطلب من المشاركين "البقاء في الدور" إلى ما بعد النقاش.
- ناقش المشاعر التي استحوذت على لاعبي الأدوار، وكيف انعكست هذه المشاعر على أفعالهم.
- إسأل عمّا إذا كان ذلك يحصل في الواقع وعن كيفية التعامل مع هذا الوضع.
- ما هي الإجراءات التي يجدر بصانع السلام اتّخاذها عندما يتعامل مع أشخاص تسيطر مشاعرهم على طريقة سلوكهم؟

النشاط رقم ٢

- دَوِّنْ على قصاصات ورق سلسلة من المشاعر كالفرح، والحيرة، والحزن، والغضب، والإحباط، والغيرة، والكراهية، والمحبة.
- ضع الأوراق كلها في قُبْعَة (أو آيَة حاوية) ثم اطلب من كلِّ مشارك سحب ورقة.
- اطلب من المتطوّعين أن يتقدّموا لتجسيد الشعور الذي اختاروه.
- أمهل باقي أفراد المجموعة دقيقة لتخمين ذلك الشعور.
- استمرّ في التقلُّب في الغرفة حتّى يتسنّى للجميع المشاركة في هذا النشاط.

!

إن كانت المجموعة كبيرة، اطلب من نصف المشاركين تأدية الأدوار ومن النصف الآخر تجسيد المشاعر. سيمكّنك ذلك من الاحتفاظ بالفائدة التعليميّة، التي غالباً ما تحصل خلال لعب الأدوار؛ كما أنّها تضيف التنوّع وتبدّل في إيقاع اللعبة.

النزاهة العاطفية

للمناقش

- إسأل المشاركين عن ماهيّة النزاهة العاطفية.
- إسألهم: "مَن مَنّا صادق فعلاً (مع نفسه)؟"
- إسرح لهم أنّ النزاهة العاطفية لا تعني "فقدان الاعتبار" (الذي يحصل حين نفقد السيطرة على مشاعرنا، كالغضب مثلاً). ولكنها تعني عدم السماح لكبريائنا بعرقلة الحلّ.
- تقضي النزاهة العاطفية بأن نكون قادرين على تسمية الخطأ من دون الانفعال أو إلقاء اللوم على الطرف الآخر.
- النزاهة العاطفية هي أن ندرك متى يكون الآخر محقّاً، وأن نتمتّع بالجرأة الكافية لقول ذلك والاعتذار من دون اختلاق المبرّرات.

الجلسة رقم ٨
التعاطف
٩٠ دقيقة

للمناقش

- التعاطف هو القدرة على اختبار المشاعر من وجهة نظر الآخر.
- أطلب من المشاركين التفكير في جمل، وأمثلة، وأقوال تدلّ على التعاطف. (مثلاً، "ضع نفسك مكاني").
- ضع لائحة بمثل هذه الأقوال وناقش معناها، بالإضافة إلى أسباب أهميّة التعاطف.
- التعاطف يعني تفهّم (وليس بالضرورة الاتفاق مع الآخر) سبب تصرف شخص ما على نحو معيّن. فإن وضعت نفسك حقاً مكان الآخر، يصبح بإمكانك معرفة سبب سلوكه. وما إن يتمّ فهم هذا السلوك، يسهل التعامل مع هذا الشخص لإيجاد الحلول للمشاكل التي تورّط فيها.

النشاط رقم ١

إرو إحدى القصص التالية للمشاركين:

للمناقش

- إسأل المشاركين:
- لماذا أراد اللاجئان برأيكم بطانيّات منفصلة؟
 - لماذا وافق الموظّف برأيكم؟
 - لماذا غضب الموظّف الأعلى برأيكم؟
 - لماذا استجوب الموظّف الأعلى اللاجئين باعتقادكم؟
 - لماذا قال لهما ما قاله؟
 - لماذا أراد الموظّف الأعلى من الموظّف الآخر قطع البطانيّة؟
 - لماذا أراد قطع البطانيّة إلى نصفين؟
 - ما كان شعور الإبنة برأيكم؟ ولماذا؟
 - ما كان شعور الأب برأيكم؟ ولماذا؟
 - ما كان شعور الموظّف الأدنى مرتبة برأيكم؟

القصة رقم ١

توجّه لاجئان (أب وابنته) إلى المكتب لطلب بطانيّتين منفصلتين. وافق الموظّف على ذلك وذهب ليحضر لهما من المستودع بطانيّة إضافية. فأوقفه موظّف أعلى رتبة منه سائلاً إياه عمّا يحدث. غضب الموظّف الأعلى مانعاً الموظّف الثاني من إعطاء البطانيّة. ثمّ قال إنّه سيستجوب اللاجئين لمعرفة إن كانا يقولان الصدق.

استجوب الموظّف الأعلى كلاً من اللاجئين على حدة. أخبر الوالد أنّه لا يمكن خرق القوانين من أجل عائلة واحدة لأنّه حينها سيطلب الجميع ببطانيّات إضافية. وعندما استجوب الإبنة، كانت ملاحظته الأولى أنّها أسمن من أن تكون لاجئة. كما رأى أنّه يجدر بها في سنّها أن تكون متزوّجة بدلاً من أن تعيش مع والدها. فلو كانت متزوّجة، لتمكّنت من شراء ما يكفي من البطانيّات لوالدها بواسطة مهرها.

ثمّ استدعى الموظّف الآخر وطلب منه جلب بطانيّة من المستودع. كما استدعى الأب وابنته وطلب من الموظّف أن يقسم البطانيّة إلى نصفين؛ ثمّ أعطى كلاً من الأب وابنته نصف البطانيّة.

<p>اللقاش</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ ما سبب تصرف المرأة على هذا النحو باعتقادكم؟ ■ لم تعارك الولدان برأيكم؟ ■ لم همّ أحدهما بالهروب؟ ■ هل تعتقدون أنّ الولد تقصّد إيقاع الماء؟ ■ لمّ باعتقادكم كانت الأمّ تضرب ولدها؟ ■ لأنّه أوقع الماء، لأنّه تعارك مع أخيه، أم لأنّه أذاه؟ ■ ما كان برأيكم شعور الأمّ عندما عجزت عن التوقّف عن ضرب ابنها؟ ■ ما سبب شعورها هذا برأيكم؟ ■ هل بإمكانكم اختبار شعور الأمّ نفسه؟ 	<p>القصة رقم ٢</p> <p>لدى أرملة خمسة أطفال، كلهم صغار جداً. ما من أحد يساعدها في الأعمال المنزليّة – عليها جلب المياه والطعام بنفسها، بالإضافة إلى التنظيف والطبخ. ترغب الأمّ في أن يرتاد أبنائها المدرسة، لكن ما من نقود تكفي لشراء الملابس، ممّا يجبر الأبناء أحياناً على البقاء في الداخل لأنّ الملابس لا تكفيهم جميعاً في الوقت عينه.</p> <p>في يوم من الأيام، وبعد أن جلبت جرّتي ماء ثقيلتين، وجدت اثنتين من أولادها يتعاركان. جرح أحدهما وبدأ بالصراخ والبكاء. أمّا الآخر، فهرب. وفيما هو يركض، إرتطم بإحدى الجرّتين فتناثرت المياه في كلّ مكان.</p> <p>أمسكت الأمّ بالولد فضربتته إلى أن صرخ وبكى؛ لكن حتّى بعد ذلك، إنتابتها نوبة غضب بحيث لم يعد بوسعها التوقّف. ثمّ جاءت جارّتها لمعرفة سبب الضجّة وحاولت ردع المرأة عن ضرب ابنها.</p>
--	---

<p>اللقاش</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ لمّ لا يرغب الفتى برأيكم في أن يكون كوالده؟ ■ هل تعتقدون أنّ الفتى معجب بالجنود؟ لماذا؟ ■ لمّ كان الفتى يتبع الجنود ويخدمهم؟ ■ ما كان برأيكم شعور الفتى عندما كان يرى الجنود يأخذون كلّ ما رغبوا فيه؟ ■ لمّ قرّر الفتى أن يصبح جندياً؟ ■ لدى عودة الجنود الفتيان، من الضروري أن يتعاطف المجتمع معهم لأنّ الأولاد هم ضحايا بقدر ما أن المجتمع ضحية. 	<p>القصة رقم ٣</p> <p>هي قصة فتى صغير من عائلة فقيرة جداً. كان يعلم أنّ ما من نقود تكفيه ليذهب إلى المدرسة حتّى ولو أراد أن يتعلّم. كما أنّه لم يكن يريد أن يصبح كوالده.</p> <p>في يوم من الأيام، جاء بعض الجنود إلى قريته. كانوا طويلي القامة وأقوياء، يرتدون البزّات ويحملون الأسلحة. كانوا رجالاً أقوياء يأخذون الطعام كلّما رغبوا بذلك ويأمرون جميع من في القرية لدرجة أنّ المسنّين أيضاً كانوا يطيعونهم.</p> <p>أراد الفتى أن يكون مثلهم. فراح يتبع الجنود أينما ذهبوا، حاملاً لهم طعامهم وعتادهم. وفي يوم من الأيام، قال الجنود إنهم سيذهبون إلى ما بعد القرية المجاورة للقيام بمعركة. فقرّر الفتى أن يذهب معهم وأن يصبح جندياً.</p>
--	---

<p>جلسة نقاش مركز</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ لمّ كان والدا الفتاة حريصين برأيكم على تعليم ابنتهما؟ 	<p>القصة رقم ٤</p> <p>هي قصة فتاة تقصد المدرسة وتعمل جاهدة. يشجّعها والداها على الذهاب إلى المدرسة</p>
--	---

لأنّهما يريدانها أن تتعلّم. فهما يشعران أنّه
يجدر بها أن تتعلّم بما أنّ العالم
هل تعتقدون أنّ والدي الفتاة قلقان من عدم تمكّن
ابنتهما من إيجاد زوج ملائم؟

التعليمات

إطرح أسئلة أخرى على المشاركين بحيث يصبح بإمكانهم فعلياً وضع أنفسهم مكان شخصيات القصة.
وما إن يتمكّن المشاركون من وضع أنفسهم مكان الآخرين، أوضح لهم أنّ هذا الأمر هو التعاطف.
التعاطف هو تفهّم سبب تصرف الناس على نحو معيّن، وذلك من خلال رؤية الأمور من وجهة نظر الآخرين وتفهمّ دوافع الأشخاص للتصرّف على نحو أو آخر. من شأن ذلك تسهيل عملية حلّ المشاكل إذ تؤخذ مواقف الناس ودوافعهم بعين الاعتبار لدى اقتراح الحلول بحيث لا يخسر أحد كرامته، فيتمّ التوصل إلى حلّ يرضي كافة الأطراف. [شرح للمشاركين أنّك ستعالج الحلول التي ترضي كافة الأطراف في الجزء المتعلّق بحلّ المشاكل لاحقاً في هذه الدورة التعليمية].

النشاط رقم ٢

- أطلب من المشاركين العمل ضمن مجموعات من شخصين.
- على كل فريق تصميم أدوار يؤديها شخصان حول مشكلة أو خلاف ما.
- إفسح المجال أمام المجموعات لتأدية لعب الأدوار و اشرح لأفراد المجموعات أنه يجدر بهم "ممارسة" هذه الأدوار فعلياً.
- أطلب من بعض المشاركين تأدية أدوارهم والتوقف عند نقطة النزاع.
- إسأل كل شخص عن كيفية شعوره: هل يشعر بالإحباط، بالغضب، بالأذى، أو بالفخر؟
- ثم اطلب من الممثلين تبادل دوريهما وتأديتهما وصولاً إلى النقطة نفسها.

أوقف لعب الأدوار مرّة أخرى واسأل المشاركين عن شعورهم

- عندما أدوا الأدوار مرّة ثانية، إسألهم إن تبدل شعورهم مع اختبار إحساس من "في الطرف الآخر". [لا تحزن إذا عمد المشاركون على "الانتقام" - بل ألفت نظرهم إلى أنهم قاموا بذلك].
- إشرح لهم مناقشاً أنّ "اختبار شعور الآخر" هو بداية التعاطف.
- إسأل المشاركين عن تأثير ذلك برأيهم على طريقة تعاونهم مع الناس لحلّ المشاكل إن تفهموا شعور الآخرين.
- هل يساعدهم ذلك على تغيير تصرفاتهم؟ إن كان الجواب سلبياً، ما السبب؟ وإن غيروا تصرفهم، فمن أيّة ناحية؟
- حاول استعادة لعب الأدوار حول المشاعر، واسأل أفراداً محدّدين عن سبب تصرفهم على نحو معيّن وعن كيفية تفهمهم لردود فعل الشخصيات التي يؤدّون أدوارها.

للمناقش

أشر إلى أنّ التمثيل نوع من التعاطف. وأنّ التعاطف، كجزء من من كون المرء صانع سلام، يأخذ في الحسبان دوافع الآخرين للتصرف على نحو معيّن وبالتالي لا يطلق ردود الفعل على مشاعر الشخص الآخر وسلوكه إن كانت هذه المشاعر تؤثر في تصرفه أو في الحكم الصادر عنه.

على العكس، إنّ تفهم ما يحدث على تلك المشاعر والتصرفات والتسليم بها يسهّل الاستجابة إلى متطلبات الشخص الآخر بدلاً من الموقف الذي اتّخذه هذا الشخص. هذا ما يسمّى فصل الشخص عن المشكلة.

سيتمّ التعامل مع هذا الأمر في الجزء المتعلّق بحلّ المشاكل.

ملاحظة تعليمية

يجدر بك كمدرب إظهار تعاطفك حيال المجموعة. استخدم حركات جسدية إيجابية؛ قف على أقرب مسافة ملائمة ثقافياً من المشاركين؛ أنظر إلى الذين يتكلمون واستخدم نظرك المحيطي للتأكد من إشراكك كافة المشاركين. احرص قدر المستطاع على النظر إلى كامل المجموعة والإصغاء إلى التعليقات بحيث يمكنك استخدام الملاحظات التعليمية التي يعطيها المشاركون.

التعاطف هو قيمة وليس مهارة. فيه بعض عناصر المهارات (كالإصغاء والمراقبة)، غير أنه يتطلب "الانفتاح" والتحلي بإرادة صلبة تمكن المدرب من أن يحب المجموعة التي يعمل معها.

اليوم السادس: الجلسة رقم ٩
التعاون
٦٠ دقيقة

التعليمات

- إسأل المشاركين عن سبب اعتقادهم أنّ التعاون ضروري.
- أكتب كلمة (أو جملة) توجز رأي كلّ من الأشخاص على اللوح.
- إسأل المجموعة:

مع من تتعاونون؟
لماذا؟
هل فقدان الثقة منطقي؟

لمّ التعاون ضروري؟
مع من ترفضون التعاون؟
هل يحتاج التعاون إلى ثقة؟

للنقاش

- إشرح للجميع أنّ الأمر أشبه بالنزاع؛ فكلّ خطوة باتّجاه النزاع صغيرة، لكنّ الخطوات مجموعة تشكّل نزاعاً. لا بدّ لنا من التعاون من أجل حلّ النزاع. إذا تعاوننا مع غريب لمساعدتنا، قد يستغرق ذلك مدّة طويلة. (قد يكون ذلك ضرورياً إن كانت مشاعرنا تسيطر على مهارتنا)؛ لكن من أجل حلّ النزاع بسرعة، يجدر بنا التعاون مع بعضنا البعض.
- إسأل إن كان حلّ النزاع أكثر سهولة إن تعاون عدّة أشخاص معاً على ذلك.
- إفسح المجال أمام نقاش حرّ حول ضرورة التعاون وأشر إلى أنّ تعاون الجميع يؤدي إلى حلّ الأمور بشكل أسرع وأسهل ممّا لو ترك الأمر لشخص واحد.
- إسأل عمّا قد يحصل لو تعاون شخص واحد فقط. هل سيكون الحلّ هو نفسه لو كان شخص واحد يتعاون؟ ما هي عواقب عدم التعاون؟
- إشرح للمشاركين أنّ عدم تعاون الناس يؤدي إلى نشوء حالة يربح فيها طرف ويخسر آخر؛ والحلّ في هذه الحالة يفرضه عادة طرف ثالث يتمتّع بالنفوذ.
- أشر للمشاركين إلى أنّ التعاون يتطلّب الاستعداد للمحاولة، والاستعداد لرؤية الأمور من وجهة نظر الآخر، بالإضافة إلى استيعاب فكرة أنّنا نشبه بعضنا البعض من نواحٍ عديدة.

النشاط رقم ١

- إفسح المجال أمام المجموعة لمناقشة هذه الأسئلة ثمّ قدّم نشاط "العقدة البشرية" كلعبة تطبيقية لبعض الأمور التي ناقشوها.
- أطلب من متطوّع الانتظار في الخارج. (إحرص على أن يكون المتطوّع شخصاً جديراً بالثقة).
- أطلب من أفراد المجموعة الوقوف ضمن حلقة ممسكين أيدي بعضهم البعض و**علم إفلاتها مهما كلف الأمر**.
- ساعد المجموعة على تكوين عقدة من خلال الخطو فوق أذرع بعضهم البعض والانحناء تحتها والقتل حولها إلخ... وعندما تصبح المجموعة متشابكة، استدع المتطوّع واسأله إن كان بمقدوره حلّ العقدة.
- إشرح للجميع أنّ المجموعة ستتعاون وتفعل كلّ ما يُطلب منها باستثناء إفلات الأيدي.
- قم بتوقيت التمرين لمعرفة كم يستغرق حلّ العقدة.
- كرّر التمرين على أن يكون الجميع هذه المرّة ضمن الحلقة. وعندما تُحبك العقدة جيّداً، أخبر المشاركين أنّ أحداً لن يساعدهم هذه المرّة وأنّ عليهم حلّ العقدة بنفسهم.
- قم بتوقيت هذا التمرين لمعرفة كم يستغرق من الوقت.

جلسة نقاش مركز

هل نحن نتعاون فقط مع مَنْ نعتبرهم متساوين معنا أم مع الأعلى شأنًا منا؟

ماذا عن النساء والفتيات؟ هل نتعاون معهن؟ لماذا؟ وفقاً للإعلان العالمي لحقوق الإنسان، الجميع متساوون. فهل ذلك يعني أنه يجدر بنا التعاون مع الجميع بصورة متساوية؟

هل يُعقل أن يُعامل الناس بتساو وأن تكون لهم حقوق متساوية من دون التعاون معهم؟

ما معنى ذلك حين يتعلّق الأمر بتوزيع الطعام؟ مَنْ يُفترض به الحصول على الحصّة الأكبر من الطعام في العائلة؟ مَنْ يحصل فعلياً على الحصّة الأكبر من الطعام؟

ماذا عن الأشخاص المرضى؟ هل تختلف العناية بالأشخاص الأصحاء عن الاهتمام بالمرضى وفقاً لنوع المرض؟ على سبيل المثال، هل نحن نهتمّ بمرضى الملاريا ونهمل المصابين بالأمراض المنقولة جنسياً؟ ما السبب؟

ضمن الأزواج الذين يقيمون علاقات جنسية، غالباً ما ترغب النساء بحماية أنفسهنّ من الأمراض المنقولة جنسياً من خلال دفع الرجل إلى استخدام الواقي الذكري. فهل يجدر بالرجل التعاون واستخدام الواقي الذكري؟

ما هو رأي الدين والثقافة في ما يتعلّق بالأمراض المنقولة جنسياً؟

!

غالباً ما يدّعي الناس أنّ ثقافتهم أو دينهم ينصّ على عدم وجود مساواة بين الفتيات والنساء والرجال. أشر في هذا الصدد إلى أنّ الثقافة تتغيّر وأنّ الدين يفسّره الرجال على الدوام (الذين قد يلجأون إلى الانحياز). المساواة الحقيقيّة لا تعني "التماثل"، بل تعني الحصول على حقوق متساوية تستوجب مسؤوليّات متساوية.

إنّ النساء المُرضعات والأطفال في طور النموّ بحاجة إلى طعام أكثر من أيّ أحد؛ وذلك ما لا يحصل في العديد من المجتمعات. في حال تذرّع المشاركون بأنّ الرجال يعملون أكثر وأنّهم بالتالي "يستحقّون" كمّيّة أكبر من الطعام، أشر إلى أنّ الإحصاءات تُظهر أنّ النساء يعملن أكثر من غيرهنّ في هذا العالم، وأنّه سيتمّ التطرّق إلى هذا الأمر في كافّة تفاصيله لاحقاً في الدورة التعليميّة.

أشر إلى أنّ استخدام الواقي الذكري من شأنه حماية الرجل بدوره. كُن مستعدّاً لمناقشة هذا الأمر علناً. تذكّر أنّ النقاش لن يكون بناءً إذا بدت عليك إمارات الحرج.

استفهم من الأشخاص الذين يقولون إنّ استخدام الواقي الذكري أمر يتناقض مع دينهم. فالدين يتطرّق عادةً إلى وسائل منع الحمل- لكنّ العلاقات الجنسيّة غير الرسميّة لا تعني بالضرورة التناسل، بل هي وسيلة لإشباع رغبة جنسيّة ملحة، أو لتقديم خدمات جنسيّة لقاء شيء تحتاجه الفتاة. أشر إلى أنّ هذه الأمراض حديثّة العهد وهي تحتاج إلى ردود فعل جديدة. كما أنّ "التقشّف" والوفاء هما خير وقاية؛ لكن في حال غيابهما، يجب اعتماد تدابير وقائيّة أخرى. في الواقع، المسيحيّة والإسلام على حدّ سواء يرفضان العلاقات الجنسيّة خارج الزواج- غير أنّ الأمر قد يحصل- وغالباً ما يكون ذلك بسبب "القيم الثقافيّة"، ممّا يؤديّ إلى "قتل" هذه الثقافات بالذات.

ملاحظة تعليميّة

يتطلّب التعاون إصغاءً ونزاهة عاطفيّة لمعرفة متى يكون سلوكك مبنياً على الغرور أو العناد. احرص على أن يتعاون المشاركون مع بعضهم البعض في لعب الأدوار والأنشطة الأخرى.

الجلسة رقم ١٠
الجزئية
٧٥ دقيقة

التعليمات

- إسأل المشاركين إن كانت مصطلحات **عدائية**، **حزمية** و**خضوع** تبدو مألوفة بالنسبة إليهم.
- إسألهم عمّا تعني لهم مثل هذه الكلمات. (غالباً ما يتم وصف الحزمية على أنها "الحلّ الوسط" بين العدائية والخضوع).
- من الأنسب النظر إلى الحزمية على أنها سلوك **فعال** (منطقيّ أو مفيد) واعتبار العدائية والخضوع نوعين من السلوك **المختلّ**.
- أرسم الرسم البياني على اللوح.

عدائيّ (سلوك مختلّ)

حزميّ (سلوك فعال)

خاضع (سلوك مختلّ)

للمناقش

- إسأل المشاركين عن سبب اعتبار العدائية والخضوع سلوكين مختلّين.
- إشرح للمشاركين أنّ الأشخاص العدائيين غالباً ما يتسبّبون بالنزاع؛ غير أنّ الأشخاص الخاضعين يضعون أنفسهم في موقف "دفاعي- عدائيّ". كما أنّ توقع خضوع الأشخاص بسبب عمرهم أو وضعهم إنّما هو تعسف ينافي حقوق الإنسان.
- إشرح للمشاركين أنّ فعالية نوع محدّد من السلوك قد يعطي نتائج على المدى القصير أو على المدى الطويل: إنّ الفعالية على المدى القصير قد تشكّل صدقاً للمشاعر المؤقتة، لكنّها قد لا تحلّ المشاكل.
- لذا فإنّ السلوك العدائي قد يمكّن الشخص من الحصول على مبتغاه على المدى القصير؛ غير أنّه قد يدفع الآخر إلى الكراهية، وعدم التعاون، وربّما إلى السعي للانتقام.
- وّرّع ورقة العمل وناقش عناصر كلّ نوع من السلوك [الملحق الخامس].

السلوك الخاضع

- عدم الإقدام على أيّ عمل للتأكيد على حقوقك الشخصية.
- تقديم الآخرين على نفسك، وإن على حسابك.
- الاستسلام لما يريده الآخرون.
- إلترام الصمت.
- الاعتذار بشكل يفوق اللزوم.

السلوك الحزمي

- الدفاع عن حقوقك الشخصية مع الاعتراف بحقوق الآخرين.
- إترام الذات والشخص الآخر.
- الإصغاء إلى يقوله الآخرون.
- التعبير عن ذاتك بوضوح وصدق.
- عدم إلقاء اللوم على شخص آخر.

السلوك العدائي

- الدفاع عن حقوقك من دون الاهتمام بحقوق الآخرين.
- الحرص على راحتك ورفاهك بغضّ النظر عما يحصل للآخرين.
- اتّهام الآخرين وإلقاء اللوم عليهم.
- الاستهزاء بوجهة نظر الآخرين ("لا شكّ أنك أحمق")

النشاط رقم ١

وزّع المشاركون على مجموعات صغيرة واطلب منهم تصنيف التصريحات التالية تحت عناوين "العدائية، الحزمية، والخضوع". يجدر بهم مناقشة هذه التصريحات ومقابلتها مع تعريف العدائية، الحزمية، والخضوع.

- "أشعر بالإحباط عندما أكلمك من دون أن تصغي إليّ"
"كم أنت غبيّ عندما تتكلّم على هذا النحو"
"أحتاج إلى التفكير في ما قلت لي قبل أن أتخذ قراراً"
"إن لم تستخدم واقياً ذكرياً، لن أقيم علاقة جنسيّة معك"
"أعتقد أنه يجدر بنا المحاولة، لكن هذا رأيي الخاصّ"
"إذهب إلى الحفلة؛ أنا سأبقى وأنهى العمل الذي شرعنا به"
"أشعر بالانزعاج عندما تلمسني على هذا النحو"
"لكنني أريد أن أذهب الآن؛ لم علينا جميعاً انتظارك؟"
"قدّمت لك شراباً؛ فأنت تدينين لي بمعاشرتي"
"أنت خائف، والكلّ يعلم أنّ الأمر سيكون على ما يرام؛ لا بدّ أنّك غبيّ"
"إذا كنت ترغب بذلك، فهذا رأيك، لكنني لا أوافقك على ذلك".

للمناقش

- إفسح المجال أمام المجموعات لتبرير تصنيفها للتصريحات.
- إسأل المشاركين عمّا إذا كان الأمر ليختلف لو قامت فتاة بإحدى هذه التصريحات، أو قام بذلك شخص مسنّ، أو طفل لأحد والديه، أو أحد الوالدين لطفله.
- أشر إلى أنّ الحزمية لا تعني أبداً عدم التهذيب. بل هي إترام حقيقيّ لمشاعر الآخر ومواقفه، من دون المسّ بالمشاعر والمواقف الذاتية.

النشاط رقم ٢

- وَزَعِ النشرة [الملحق رقم ٦] (أو اكتبها على اللوح) وناقشها مع المشاركين.
- اشرح للمشاركين أنّ فصل المشكلة عن الشخص إنّما هو صياغة المشكلة بغضّ النظر عن المشاعر، دون إلقاء اللوم على الآخرين واتّهامهم.
- يجدر بكلّ من الشخصين المعنّيين بحلّ مشكلة ما أن يفصل الشخص الآخر عن المشكلة إيّاهما.
- "أشعر" كلمة تعبّر عن مشاعرك الخاصّة – غير أنّها يجب ألاّ تعبّر عن تلك المشاعر (على سبيل المثال، يجب قول "أشعر بالغضب" بهدوء وليس بغضب).
- "ما رأيك؟" عبارة تسمح للأخر بالتعبير عن رأيه وبإظهار (ربّما) نقطة الضعف في رأيك؛ من الضروري في هذا الصدد عدم إطلاق ردود الفعل على غضب الآخرين أو افتراضاتهم.
- "هل بإمكانك...؟" عبارة قد تؤدّي إلى عدد من الحلول لمعالجة المشكلة.
- أشر لأفراد المجموعة أنّه من السهل جدّاً على الأشخاص المعنّيين بمشكلة ما إطلاق العنان لغضبهم أو حزنهم أو أيّ من المشاعر القويّة؛ غير أنّ ذلك قد يشكّل سلوكاً غير فعّال قد يؤدّي بدوره إلى المزيد من المشاكل في المستقبل.

جلسة نقاش مركز

ناقش السيناريو التالي مع المشاركين.

إن كانت علاقة حبّ تربط بين فتاة وشابّ يرغب في إقامة علاقة جنسيّة معها، قد يحاول إقناعها بذلك بطمأننتها أنّ كلّ شيء سيكون على ما يرام، أنّ الجميع يقومون بذلك، وأنّها إن كانت تحبّه حقّاً، لقبّلت بذلك. من الصعب على الفتاة (إن كانت تحبّه) أن تكون حازمة في ردّة فعلها. فإن كانت تشعر أنّه لا يجدر بها إقامة علاقة جنسيّة معه، يجب أن يكون بمقدورها أن تشرح له أنّه يضغط عليها بإصراره على الأمر وبتأكيديه على أنّ كلّ شيء سيكون على ما يرام. ثمّ عليها أن تقدّم له بديلاً عن "اقتراحه" (عدم رؤيته، رؤيته فقط ضمن مجموعة، الانتظار إلى أن يتزوّجا، الانتظار إلى حين تعارفهما على بعضهما البعض بشكل أفضل، إلخ...). وقد تترجم ردّة فعلها على هذا الضغط بقولها له إنّها تشعر أنّه لا يحبّها حقّاً إن لم يكن يعبأ بمشاعرها. وإن كانت ردّة فعلها عدائيّة، من شأن عبارة "لا بدّ أنّك غبيّ" أن تشعل غضبه وتصيب غروره. أمّا إن كانت الفتاة خاضعة، فهي ستوافق على الأمر؛ غير أنّ موافقتها هذه قد تسبّب لها بعض المشاكل في المستقبل.

الحزمية المناسبة	
تجريد المشكلة، مناقشة المشكلة وليس الأشخاص المعنيين	ثمّة مشكلة بشأن...؟
عدم لوم الشخص الآخر، التركيز على شعورك وليس على اتهام الشخص الآخر	أشعر...؟
التعبير عن سبب الشعور الذي يخالجك، ممّا يستلزم نزاهة عاطفية وقدرة على مقارنة المشكلة بشكل موضوعي	لأن...؟
توضيح المشكلة، ممّا يستلزم إصغاء الفريقين بشكل حقيقي للتأكد من أن كلاهما يفهمان مختلف وجهات النظر	لماذا تعتقد ذلك؟
إقتراح بعض الخيارات، من الضروري البحث عن الحلول البّناءة (وإلّا اقتصر الأمر على اتهام الشخص الآخر). يستلزم ذلك الكثير من التفكير والعمل (ممّا يبرّر عدم لجوء الناس إلى ذلك في كثير من الأحيان).	هل تستطيع أن...؟ ربّما يمكننا...؟
تأخذ الحزمية بعين الاعتبار حقوق الشخص الآخر تماماً مثل حقوقك الشخصية. وذلك لا يعني بالضرورة الحقوق التي يدّعيها الآخر – ولكن الحق في المعاملة المحترمة والكرامة.	الاتفاق على حلّ

النشاط رقم 3

- أطلب من المشاركين تأليف مجموعات من شخصين. يجدر بكلّ فريق تعداد أكبر قدر ممكن من الاحتمالات التي يمكن للفتيات استخدامها للتعبير بحزم عن رفضهنّ للقيام بعلاقة جنسية أو عن رغبتهنّ في علاقة جنسية آمنة (مع حماية).
- أطلب من كلّ فريق التفكير بحالات قد تشعر الفتاة خلالها بأنها مكرهة (بسبب الجوع أو من قبل رجل أكبر سناً، أو وعود بإعطائها النقود، أو شعورها بالحب، إلخ).
- أعرض مختلف الأجوبة أمام المجموعة وتناقش معهم بشأن الاحتمالات التي يشعرون بالقدرة على استخدامها أو مناقشتها مع أطفالهم.
- تناقش معهم بشأن سبل نشر ضرورة العلاقات الجنسية الآمنة في أوساط الشباب مع العلم أننا لا نشعر بالارتياح إزاء التحدّث عن بعض جوانب هذه المسألة.

جلسة نقاش مركز

- لا بدّ للفتيات من تعلّم كيفية التعبير عن موقفهنّ بحزم، خاصة في الأمور المرتبطة بالعلاقات الجنسية. ناقش هذه الفكرة مع المجموعة.
- كيف يمكننا تعليم بناتنا وشقيقاتنا التعبير عن أنفسهنّ بحزم لمنع الرجال من استغلالهنّ؟
- هل من الضروري لبناتنا الصغيرات التمتعّ بالقدر الوافي من تقدير الذات لكي يتوصّلن إلى تقدير أنفسهنّ وأجسامهنّ وإدراك أن قيمتها تفوق مجرد زجاجة صودا أو بعض الطعام؟ كيف يمكننا بناء احترام وتقدير الذات لدى بناتنا؟

!

عند الإمكان، اطلب من المشاركين تشكيل مجموعات صغيرة لمناقشة هذه القضايا (قد يشعر البعض براحة أكبر إزاء مناقشة هذه القضايا الحساسة ضمن مجموعة صغيرة).

إحرص على التنقل بين المجموعات للتأكد من عدم انحراف المشاركين عن المسار الصحيح ومن أنهم يناقشون المسائل المطلوبة.

إسأل عن البنى الموجودة في المجتمع المحليّ لتعزيز احترام وتقدير الذات لدى الفتيان والفتيات.

النشاط رقم 4

- قسّم المشاركين إلى مجموعات صغيرة واطلب منهم التفكير بعرض تمثيلي قصير يضمّ ممثلين عدائيين وحازمين وخاضعين.
- ذكّر المجموعات بوجوب محافظة الممثل العدائي أو الحازم أو الخاضع على شخصيته طوال فترة النشاط.
- شاهد العروض وتناقش مع المشاركين بشأن فعالية مختلف السلوكيات.
- تناقش معهم بشأن مدى ارتباط السلوك بالمنصب أو الوضع الاجتماعي أو نوع الجنس أو العرق، إلخ. وتأثير ذلك على نظرة الأشخاص إلى سلوك الآخرين.
- راجع الملحق الخامس وتناقش مع المجموعة بشأن ما كان ليختلف لو أن الممثلين تصرفوا جميعاً بحزمية مناسبة.
- ورّع الملحق السادس واطلب من المجموعات ملءه بالعناصر السلوكية التي وجدوها عدائية، حازمة أو خاضعة ثم مناقشة التأثيرات الإيجابية والسلبية المحتملة لتلك السلوكيات ضمن مجموعاتهم.

النشاط رقم 5

التعليمات

- قسّم المشاركين إلى مجموعات صغيرة واطلب منهم التفكير بحالة خيالية (أو واقعية) وتخمين التصرفات التي قد تقع لو كان الأشخاص المعنيون عدائيين، خاضعين أو حازمين.
- وزّع عليهم الجدول أدناه [الملحق السابع] (أو ارسمه على اللوح) واطلب من المجموعات مناقشة العناصر السلوكية وتدوين الآثار المحتملة التي قد تنجم عن كل من السلوكيات الثلاث.

قصة

تتدخّل والدتان في شجار قائم بين ابنيهما. تصرخ الأولى في وجه الأخرى ناعته طفل هذه الأخيرة بالشقي ومتهمة إياه بالعدائية والعنف وبأنه قد أذى طفلها. أمّا الأم الثانية، فكانت تبكي وتقول إن ابنها هو الذي قد تأذى وأنها ستمنعه من اللعب مع الطفل الآخر من الآن فصاعداً. تأخذ طفلها وتقصّد مخفر الشرطة للتقدّم بشكوى.

سلوك مختلّ		سلوك فعال (معقول)	
خضوع	عدائية	حزمية	
			عناصر سلوكية
			آثار إيجابية محتملة
			آثار سلبية محتملة

ملاحظة تعليمية

قد لا يعتمد المشاركون التصنيف نفسه مثلك في تحديد الحزمية والعدائية والخضوع. لا تخبرهم أن تصنيفاتهم خاطئة، بل استمرّ في سؤالهم عن سبب اعتقادهم بأن سلوكاً معيناً هو مقبول أو أنه سيؤدّي إلى عواقب محدّدة. إسألهم عن المشاكل التي طرأت (أو قد تطرأ) من جرّاء ذلك. تنبّه إلى الفوارق الثقافية، وأشر إليها عند الضرورة أمام المجموعة.

الجلسة رقم 11
حلّ المشاكل (الجزء الأول)
4٥ دقيقة

للمناقش

- الحزمية هي من عناصر حلّ مشاكل الناس، وهي ترتبط بالنزاهة العاطفية.
- عندما تتمتع بالنزاهة العاطفية، تتجرّد المشكلة من طابعها الشخصي. فيتوجّب عندها مواجهة المشكلة الحقيقية الكامنة – أي المشكلة وليس الأشخاص.

للتعليمات

- إشرح للمشاركين أنّ استخدام لغة الحزمية يفسح المجال أمام التواصل باتجاهين وأنه خطوة إيجابية في اتجاه حلّ المشاكل وبالتالي حلّ النزاعات.
- إشرح لهم أنه لا بد لنا أولاً من تحديد ما نعنيه بكلمة "مشاكل". غالباً ما نسمع الناس يقولون "هنالك مشكلة"، غير أن هذه الجملة قد تعني أشياء مختلفة.
- ثمة أنواع عديدة من المشاكل – تلك التي تفترض حلاً واحداً، وأخرى تقبل عدّة حلول ومشاكل لا حلّ لها.
- غالباً ما ننسّم بالكسل الفكري ولا نتوصّل إلى الحلّ، فنّدعي أن المشكلة لا حلّ لها، في حين أن الحقيقة هي "أننا عاجزون عن إيجاد حلّ للمشكلة" – يتطلّب ذلك نزاهة عاطفية من قبلنا.
- كما أننا غالباً ما ندّعي أن ثمة حلاً واحداً للمشكلة في حين أن الحقيقة هي "أنه لا يمكننا التفكير سوى بهذا الحلّ، فهو بالتالي الحلّ الوحيد". يجدر بنا البقاء منفتحين والعمل جاهداً للبحث عن الحلول.

لا حلّ

عدّة حلول

حلّ واحد

للنقاش

- غالباً ما نعتقد أنه لا يمكن حلّ مشكلة معيّنة أو أنها تفترض حلاً واحداً فقط، فإذا لم يقبل به الطرف الآخر، ينشب النزاع. يعود ذلك إلى عدم استعدادنا للانفتاح وإلى عدم نزاهتنا العاطفية واعتيادنا على رؤية الأمور بطريقة معيّنة (بناءً على بيئتنا وخلفيتنا وتجاربنا وثقافتنا).
- غير أن المشاكل تختلف الواحدة عن الأخرى، وغالباً ما تقبل عدّة حلول، ولكننا نعجز أو لا نرغب في رؤية الحلول البديلة.
- إشرح للمجموعة أننا سنتناول سلسلة من المسائل.
- كلّ من هذه المسائل (وهي مجرد تمارين) ستعلّمنا شيئاً عن المشاكل وطريقتنا في محاولة حلّها.
- تعلّمنا كلّ مسألة عنصراً معيّناً من عناصر عملية الحلّ، و فقط بعد الانتهاء من كافة التمارين، سيكوّن لدينا فهم لأنواع المشاكل ومختلف الطرق التي يمكن استخدامها لحلّ هذه المسائل.

!

دوّن لائحة بمبادئ كلّ مسألة بعد الانتهاء منها على اللوح.

لا تكتب المبادئ أولاً – إنتظر حتى الانتهاء من العمل على المسألة ثم دوّن المبدأ.

أطلب من المشاركين تشكيل مجموعات من أربعة أو خمسة أشخاص ثم اطلب منهم حلّ المسائل التالية.

مبادئ حلّ المشاكل

- لا مانع من اعتماد طريقة التجربة – ولكن حاولوا عدم الوقوع في الخطأ نفسه مراراً وتكراراً.
- تذكّروا أنه قد يكون هنالك عدّة حلول لمسألة ما – فكون الطريقة تختلف عن تلك التي قد تعتمدونها لا يجعلها خاطئة.
- لا تطلقوا أبداً الافتراضات.
- لا تستلموا أبداً!
- ركّزوا على الحلّ الذي تريدونه، بدلاً من التركيز على الأمور التي لا يمكن تغييرها.
- تذكّروا أن تجاربكم وثقافتكم وبيئتكم ستؤثّر (وربّما تحدّ) في الحلول التي تفكرون بها.
- إسعدّوا للإصغاء إلى مختلف وجهات النظر – تذكّروا أن قلة هي المشاكل في هذا العالم التي لا يمكن حلّها!

النشاط رقم 1

التعليمات

أرسموا البيت التالي من دون رفع القلم عن الورقة ومن دون المرور بالخط الواحد أكثر من مرّة.

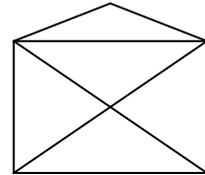
راقب مختلف الطرق التي استخدمها المشاركون لرسم هذا البيت. تأكّد من أنهم قد اتبعوا التعليمات و عملوا بشكل جماعي أو فردي. (غالباً ما يلجأ الناس إلى طريقة التجربة والخطأ كما أنهم يميلون إلى العمل بشكل فردي).

أطلب من الأشخاص الذين نجحوا في حلّ المسألة التقدّم إلى اللوح وعرض الحلّ الذي توصلوا إليه.

تناقش مع المجموعات بشأن طرق حلّ المسألة وأكّد على وجود حلّ واحد في الواقع (التوصل إلى رسم مشابه لذلك على اللوح، غير أن الطرق تختلف للتوصل إلى هذا الحلّ).

خصّص 15 دقيقة للقيام بهذا النشاط، ثم اسألهم إذا ما توصلوا إلى حلّ (في حال توصل بعض المشاركين بسرعة إلى الحلّ، أطلب منهم محاولة حلّ المسألة من جديدة بطريقة مختلفة).

تنقل بين المجموعات وراقب طريقة عملهم. [تذكّر أن التمرين نفسه هو مجرد مثال لإثبات نقطة معينة: لا تركز على الحلول وإنما على طريقة عمل المشاركين.]

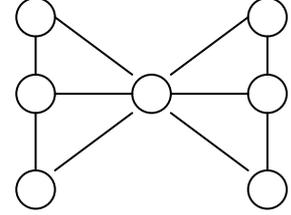


للتقاش

- اختر إحدى الأوراق التي تظهر محاولات متكررة للحلّ نفسه (أي الخطأ نفسه).
- إسأل المجموعة عمّن يمتلك ورقة مشابهة.
- إشرح لهم أن هذا الأمر شائع وأننا كلنا نرتكب الأخطاء – وأننا إذا لم نحاول، لا يمكننا أبداً التوصل إلى الحلّ.
- إسأل عن مغزى هذا التمرين. [ما هي الدروس المستخلصة منه؟]

النشاط رقم 2

إذا كان المشاركون قد سبق لهم الاطلاع على المسألة السابقة، حاول القيام بهذا التمرين. أرسم هذا الشكل على اللوح وشرح لهم أنه يجب ملء الدوائر بالأرقام 1، 2، 3، 4، 5، 6، و7 بحيث يكون مجموع الأرقام المتراففة على الخط نفسه 12.



أمهل المشاركين 15 دقيقة لحلّ هذه المسألة.

إسألهم إذا كانوا قد حاولوا اكتشاف المبادئ التي تقوم عليها هذه المسألة أم أنهم اكتفوا بطريقة التجربة والخطأ (فعمدوا إلى وضع الأرقام بشكل عشوائي داخل الدوائر وحسب النتيجة). تناقش معهم بشأن ميلنا إلى القيام بذلك في حياتنا الواقعية – نجرب الحلول التي نعرف مدى عقمها، فقط لأننا لا نفكر بأيّ بديل.

تناقش معهم بشأن الأشخاص المتصلبين الذي لا يقبلون سوى حلاً واحداً (أي الحلّ الذي يعرفونه) ويفرضون طريقة تطبيقه كما يرونها مناسبة.

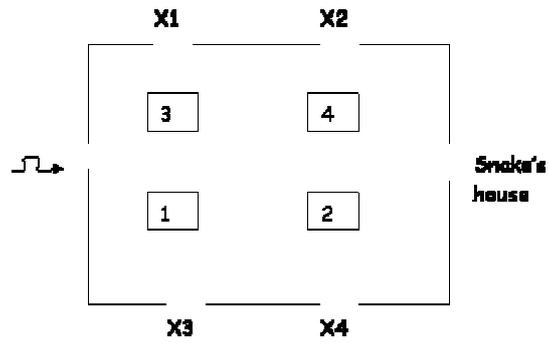
ملاحظة تعليمية

لا مانع من استخدام طريقة التجربة والخطأ لحلّ المسائل، ولكن لا بد من الحرص على عدم ارتكاب الخطأ نفسه مراراً وتكراراً. الطريقة ليست هي الحلّ – إنها مجرد طريق توصلنا إلى الحلّ. فالطرق الجديدة لحلّ المشاكل القديمة، إذا ما أثبتت فعاليتها، لا تقلّ جودة عن الحلول القديمة. كما أن العادة ليست حلاً بحدّ ذاتها!

النشاط رقم 3

التعليمات

أرسم الشكل التالي على اللوح. إشرح المسألة للمشاركين.
يعيش كل شخص (X) في البيت المقابل لموضع وقوفه (البيوت مرقّمة). أمّا الحيّة، فتعيش في
الجهة المقابلة للمجمّع السكني. يجدر بكلّ شخص (بالإضافة إلى الحيّة) اجتياز المجمع للوصول
إلى بيته، على ألا يتلاقى أيّ مسار مع مسار آخر. لا يجوز قتل الحية أو الالتفاف وراء المجمع.
قسّم المشاركين إلى مجموعات صغيرة وراقب مدى تعاونهم وعملهم معاً كمجموعة. [أي
الإصغاء الواحد إلى الآخر ودعم أفكار بعضهم البعض والانطلاق منها.]



للمناقش

- تناقش مع المجموعات بشأن الطريقة التي اعتمدها لحلّ هذه المسألة.
- إسأل عن الافتراضات التي أطلقها الأشخاص والتي منعتهم من حلّ المسألة (افتراض أن الحياة تنتقل بخطّ مستقيم).
- تناقش معهم كيف أن الافتراضات تمنعنا من حلّ المشاكل في الحياة الواقعية لأننا غالباً ما نجهل أننا نقوم بإطلاق الافتراضات.
- أطلب منهم التفكير بحالات افتراضوا خلالها أموراً فصعب عليهم حلّ المشاكل التي يواجهونها.
- إسألهم عن الافتراضات التي تقوم بها حيال مجموعات معيّنة في مجتمعنا – إسألهم عمّا إذا كانت هذه الافتراضات منحازة أو حتى نابعة من التنميط. إسألهم إذا كانت هذه الافتراضات تؤدي إلى التمييز ضد بعض الأشخاص.

!

راجع حلقة سوء التواصل ودور الافتراضات في تعزيز سوء التواصل.

عندما تتوصّل امرأة ما في هذه المجموعات إلى اكتشاف الحلّ، غالباً ما يميل الرجال إلى رفضه. تناقش معهم بشأن هذا الافتراض؛ أنه لا يمكن للنساء أن يكنّ على صواب – لأنهنّ نساء.

قد تؤدي الافتراضات إلى نشوب النزاعات بسرعة كبيرة في حال انعدام النزاهة العاطفية لدى الأشخاص (أو في حال طغيان الشعور بالغرور) فلا يحاولون التحقق من مدى صحة افتراضاتهم.

أو

النشاط رقم 4

التعليمات

- تنبّه إلى أن العديد من الأشخاص قد يعرفون هذه المسألة من قبل ولكن من دون تذكّر طريقة الحلّ.
- اشرح للمجموعات أنك تريد حل مسألة أخرى.
- أرسم تسع نقاط على اللوح بشكل مربع وأخبر المشاركين أنه يجدر بكافة النقاط أن يمرّ بها خطّ، لكن مع استخدام أربعة خطوط مستقيمة فقط. لا يمكنهم المرور بالخطّ نفسه أكثر من مرّة.

○ ○ ○

○ ○ ○

○ ○ ○

أمهل المشاركين عشرة دقائق لمحاولة حلّ هذه المسألة. في حال عدم توصّل أحد إلى الحلّ بعد انقضاء المهلة، إسألهم عن سبب صعوبة هذا التمرين (غالباً ما تكون الأجوبة لأنه غير ممكن، أو أنهم بحاجة إلى خمسة خطوط أو فقط ثماني نقاط). ذكّرهم بقانون اللعبة – تسع نقاط وأربعة خطوط وأكد لهم أن الحل ممكن ولكن لا بدّ لهم بالتفكير بشكل أكبر. أمهلهم خمس دقائق أخرى. أطلب من المشاركين الذين يشعرون أنهم يملكون الحلّ التوجّه إلى اللوح وتطبيق حلّهم أمام

زملائهم.

للمناقش

إسأل المشاركين لماذا يشعرون أن هذا الحلّ غير مناسب (في حال أوردوا أيّة تعليقات توجي بذلك).

- إسألهم عمّا إذا كانوا قد افترضوا أن الخطوط يجب أن تبقى ضمن حدود النقاط (أي داخل المربّع).
- تناقش معهم بشأن ميلنا في معظم الأحيان إلى الافتراض – وأن هذه الافتراضات نفسها قد تتسبّب في المشاكل.
- في حال اللجوء إلى الافتراض أثناء محاولة التوصل إلى حلّ المشاكل – فهذه الافتراضات تحدّ من الحلول التي يمكن التوصل إليها.
- تناقش معهم كيف أن هذه الافتراضات تتركز على خلفيتنا وثقافتنا وتجاربتنا (أحياناً) التعرّض لطرق تفكير مختلفة. فمحاولة ضبط افتراضاتنا ومحاولة إدراك سبب تفكير الآخرين بشكل مختلف – وتقبّل حقيقة أنهم قد يكونون على صواب، هو امتداد لمفهوم التعاطف.

النشاط رقم 5

التعليمات

إليك الآن مسألة أخرى عن الافتراضات. إستخدمها في حال لم يفهم معظم المشاركين كيف تؤدي الافتراضات إلى خلق المشاكل والحدّ من التوصل إلى الحلول.
إرو القصة التالية باللغة الإنكليزية:

*There is a senior professor at the university.
The professor is charming, distinguished and dresses well.
The students like and admire the professor and the lectures are always interesting.
Every Wednesday the professor goes with the other professors to drink tea and discuss the state of the world.
One Wednesday the professor misses the afternoon of tea and discussion.
Why?
Because her child is sick.*

للمناقش

- إسأل المشاركين عن نوع الجنس الذي افترضوه للأستاذة في سياق رواية القصة.
- في حال اشتكى بعض المشاركين من عدم احتمال حدوث ذلك، إسأل الآخرين عن رأيهم.
- اشرح لهم أن هنالك العديد من الأستاذات الجامعيات في العالم وأنهم إذا ما افترضوا بشكل ألي أن كلمة "Professor" إنما تدلّ على "رجل"، فهم قد قاموا بافتراضات مبنية على أساس الثقافة والتجارب، من دون أن يجعلها ذلك صحيحة.

النشاط رقم 6

أطلب من المشاركين محاولة حلّ هذه المسألة:

هنالك 100.000 لاجئ في أحد المخيمات في بلد معين. تحت سطح المخيم، ثمة مياه جوفية وحفر لضخ المياه إلى السطح. عند وصول اللاجئين إلى هذه المنطقة، كان منسوب المياه الجوفية يوازي 1000 مليون ليتر.

يستهلك اللاجئون ما يوازي 10 لترات من الماء للشخص الواحد في اليوم الواحد. كم تبلغ قيمة استهلاك المياه في العام الواحد؟ [100.000 x 10 x 365]

- كم سنة يتوقع أن تدوم المياه في المخيم؟
- ماذا يفترض اللاجئون في ما يتعلّق بالمياه؟

للمناقش

في حال لم يتقدّم أي مشارك باقتراح، إسألهم عن رأيهم بهذه التعليقات:

- هنالك دائماً ماء.
- يجب الحدّ من مقدار المياه المستهلكة.
- ليست هذه مشكلة اللاجئين – إنها مشكلة المفوضية.
- الله هو الواهب.
- سيكون اللاجئون قد غادروا المخيم قبل نفاذ المياه.

ملاحظة تعليمية

يجب ترسيخ فكرة تأثير الافتراضات من جهة الحدّ من قدرتنا على حلّ المشاكل. إفسح المجال أمام نقاش مفتوح وحرّ لمساعدة المشاركين على إدراك الخانات التي يجسسون فيها أنفسهم نتيجة للافتراضات التي يقومون بها. أعط أمثلة من تجربتك الشخصية عن افتراضات قمت بها فأدّت إلى الحدّ من الحلول التي كنت لتتوصّل إليها. غالباً ما تعني الافتراضات بشأن حالات معينة أن الأشخاص لا يرون المشكلة وهي قادمة، وأنهم عند وقوعها، يميلون إلى إلقاء اللوم على شخص آخر.

اليوم السابع: الجلسة رقم 12

حلّ المشاكل (الجزء الثاني)

120 دقيقة

النشاط رقم 7

إحرص على عمل المشاركين ضمن مجموعات صغيرة لحلّ هذه المسألة. معظم الأشخاص يعرفون هذه المسألة، ولكن لا تتردد حيال القيام بها إذ أنها تشكّل تعزيزاً إيجابياً للمشاركين وتتيح لهم فرصة النظر عن قرب إلى الطرق التي يعتمدونها كمجموعة لحلّ المشاكل. هذا تمرين على التفكير المنطقي.

إرو القصة التالية:

كان رجل في طريق عودته إلى المنزل من السوق، مع المعززة التي اشتراها وملفوفة خضراء طرية. إنقط ذنباً فقّر اصطحابه معه أيضاً إلى البيت. وصل إلى حافة نهر، فكان لا بدّ له من اجتيازه للوصول إلى منزله. لكن القارب كان صغيراً جداً. فهو لا يتسع إلا للرجل وشيء واحد إضافي. فإذا ترك المعززة والذئب، سيأكل الذئب المعززة. وإذا ترك المعززة والملفوفة، ستأكل المعززة الملفوفة. كيف يمكنه اجتياز النهر مع كلّ من الذئب والمعززة والملفوفة؟

للمناقش

- أطلب من عدّة مجموعات عرض الحلّ الذي توصلت إليه.
- إسألهم عن طريقة الحلّ.
- هل استسلمت أية مجموعة لأنها عجزت عن الحلّ؟
- هل كان أحدكم على علم بهذا التمرين من قبل؟
- هل استند أحد إلى أفكار شخص آخر؟
- تناقش مع المجموعات عمّا إذا كانوا قد شعروا بأنهم قاموا بعمل جماعي.
- إسألهم عن معنى التعاون معاً ضمن مجموعة. (فهل يعني ذلك أن شخصاً واحداً يتكلم في حين يصغي إليه الآخرون؟)
- إسألهم لماذا كان العمل الجماعي في هذا التمرين أسهل من التمارين السابقة.

!

إذا كان المشاركون لا يعرفون هذا التمرين من قبل، فهذا هو الوقت المناسب للعمل معاً، فيصمّم المشاركون الحلول ويتناقشون ويقدمون الاحتمالات المختلفة.

تنقلّ في أرجاء القاعة وأشر إلى أمثلة على هذا النوع من العمل الجماعي عند الإمكان. حتى لو كان المشاركون يعرفون الإجابة، فهم قد لا يتذكّرون طريقة الحلّ ولا بدّ لهم من اللجوء إلى الآلية نفسها.

أمّا إذا كان أحد المشاركين يعرف الحلّ، فهو غالباً ما يشرح التمرين لبقية المشاركين ويكون رسم الحلّ جزءاً من هذا الشرح.

ملاحظة تعليمية

يمكن حلّ هذا التمرين بطريقتين على الأقلّ. وهو يهدف إلى تشجيع المشاركين، خاصة إذا لم يحالفهم النجاح في التمارين السابقة. عادة ما يكون هذا التمرين هو الأول الذي يعمل فيه المشاركون معاً. حلّ كيف جرى هذا العمل الجماعي.

النشاط رقم 8

■ إرو القصة التالية واطلب من المشاركين العمل ضمن مجموعات صغيرة لمحاولة حلّ المسألة.

رجلان يحملان قدرًا تحتوي على 8 لترات من الزيت. كما معهما أيضاً علبة فارغة سعة 5 لترات وأخرى سعة 3 لترات. ما من مؤشّرات على العلب. عند نهاية الرحلة، يجدر بهم تقسيم الزيت بشكل متساو ليحصل كلّ واحد على 4 لترات. كيف يمكن القيام بذلك؟

(يرجى مراجعة الملحق للاطلاع على أحد الحلول)

للمناقش

- لماذا استصعبتم حلّ هذه المسألة؟
- هل تعاون المشاركون معاً ضمن المجموعات؟ [لا يصغي الأشخاص بشكل عام إلى بعضهم البعض في هذه المسألة – فلا يتوصلون إلى حلّها]
- تناقش مع المشاركين كيف أنه أثناء محاولة حلّ المسألة، يخلق الأشخاص مشكلة جديدة إذ يميلون إلى عدم التفكير بالحلّ ولكن البحث عن طرق مختصرة.
- إسألهم عن المشاكل الواقعية التي لا تحتمل أيّة طرق مختصرة – فهي تتطلب المعالجة الكاملة. غالباً ما تبقى هذه المشاكل من دون حلّ – أطلب منهم ذكر بعض الأمثلة.

!

تنبّه إلى أن الأشخاص يعجزون عن حلّ هذه المسألة إذ أنهم لا يفكّرون بالحيز المتبقي في العلب. ذكّرهم بوجوب معالجة المسألة وعدم الاستسلام.

إنّ الحلول البديلة مثل أخذ العلبة بدلاً من الزيت، وبيع اللترات الفائضة (التي لا يمكن تقسيمها) أو "قياس" الزيت بواسطة عصا أو حبل ليست حلولاً حقيقية (فماذا لو كانت العلب غريبة الشكل؟) تؤدي هذه الحلول إلى خلق المزيد من المشاكل.

ملاحظة تعليمية

هذه المسألة، كما تلك التي سبقتها، هي من المسائل التي تتناول التفكير الاستنتاجي. الطريقة الوحيدة لحلّ المسألة هي في معالجتها بشكل منطقي. لا يمكن لمشاعر الغضب والإحباط والاستسلام أن تؤدي إلى حلّها. الحياة مليئة بمشاكل مشابهة: يغضب الناس ويتشاجرون بشأن قضايا أخرى، مثل طول الفترة التي حمل كلّ من الرجال خلالها الزيت؛ عدد الأشخاص الذين يُفترض بكلّ منهم إعالتهم؛ أهمية كلّ شخص مقارنة بالآخرين؛ إلخ. هذه الأمور كلّها لا علاقة لها بالمشكلة الحقيقية وهي لن تؤدي إلى حلّ المسألة بشكل فعلي.

النشاط رقم 9

إشرح للمجموعات أنه ينبغي عليهم تنظيم مباراة تعتمد على الضربة القاضية في الشطرنج أو كرة القدم. (هذا النوع من المباريات هو الذي يلعب خلاله اللاعبون/الفرق طالما أنهم يفوزون. فما إن يخسر لاعب أو فريق، يُستبعد من المباراة.)

هنالك ستة عشر لاعباً / فريقاً في المباراة – ما هو عدد المباريات اللازمة للتوصّل إلى الفريق الفائز؟

دوّن كافة الأعداد المقترحة. وافسح المجال أمام نقاش مفتوح.
ثم اسألهم عن عدد الفائزين اللازم في النهاية.
إفسح المجال أمام المجموعات لتجيب.
يكون جواب المجموعات عامة "فائز واحد".
إسألهم عندها عن عدد الخاسرين حين يكون هنالك فائز واحد. [15].

!

تظهر هذه المسألة أن التركيز على الحلّ الذي تريده قد يحلّ المسألة بشكل أسرع ممّا لو تمّ العمل على المسألة ككلّ.

ملاحظة: تنقل في أرجاء القاعة للتحقق ممّا لو عمد المشاركون إلى رسم أيّ جدول مساعد، مثل ذلك المبيّن أدناه. قد يلجأون أحياناً إلى مجرد كتابة 8، 4، 2، 1. هذا أيضاً يعكس معالجة شاملة للمسألة.

ليس من الضروري رسم الجدول التالي بنفسك إذ أنه يرسخ فكرة المعالجة الشاملة بدلاً من التوجه مباشرة نحو الحلّ المنشود. يمكن رسمه في حال ملاحظته على أوراق المشاركين.

ركّز (عند الضرورة) على نهاية المباراة.

15 ضد ف16 ف13 ضد ف14 ف11 ضد ف12 ف9 ضد ف10 ف7 ضد ف8 ف6 ضد ف5 ف3 ضد ف4 ف2 ضد ف1

الفريق الفائز الفريق الفائز

الفريق الفائز الفريق الفائز الفريق الفائز الفريق الفائز

الفريق الفائز الفريق الفائز

الفائز!

للمناقش

- نبه المشاركين إلى أن العديد من المشاكل مشابهة لهذه المسألة.
- من المفضل أحياناً التركيز على الحلّ بدلاً من محاولة معالجة المشكلة.
- لا يعني ذلك أنه يجب تجاهل الماضي – وإنما بذل المزيد من الجهود لمعالجة المستقبل بدلاً من الماضي.
- إذا ما حاولنا معالجة المشاكل بتسلسلها الزمني، قد تتولد مشاكل أخرى من جرّاء محاولة حلّها بهذه الطريقة.
- غالباً ما يكون هنالك الكثير من اللوم والمرارة والرغبة في الانتقام حيال أمور قام بها الناس أو قالوها أثناء فترة المشكلة.
- في ظلّ حالات النزاع، وبعد الاستماع إلى آراء الناس في ما يتعلّق بالماضي، لا بدّ من طوي صفحة الماضي والنظر إلى المستقبل، إلى حاجات الأشخاص المستقبلية والتركيز عليها.
- أطلب من المشاركين تذكّر ذلك عندما نصل إلى وحدة التفاوض والوساطة.

!

تركّز هذه المسألة على "السعي إلى الحلّ" مقابل "معالجة المسألة بشكل شامل".

لا تركّز على كيفية توصّل الأشخاص إلى أجوبتهم.

إفسح المجال أمام المشاركين لملاحظة الوقت الطويل الذي تستغرقه هذه العملية، ثم انتقل مباشرة إلى "السعي إلى الحلّ".

إشرح لهم أن العديد من المشاكل تنطوي على طبقات إشكالية عديدة، مع أخطاء مرتكبة من قبل الطرفين والامتعاض.

تركّز مقارنة "السعي إلى الحلّ" على ما يريده الطرفان الآن ويمكنهما الاتفاق عليه.

فهي لا تركّز على محاولة تجاوز الأخطاء.

النشاط رقم 10

التعليمات

إرو القصة التالية للمشاركين.
قسّمهم إلى مجموعات وخصّص لهم عشر دقائق لمناقشة مختلف الحلول التي يمكنهم التوصل إليها.
أطلب منهم محاولة إيجاد الحلول – كيف يمكن حلّ هذه المشكلة؟

في الماضي البعيد، أغرق أحد الرجال نفسه بالديون. وكانت لديه فتاة جميلة جداً. أراد المرابي أن يلقي به في السجن (حيث سيلقى حتفه حتماً) ولكن حين وقع نظره على ابنة الرجل، قرّر أن يتركه وشأنه شرط أن توافق الفتاة على الزواج به.

رفضت الابنة (لأنه كان عجوزاً و نحيلاً وقبيحاً). لكن والدها توّسل إليها أن تقبل لتنتقذه من السجن والموت المحتم. كانت ابنته محبّة ومخلصة، وأرادت إنقاذ والدها. لكن المرابي كان مريعاً؛ فشعرت بأنها عالقة بين نارين.

اصطحبها المرابي في نزهة في حديقة على طريق مفروش بالحصى وبالحجارة السوداء والبيضاء. وفجأة قال لها: "إسمعي، خطرت لي فكرة. سأضع حجراً أسوداً وآخر أبيض داخل كيس. تسحبين حجراً من الكيس. إذا كان أبيضاً يصبح والدك حرّاً وليس عليك الزواج بي؛ أما إذا كان أسوداً فيبقى والدك حرّاً ولكن بالمقابل تتزوجين مني".

إنحني وهو يقول ما يقول والتقط حجرتين من الطريق ووضعهما في كيس صغير. لكن الابنة رأته يلتقط حجرتين أسودين. لا يمكنها اتهامه بالغشّ لأنّ حياة والدها بين يديه.

ماذا تفعل؟

!

تندرج الحلول بشكل عام ضمن الفئات التالية:

- تلك التي تعتبر أنه يجدر بالابنة (من خلال زواجها) أو الوالد (من خلال السجن) تحمّل عواقب أفعالهما وقراراتهما – إنها الحلول التي تتقيّد بالقانون
- تلك التي تعتبر أنه يجدر بالفتاة الزواج ثم الطلاق أو الزواج ثم الفرار لأن المرابي ليس رجلاً شريفاً؛ أو أن المرابي رجل مخادع فلا يجدر بها الزواج به – إنها قرارات أخلاقية، إلا أنها لا تحلّ المشكلة
- تلك التي تطلب شهوداً أو تقترح نوعاً من التسوية – إنها الحلول الفكرية.

إسمح لكلّ مجموعة بشرح حلّها.

ليس من الضروري تصنيف الحلول إلّا في حال واجهت المجموعة صعوبة في تقبّل الحلول البديلة.

للنقاش

إشرح لهم مخاطر كل حل مقترح: فالزوجة التعيسة قد تؤدي إلى تعاسة أسرتها بكاملها – وهل يحل ذلك المشكلة؟ كما أن الأحكام الأخلاقية لا تحل المشكلة. أمّا الإضافة إلى القصة فقد تعطي مهلة لإيجاد حل – ولكن ما من شهود في القصة (فهما بمفردهما في الحديقة).

أشر إلى أنه عندما تتعلّق المشاكل بالانفعالات الإنسانية، تصبح أكثر تعقيداً كما تلعب قضايا مثل الأخلاقيات والجوانب القانونية دوراً فيها.

كلّنا نطلق الأحكام استناداً إلى تجاربنا وقيمنا (تذكّروا القسم الخاص بالمدرّكات)، ولكن إذا أردنا التوصل إلى حل مشكلة معينة أو نزاع ما، فلا بدّ لنا من البحث عن الحلول التي لا تؤذي الناس أو تسبّب لهم الإحراج أو المهانة.

نحتاج إلى حلول يشعر فيها الجميع بأنهم قد فازوا أو على الأقلّ احتفظوا بشيء ما. غالباً ما تدفعنا رغبتنا في الانتقام إلى محاولة أذية الأشخاص وإذلالهم.

ملاحظة تعليمية

لا تعط أبداً الإجابة بنفسك. إذا كنت تعمل مع مجموعة سلبية ومتناقية، فسيقبلون حلّك ويعتبرونه هو الصحيح، ولا يحاولون استخلاص أيّ مبدأ من مبادئ حلّ المشاكل. يجدر بهذه المسألة أن تؤدي بشكل طبيعي إلى فكرة الحلول التي ترضي كافة الأطراف. فالهدف ليس العثور على إجابة معينة، ولكن التنبّه إلى وجه آخر من عملية حلّ المشاكل. عند هذه المرحلة، يجدر بالمشاركين إدراك أن:

المشاكل قد تُحلّ بشكل فردي أو جماعي؛

أن بعض المشاكل تفترض عدّة حلول أو طرق مختلفة؛

أن المشاكل المركّبة والمعقّدة قد تقود إلى المزيد من المضاعفات أو إلى طريق مسدود من دون حلّ في حال تمّت معالجتها بشكل كامل، وأنه قد يكون هنالك طرق خلاقية للتوصل إلى الحلّ المنشود؛

وأن المشاكل المتّصلة بالبشر وعواطفهم هي عرضة للانحياز والمدرّكات والافتراضات التي يملئها علينا انحيازنا.

تستلزم الأنواع المختلفة من المشاكل مفاتيح مختلفة للتوصل إلى الحلول.

الجلسة رقم 13
حلّ المشاكل (الجزء الثالث)
90 دقيقة
النشاط رقم 11

التعليمات

قسّم المشاركين إلى مجموعات صغيرة واطلب منهم تحضير عرض تمثيلي استناداً إلى البطاقات التي توزّعها عليهم. يجدر بالبطاقات التمحور حول واحد من المواضيع التالية:

- أم ترافق ابنتها إلى المدرسة ولكنها لا تثق بالمعلمين؛
 - حمل لإرادي لتلميذة؛
 - سوء تفاهم بسبب انعدام الثقة بين الزوج وزوجته؛
 - فتاة لا يُسمح لها بارتياح المدرسة؛
 - فتى / رجل يكتشف أنه يعاني من مرض منقول جنسياً.
- أطلب من مجموعتين أو ثلاث مجموعات تقديم عرضها.

أرسم جدول "الخطوات الست لحلّ المشاكل". إستعد العروض التي شاهدتها مع طرح الأسئلة الواردة في الجهة اليمنى من الجدول على كلّ مجموعة.
ذكّر المشاركين بوجوب الإجابة وفقاً لأدوارهم ولكن مع أكبر قدر ممكن من النزاهة (أي عليهم تخيّل الجواب الذي كانت شخصيتهم لتعطيه).

الخطوات الست لحل المشاكل

ما الذي تريده؟	على الطرفين أن يكونا قادرين على التعبير عما يريدانه من دون لوم أو اتّهام.	غالباً ما يعكس ذلك الانفعالات والمشاعر – وليس المشكلة نفسها. أشّر إلى أن معظم ما يريده الناس هو الانتقام أو "ردّ الصّفة" – حتى ولو كان ذلك جزءاً من الثقافة، فهو نادراً ما يحلّ المشكلة.
ما هي المشكلة؟	على الطرفين التوافق بشأن ماهية المشكلة بالضبط.	يجبر ذلك الأشخاص على التركيز على المشكلة الحقيقية – وليس على مشاعرهم (مع العلم أنه لا بدّ أحياناً من قدر كبير من النزاهة العاطفية للاتفاق حقيقية على ماهية المشكلة).
ما هو عدد الحلول التي قد نجدها؟	على كلّ من الطرفين اقتراح أكبر عدد ممكن من الحلول بحيث يصبح من السهل إيجاد الحلّ الأفضل (وليس الأوّل).	يستلزم ذلك جهداً فكرياً. غالباً ما نتّسم بالكسل فنفترض أن لا وجود لأي حلّ، أو أن المشكلة تكمن في الشخص الآخر. للتوصّل إلى حلّ جيد للمشاكل، يجب توفّر عدد من الحلول (حتى ولو لم ترغب أية جهة في حلّ معيّن؛ فلا بدّ من اقتراح مجمل الحلول).
هل كنت لترضى بهذا الحلّ؟	على الطرفين التمعّن في شئى الحلول واستبعاد الحلول غير المقبولة.	يجدر بكلا الطرفين اختيار الحلّ الأنسب، على أن يكون هذا الحلّ حقيقي وعادل، وليس لصالح طرف دون الآخر.
ما هو الحلّ الأفضل؟	على الطرفين التوافق على الحلّ الأفضل لكلاهما.	يجدر بكلا الطرفين الاتفاق (في قلوبهم) على الحلّ الأفضل للجميع. لا يجدر اختيار أيّ حلّ يتوافق عليه الأشخاص فقط لحفظ السلام، (فهذا من شأنه التمهيد لبروز مشكلة أخرى لاحقاً).
هل تمّ حلّ المشكلة؟	مع مرور الوقت، تأكّد من نجاح الحلّ وفعاليته.	يجب التحقّق من كافة الحلول لضمان أنها حلول حقيقية والتأكّد من عدم وجود أيّ امتعاض.

للمناقش

- ناقش مختلف أوجه الجدول
- أطلب من المشاركين التنبّه إلى موضع إدخال الخطوات في العرض التمثيلي وكيف يؤدّي استخدام هذه الخطوات إلى تغيير ما حصل.
- إشرح للمجموعة أنه سيتمّ تناول بعض هذه العناصر من جديد خلال وحدة "التفاوض".

ملاحظة تعليمية

لا يكون حلّ المشاكل ناجحاً إلاّ عند الجمع بين مختلف العناصر التي تمّ تناولها خلال هذه الدورة ومهارات المنطق وحلّ المشاكل. إن مبدأ تجريد المشكلة من طابعه الشخصي هو من العناصر الحيوية في آلية حلّ المشاكل.

اليوم الثامن الجلس رقم 14

حلّ المشاكل (الجزء الرابع)

120 دقيقة

النشاط رقم 12

التعليمات

إشرح للمشاركين أن حلّ المشاكل غالباً ما يقع ضمن إحدى الفئات التالية: حلّ مع غالب ومغلوب؛ حلّ يخسر فيه الطرفان؛ حلّ يربح فيه الطرفان. أطلب منهم إيراد بعض الأمثلة على كلّ من هذه الفئات.

أرسم الجدول أدناه على اللوح.

- أطلب من المشاركين وصف بعض المشاكل التي تمّ حلّها (ضمن المجتمع المحلي) وطريقة حلّها.
- إسأل المجموعة عن العمود الذي تندرج فيه المشكلة وحلّها.

!

غالباً ما تفترض الحرب وجود غالب ومغلوب. غير أن الدعاوي القضائية التي تفترض وجود مذنب وآخر بريء هي أفضل مثال على هذا النوع من الحالات.

أمّا أبرز مثال على الحالات التي يخسر فيها الطرفان فهي الحرب إذ أن كلا الطرفين يتكبّدان الخسائر والضحايا والأملاك ويعانيان من الدمار.

الحالات التي يفوز فيها الطرفان هي أيّة عملية تفاوض (مثل التفاوض في السوق على الأسعار) بحيث يرضى الفريقان على النتيجة النهائية.

غالب	مغلوب	خاسر	خاسر	فائز	فائز

النشاط رقم 12- أ

التعليمات

- قسّم المشاركين إلى مجموعات صغيرة واطلب منهم التفكير بحالة نزاع لتأديتها كنشاط لعب أدوار.
- يجدر بهذا النشاط إظهار كافة المهارات التي تمّت مناقشتها حتّى الآن في الدورة ومحاولة التوصل إلى حلّ يرضي الطرفين.
- بعد العرض التمثيلي، إسأل المشاركين لماذا كان الحلّ برأيهم إيجابياً بالنسبة إلى الطرفين. إسأل الجمهور عن رأيهم.

- أكتب المشاكل في العواميد التي يحددها المشاركون وتناقش معهم بشأن اختيارهم.
- تناقش مع المشاركين كيف أن الحلّ المقبول ثقافياً لا يرضي بالضرورة كلا الطرفين. فهذا النوع من الحلول هو الذي يضمن رضى الفريقين وفعالية الحلّ.
- إشرح لهم أنه يجدر بكافة عمليّات حلّ المشاكل أن تؤدي، بقدر الإمكان، إلى حلّ يرضي الطرفين.
- عندما لا تنتهي مشكلة ما بحلّ يرضي الطرفين، لا يكون الحلّ طويل الأمد، وغالباً ما تبقى مشاعر الامتعاض والرغبة في الانتقام والكراهية حيال الشخص الغالب.

!

تنبّه إلى انحيازك الثقافي.

غالباً ما يفترض الأشخاص أن المشكلة قد حلّت عندما يعلن أحد أركان السلطة ذلك. غير أن إعلاناً من هذا النوع لا يبدّل ما يدور في نفوس الأشخاص (غالباً ما يكون الانتقام هو المسيطر)، خاصة إذا تعرّض أحد الأطراف للمهانة.

استمرّ بالسؤال عمّا سيحصل بعد ذلك، على المشاركين وداخل رأسك.

تستلزم الحلول التي يفوز فيها الطرفان التركيز على حاجات الفريقين ومحاولة التنسيق بينها، ممّا يتطلب الكثير من السعي والعمل وتوفّر الإرادة لحلّ المشكلة فعلياً وعدم الاكتفاء بوضع حدّ لها.

حل واقعي:	قابل للتطبيق عملياً وليس فقط نظرياً
حلّ فعّال:	يأتي الحلّ كإجابة على المشكلة
حلّ مقبول:	يكون الحلّ مقبولاً من كافة المعنيين
حلّ منطقي:	عدم استناد الحلّ إلى المشاعر ولكنه عادل

التعليمات

لخص آلية التفاوض استناداً إلى أمثلة من ورشة العمل و/أو من المحادثات الدائرة بين المشاركين.

آلية التفاوض

- التفاوض هو القدرة على "العطاء والأخذ" في نزاع معيّن للتوصل إلى تسوية تكون موضع ترحيب كافة الأطراف.
- يتمّ التفاوض من قبل الشخصين (أو المجموعتين) المعنيين بالنزاع، من دون أيّ تدخّل خارجي.
- يستلزم التفاوض تركيز كلا الشخصين على المشكلة وليس على بعضهما البعض (وأخطاء كلّ منهما).
- يقضي فنّ التفاوض بالعثور (أولاً) على أمر واحد يتفق عليه الفريقان.
- الاتفاق ولو كان أولياً يساعد على التخفيف من حدّة الغضب وانعدام الثقة بين الفريقين. (لهذا السبب، غالباً ما تنجح الوساطة إذ أن الوسيط قادر على الموافقة على مشاعر كلا الفريقين.)
- عند التوصل إلى اتفاق أولي (الذي يجب أن يكون مرتبطاً بجوهر المشكلة تحديداً)، يمكنك البدء بتحديد حاجات كلّ شخص.
- إن نكران صدور الخطأ من كلا الفريقين لا يمكن أن يؤدي إلى الحلّ، لذا فلا بدّ لشخص ما من الاعتراف بالخطأ أولاً (الأمر الذي يكون عادة صعباً وغالباً ما يتمّ الاعتراف بالأخطاء البسيطة فقط).
- يجدر بكلا الفريقين فهم مشاعر الفريق الآخر والتركيز عليها؛ وذلك من دون الموافقة عليها، ولكن محاولة فهم الدوافع الكامنة خلفها.
- عندما يتوصل أحد الأطراف إلى تفهم مشاعر الفريق الآخر وتصرفاته (ويدرك أنها غير نابعة عن نوايا شريرة)، يتمكن من مواجهة المشكلة ومعالجتها.

للنقاش

- إسمح للمشاركين بمناقشة ما إذا كان التفاوض أمراً ممكناً.
- تناقش معهم كيف أنه ولو تمّ استدعاء شخص ثالث، سيتحتّم على الأشخاص التفاوض (غير أن التفاوض يتمّ عندها مع الوسيط، ثم بين الوسيط وكلّ من الفرقاء المعنيين).

النشاط رقم 1

- قسّم المشاركين إلى مجموعات من شخصين.
- أطلب منهم التفكير بمشكلة ما (واقعية أو خيالية) ومحاولة حلّها من خلال التفاوض.
- ذكّر المجموعات بالعمل الذي تمّ إنجازه حتّى اليوم حول عملية حلّ المشاكل.
- أمهل المجموعات عشر دقائق لمعالجة مشكلتهم ثم اطلب من المجموعة التي تشعر أنها توصلت إلى حلّ يرضي الطرفين عرض نتائجها أمام المشاركين.
- إسأل بقية المشاركين ما إذا كان هذا الحلّ يرضي حقاً الطرفين.
- إفصح المجال أمام المجموعات الأخرى لمناقشة سبب عدم توصلها إلى حلّ يرضي الطرفين.
- إسمح بمناقشة الحلول واصغ إلى التسويات التي يقدّمها كل فريق.
- تناقش معهم بشأن ما إذا كان المفاوضون قد تناولوا الشخص أو المشكلة، والطريقة المتبعة (راجع المقطع المتعلّق بحلّ المشاكل – هل تمّت معالجة المشكلة بالكامل أم فقط محاولة تحديد حلّ معين؟)
- ورّع ورقة العمل على المشاركين إلى جانب الأسئلة الخاصة بالتفاوض [الملحق الحادي عشر] وراجع معهم اللائحة مع استخدام مثال أو مثالين ملائمين.

أسئلة للتفاوض

ما هو الموقف الانفعالي لكلّ شخص؟

ما هي حاجات كلّ شخص؟

هل ترتبط هذه الحاجات بالمشكلة أو بانفعالاتهم؟

هل سيقرّ أيّ من الشخصين بمشاعره وانفعالاته؟

هل سيقرّ أيّ فريق بأن الفريق الآخر على صواب في بعض النواحي؟

ما هي التنازلات التي يبدي كلّ فريق استعدادها لتقديمها؟

ما هي السلوكيات التي يقوم بها كلّ شخص ومن شأنها إعاقة تلبية حاجات الشخص الآخر؟

هل تتبدّل المشكلة في سياق النزاع؟

كيف يتمّ حلّ المشكلة؟

النشاط رقم 2

- إشرح للمشاركين أنه بسبب الانفعالات والانحياز والافتراضات، غالباً ما تنتشب النزاعات بين الأشخاص، من دون أن يعود ذلك بالضرورة إلى حاجاتهم وإنما إلى مواقفهم.
- استعد مسألة النقاط التسع وذكر المشاركين أننا عندما نصبح أسرى افتراضاتنا، لا يمكننا التوصل إلى حل.
- تناقش معهم كيف أن الحاجات تختلف عن المواقف، مع العلم أن الناس المعنيين قد لا يتمكنون من ملاحظة الفرق.
- وزّع عليهم الملحق الحادي عشر واسألهم ما إذا كان الأشخاص قد حاولوا، في معرض أيّ من المسائل التي تمّت مناقشتها في السابق، حلّ مواقفهم بدلاً من حاجاتهم.
- عند الضرورة، استخدم القصة التالية كمثال.

نشب خلاف بين شخصين بسبب مبلغ من المال تمّ اقتراضه من دون تسديده. يدّعي الشخص الأول (الذي اقترض المال) أنه قد سدّد دينه من خلال مساعدة الشخص الثاني على نيل مبتغاه من وكالة ما. وهو يتحدث بالسوء عن الشخص الثاني في المجتمع، مدّعياً أن هذا الأخير كاذب ومخادع. يسمع الشخص الثاني الإشاعات فيغضب ويشعر بالإهانة. فينتهم بدوره الشخص الأول بالخداع والسرقة إذ أنه لم يسدّد بعد المبلغ المتوجّب عليه، مؤكداً أنه لا يحتاج إلى المساعدة في تعامله مع الوكالة. يشعر كلا الطرفين بالمرارة، ويبدأ التوتر بالتصاعد في المجتمع المحلي إذ أن الناس يبدأون بالانحياز إلى أحد الطرفين. يقرّر الرجلان محاولة التفاوض للتوصل إلى اتفاق، فيلتقيان في أحد المقاهي لمناقشة المشكلة.

يعبّر الشخص الثاني عن امتعاضه بسبب تلوّث سمعته واسمه. يصرّ الشخص الأول على أنه إذ ساعد الأخير في مشكلته مع الوكالة، يكون قد أعاد المال "بشكل عيني" وأن سمعته قد تلتطّخت بدورها.

يصرّ الشخص الثاني على أنه لم يكن بحاجة إلى المساعدة مع الوكالة إذ يعرف بعض الأشخاص العاملين فيها. فيسأل الشخص الأول عمّا فعله تحديداً لمساعدته. يعجز الشخص الأول عن تحديد ما فعله، فيتفقان على الأقلّ على وجوب تسديد الدين، وذلك على دفعات وبإشراف رجل مسنّ من المجتمع المحلي.

لا يزال الرجلان غاضبين بسبب الإهانات المتبادلة، ممّا يمنعهما من الاعتذار الواحد للآخر. بهذه الطريقة، تكون المشكلة الأولى قد حلّت وإن كان الحلّ غير دائم.

للمناقش

يتّسم موقف الشخص الأول بالسخط إذ أنه يشعر بأنه قد سدّد الدين عينياً من خلال تقديم خدمة للشخص الثاني. أما موقف الشخص الثاني فيتّسم بالغضب والإحباط إذ أنه لم يستلم المال وقد تمّت إهانته أمام الناس. يرغب في الانتقام ويريد استرجاع ماله كما يوّد سماع كلمة اعتذار.

حاجات الشخص الأول هي أن يتمّ فهمه واسترجاع سمعته. حاجات الشخص الثاني هي استرجاع ماله والاعتذار منه بشكل علني. كلا الرجلان يصعبان الحلّ إذ يريدان سماع كلمة اعتذار، غير أن أحداً منهما مستعد للتنازل عن كبريائه.

لقد تبدّلت المشكلة ضمن سياق النزاع، إذ أن الطرفين قد تحدّثا إلى أشخاص آخرين ممّا أضاف عنصر الإهانة والإذلال إلى المشكلة الأساسية.

للمناقش

إستند إلى النقاش (عند الإمكان) لتعداد "قواعد التفاوض"
[الملحق الثاني عشر]

قواعد التفاوض

الفصل بين المشكلة والشخص.

التركيز على تلبية الحاجات وليس على المواقف الانفعالية.

إبقاء حاجات الشخص الآخر في البال والإقرار بتأثيرها على استجابة هذا الشخص.

التنبه إلى انفعالاتك ومشاعرك الشخصية وتأثيرها على أفعالك.

تقبل انفعالات ومشاعر كلا الفريقين ثم انتقل إلى المشكلة نفسها.

محاولة العثور على أكبر قدر ممكن من الاحتمالات لتلبية حاجات الشخص الآخر.

السعي إلى حلّ يرضي الطرفين.

التحلّي بأكبر قدر ممكن من الموضوعية.

!

دوّن هذه القواعد على اللوح ثم ورّع ورقة العمل على المشاركين.

ذكّرهم بأن معظم المشاكل تفترض في الواقع عدّة حلول، غير أن ذلك يستلزم جهداً كبيراً
(وتفكيراً تحليلاً).

يجدر بهم الاستمرار في محاولة إيجاد حلول مختلفة حتى التوصل إلى حلّ يرضي الطرفين.

للمناقش

الوساطة هي عندما يتدخل فريق ثالث (بناءً على طلب كلا الفريقين المتنازعين) لمساعدتهما على حل المشكلة. لا يقدم الوسيط الحلول ولكنهم يساعدون فقط الفريقين على التوصل إلى حل. إنهم مفيدون لأنهم يتحلون بالحياد والموضوعية. يتولى الوساطة تقليدياً (في أفريقيا) أشخاص يتمتعون بمكانة معينة في المجتمع. خلافاً للوسطاء المحترفين، تقتضي الوساطة التقليدية تقديم النصائح والتوفيق بالنيابة وإصدار الأحكام، مع إشراك المجتمع المحلي للمساعدة على التعويض للضحية. على الرغم من أن هذا النوع من الوساطة غالباً ما يكون مقبولاً لدى كافة الفرقاء المعنيين به، غير أنه لا يؤدي بالضرورة إلى حل دائم ومصالحه بين الطرفين.

التعليمات

- إسأل المشاركين عن سبب ذلك. [لا يُفترض بالفرقاء المعنيين تحمّل المسؤولية إذ أن المسؤولية تعود إلى الوسيط، كما أنه لا يُفترض بهما الإحساس بملكية الحل].
- تناقش مع المشاركين بشأن عناصر الوساطة التقليدية التي قد تكون فعالة في وضعهم الحالي وتلك التي لا تنفع. [قد يكون هنالك تراجع في الضغط الاجتماعي؛ مما يدفع بالأشخاص إلى الانصياع لنصيحة الوسيط كما أن الوساطة قد تصدر عن أشخاص من خارج مجموعتهم الثقافية أو الاجتماعية].
- حتّى في الحالات التي يتمّ اللجوء خلالها إلى الوساطة التقليدية وتنتج هذه الأخيرة، لا بدّ من أخذ كافة المهارات التي تعرّفنا عليها حتى الآن وطبقناها بعين الاعتبار من قبل الوسيط والفرقاء المعنيين.
- في حال عدم رغبة الفرقاء المعنيين بالإصغاء أو منح ثقتهم إلى الوسيط، لا يمكن لهذا الأخير النجاح في مهمّته.
- في حال كان الوسيط منحازاً أو لجأ إلى القوة لفرض الحلّ، لا يمكن لهذا الحلّ سوى المساهمة في بروز مشاكل إضافية في مرحلة لاحقة.
- الوسيط الجيد يطلب من الفريقين التواصل مع بعضهما البعض (ليس بشكل مباشر في حال سيادة مشاعر الغضب، ولكن عند مرحلة ما من الوساطة).
- الوسيط الجيد يأخذ بعين الاعتبار الحاجات العاطفية للأشخاص المعنيين، ويعترف بها ثم ينتقل إلى حلّ المشكلة.

النشاط رقم 1

- قسّم المشاركون إلى مجموعات من أربعة أشخاص. اثنان منهم سيقومون بدور الخصمين، وواحد بدور الوسيط وآخر سيتولّى المراقبة.
- أمهل الخصمين خمس دقائق لتخيّل حالة نزاع ثم اطلب من الوسيط التّدخّل. [لا يجدر بالوسيط أو بالمراقب المشاركة في النقاش.]
- يجدر بالمراقب تدوين كافة التصرفات السلبية والإيجابية التي يقوم بها كلّ من الخصمين والوسيط.
- بعد مرور خمس دقائق، أطلب من المجموعات مناقشة القضايا المطروحة من قبل المراقب، ثم اطلب منهم تبادل الأدوار.
- يجدر بكلّ شخص الحصول على فرصة المراقبة.
- عند نهاية التمرين، أطلب من الأشخاص ذكر ما قالته وفعلته مجموعتهم ممّا ينمّ (أو لا ينمّ) عن المهارات اللازمة للوساطة.
- ورّع القائمة المرجعية لمساعدة النقاش المركّز على سلوك الأشخاص [الملحق الثالث عشر].
- استعرض القائمة بكامل أسئلتها مع أحد السيناريوهات على الأقلّ.

القائمة المرجعية للوساطة

هل تصغي بشكل ناشط إلى كلا الفريقين؟

هل تحققت من أي انحياز أو تمييز لديك؟

هل يصغي الفريقان بشكل ناشط بعضهما إلى بعض؟

هل يصغي الفريقان بشكل ناشط إليك؟

هل يتواصل الفريقان بشكل واضح؟

هل هما منفعلان؟

هل هما نزيهان؟

هل أنت نزيه؟

هل تشعر أن كلا الفريقين يثقان بك؟

هل بحثت عن مجالات يكون كلا الفريقان مستعدين فيها للتسوية؟

ما هو عدد الحلول التي يمكن للمجموعة التوصل إليها؟

هل يمكنك التوصل إلى حل يرضي الطرفين؟

هل يشعر كلا الفريقان بملكية الحل؟

هل يشعر كلا الفريقان بالقدرة على مسامحة بعضهما البعض؟

هل هناك مصالحة؟

الجلسة رقم 17

المصالحة

90 دقيقة

المصالحة هي حين يتوصّل الفريقان المتنازعان إلى حلّ دائم (طويل الأمد). عندها يحلّ السلام الحقيقي. المصالحة تعني انعدام الامتعاض والتوصّل إلى حلّ يرضي الطرفين فيشعر الفريقان بالرضى على النتيجة وبالمشاعر الإيجابية إزاء بعضهما البعض.

النشاط رقم 1

- شكّل مجموعات من خمسة إلى ثمانية مشاركين.
- أعط كلّ مجموعة لوحاً ورقياً وقلماً.
- أطلب منهم تعداد كافة العناصر اللازمة في حالة النزاع للتوصّل إلى حلّ حقيقي ومصالحة.
- علّق الأوراق في مختلف أرجاء القاعة.

!

تناقش مع المجموعات بشأن العناصر اللازمة للمصالحة. أشر إلى أن الحلول التي ترضي كافة الأطراف لا تكون ممكنة إلا في ظلّ استعداد الفريقين للعمل في هذا الاتجاه. ليس من الضروري أن يكون كلا الفريقين بناءة سلام، ولكن الفريق المسالم سيكون واعياً لمشاعره ومشاعر الفريق الآخر وتأثير هذه المشاعر على الأفعال.

النشاط رقم 2

- أرسم الجدول أدناه.
- أنظر إلى كلّ مقطع من وجهة نظر كلّ شخص.
- أطلب من المشاركين التفكير بأمثلة تجسّد هذه المراحل.

!

إستخدم أمثلة واقعية عند الإمكان (عليك إذن تحليل الوضع بنفسك قبل بدء الجلسة). يمكن الاستعانة بقضية طائرة التجسس الأميركية والطائرة المحاربة الصينية كمثال نموذجي. أشر إلى أن عملية المصالحة قد تستغرق عدّة سنوات، وأن معظم هذا الوقت ينقضي قبل بلوغ الفريقين مرحلة التعاطف.

ما إن يبلغ شخص ما مرحلة التعاطف، يتمكّن من فهم المراحل التي يمرّ بها الشخص الآخر فينتظره للحاق به.

يبدو من البديهي أن المصالحة هي الرابط بين الحل – حلّ المشكلة – وعملية الشفاء التي تأتي كنتيجة للمسامحة، ومن ثمّ يمكن التوصّل إلى المصالحة.

راجع سلسلة إدارة النزاعات

الشخص الثاني (الشخص المسيء)	الشخص الأول (الشخص الذي تعرّض للإساءة)	المشكلة أو حالة النزاع ردود الفعل
الإنكار لست أنا الفاعل! أنت أجبرتني على ذلك. (سلوك عدائيّ)	الإنكار لم أصابني ذلك؟ لماذا فعل ذلك؟ لا شكّ في أنني المذنب! (سلوك مذعن)	
الغضب حين يشعر الشخص بالغضب والامتعاض بسبب اتّهامه بارتكاب الخطأ. (سلوك عدائيّ)	التألم ثمّة تركيز على الألم النفسي الناجم عن الإساءة. (سلوك مذعن)	
الندم حين يرغب الشخص في إراحة ضميره والتخلّص من إحساسه بالذنب.	الغضب ثمّة تركيز على لوم الشخص الآخر. (سلوك عدائيّ)	
التعاطف حين يتفهّم الشخص مشاعر الآخر من ألم وغضب.	التعاطف حين يتفهّم الشخص مشاعر الآخر والدوافع وراء الإساءة.	
الحلّ حين يُنظر إلى المشكلة بموضوعيّة، ويبدأ البحث عن الحلول والاتّفاق عليها.	الحلّ حين يُنظر إلى المشكلة بموضوعيّة، ويبدأ البحث عن الحلول والاتّفاق عليها.	
طلب السماح إذا كان صادقاً، يتمّ التوصل إلى سلام داخلي والتخلّص من الغضب والعدائيّة.	المسامحة التوصل إلى سلام داخلي والتخلّص من الألم.	
المصالحة	المصالحة	

للمناقشة

- إساءة المشاركين عمّا إذا كانوا قادرين على ملاحظة هذه الخطوات في حالة اختبارها وحيث تمّ التوصل خلالها إلى مصالحة حقيقية.
- في حال عدم التوصل إلى المصالحة، ما هي الخطوة التي تمّ إغفالها بحسب رأيهم، أو ما هي الأمور الأخرى التي حدثت وحالت دون المصالحة؟ [مثلاً، غالباً ما يعتمد الشخص الأول، عند شعوره بالغضب، إلى الاستجابة من خلال سلوك عدائي - كلمات نابية أو تصرفات عدائية موجهة ضد الشخص الثاني، ممّا يضيف طبقة أخرى إلى حلقة النزاع. في حال عدم وجود تعاطف لدى أيّ من الفريقين، لا يمكن التوصل إلى المصالحة، على الرغم من إمكانية إدارة النزاع وضبطه وحلّه ظاهرياً. كما لا يمكن التوصل إلى المصالحة في حال تشبّث أحد الفريقين بضرره أو غضبه، بسبب العادة أو عزّة النفس، أو الوضع الاجتماعي أو الثقافة.]
- قد تستغرق المصالحة وقتاً طويلاً. فلا بدّ من إعادة بناء الثقة، وإقامة تواصل صريح ونزيه، وتولّد جهوزية لدى الفريقين للمصالحة. عليهما العمل معاً والمرور في كافة المراحل الواردة في الجدول أعلاه.

اليوم العاشر: الجلسة رقم 18

حقوق الإنسان (الجزء الأول)

120 دقيقة

النشاط رقم 1

- قم بجلسة مفكرة مع المشاركين حول الحاجات البشرية.
- دَوِّن كافة الحاجات المقترحة على اللوح.
- صنّف هذه الحاجات ضمن فئات: **الحاجات الجسدية** (الحياة، الغذاء، الماء، المأوى والصحة)، **الحاجات العقلية والعاطفية** (التعليم، الانتماء إلى بلد ومجتمع، الإحساس بالحب) و**الحاجات الروحية** (الحق في اختيار طريقة العبادة المناسبة لك).

للمناقش

- أطلب من المشاركين محاولة تحديد الحقوق الثابتة، وتلك التي تمنح تبعاً لموارد الدولة وتلك التي نتمناها للمستقبل؟
- إسأل المشاركين عن الفرق بين الرغبات والحاجات.
- إسألهم عمّا إذا كان الإعلان العالمي لحقوق الإنسان يتّجه إلى تلبية الحاجات أم الرغبات.
- إفصح المجال لمناقشة مواضع عدم تطبيق الإعلان وأسباب ذلك. هل السلطة هي المسؤولة؟ أم الثقافة، أم التقاليد، أم الديانات؟ قبل القتال الذي أدى إلى فرار السكّان، هل كان يتمّ احترام حقوق الإنسان في هذا البلد؟
- تناقش معهم كيف أن حقوق الإنسان لا تُمنح لنا من فوق، وإنما ينبغي على كلّ منّا منحها للآخر. على الدولة (البلد) تحمّل مسؤولية بعض الحقوق المرتبطة بالمجتمع، إلا أن روحية حقوق الإنسان تقوم على أن نمنح كأفراد هذه الحقوق لبعضنا لبعض.

النشاط رقم 2

- قم بجلسة مفكرة حول كافة حقوق الإنسان التي يمكن للمشاركين التفكير بها ودونها على جهة من اللوح.
- إسأل المجموعة الآن عن واجباتنا كبشر لضمان هذه الحقوق للجميع.

للمناقش

- إسأل المشاركين ما إذا كان قد سبق لهم الحؤول دون تمتّع شخص ما بحقوقه.
- ماذا عن بناتهم، زوجاتهم والمزارعين في المناطق الريفية؟ ماذا عن تجنيد الأطفال، والتعذيب وعدم توظيف أشخاص ينتمون إلى قبيلة أو عشيرة أخرى؟
- إسألهم عن معنى هذه الانتهاكات لحقوق الإنسان في حين أنهم يطالبون بهذه الحقوق لأنفسهم.

النشاط رقم 3

التعليمات

- قسّم المشاركين إلى مجموعات صغيرة من أربعة أو خمسة أشخاص.
- أطلب منهم مناقشة قائمة حقوق الإنسان الثابتة والسبل الممكنة للعمل ضمن هذا المجتمع لضمان هذه الحقوق.
- يجدر بكلّ مجموعة عرض أفكارها أمام كافة المشاركين لمناقشتها معاً.

للمناقش

- أطلب من المجموعات إبراز أو وضع علامة * إلى جانب الحقوق التي طلبوا من شخص من خارج مجتمعهم منحها لهم.
- إسأل عن سبب ذلك.
- إسأل عن نوع الانتهاكات لحقوق الإنسان الحاصلة في مجتمعهم وسبل معالجتها.

النشاط رقم 4

التعليمات

- أطلب من المشاركين تعداد حقوق الطفل كما يرونها.
- شكّل مجموعات من ثلاثة أشخاص واطلب من المشاركين مقارنة لوائحهم.
- أطلب من كلّ مجموعة الانضمام إلى أخرى (للحصول على مجموعات من ستّة أشخاص).
- أطلب منهم إيراد الطرق المعتمدة في مجتمعهم لحماية حقوق الطفل ومنع الاعتداءات الموجهة ضد الأطفال التي تُعتبر انتهاكات لحقوق الطفل.
- [الحقوق: المحبة العائلية، التعليم، الدين، الرعاية (منع التعذيب، منع الأعمال القاسية وغير المناسبة للأطفال) إلخ.
- الاعتداءات: تجنيد الأطفال، تزويج الأطفال، الزواج القسري، غياب التعليم، إلخ.]
- أطلب من المجموعات تلخيص نقاشاتهم.
- أطلب من كلّ مجموعة عرض ملخصها أمام بقية المشاركين.
- إفسح المجال للقيام بنقاش مفتوح حول حقوق الطفل ومسؤوليتنا كأشخاص راشدين في ضمان حماية هذه الحقوق.

الجلسة رقم 19
حقوق الإنسان (الجزء الثاني)
120 دقيقة
النشاط رقم 5

التعليمات

- أرسم خطاً لتقسيم اللوح إلى نصفين: خصّص جهة للأعمال التي تقوم بها النساء، وجهة أخرى للأعمال التي يقوم بها الرجال.
- أطلب من المشاركين تعداد الأمور التي يقوم بها كلّ من الجنسين وإفسح المجال لأيّ نقاش قد ينتج.

النقاش

- تدرج حقوق المرأة ضمن مجموعة الحقوق التي نتمناها للمستقبل.
- يعود سبب تخصيص هذه الحقوق للمرأة إلى أن النساء في العالم ينجزن 80 % من الأعمال في حين أنهن يملكن أقلّ من 2% من ثروات العالم.
- لا يتمّ الاعتراف بالمساواة بين الرجل والمرأة في معظم البلدان على الرغم من توافق الجميع على أن المساواة هي من الحقوق الأساسية.
- ذكّر المجموعة بأن الثقافة والدين والتقاليد غالباً ما تشكلّ أعتذاراً وليس أسباباً.
- كافة الثقافات تتغيّر مع الزمن. إسأل عن طريقة تبدّل الثقافات الممثلة ضمن المجموعة على مرّ السنوات الخمسين الأخيرة.
- أشر إلى أنه ما من مجموعة تمسك بزمام السلطة مستعدة للتخلّي عن هذه السلطة. فالأمر يتخطّى الرجل والمرأة ليشمل كل فريق يتمنّع بالسلطة مقابل فريق آخر لا يتمنّع سوى بقدر ضئيل من السلطة، بغضّ النظر عن نوع الجنس أو اللون أو الحالة الاجتماعية أو الدين.
- إذا ما كنّا جادين حيال مفهوم المساواة في حقوق الإنسان، فلا بدّ لنا من النظر ليس فقط إلى القيود المفروضة علينا، وإنما أيضاً إلى تلك التي نرفضها على الآخرين. عندما نعمل جميعاً معاً للمصلحة المشتركة، سنتمنّع بحقوق الإنسان.
- تتمّ مصادرة بعض الحقوق عندما يصبح الأشخاص لاجئين. اللاجئون وفقاً لاتفاقية اللجوء يتمنّعون بالحقوق نفسها كأبيّ مواطن عادي في البلد (باستثناء حقّ التصويت). اللاجئون المشمولون بولاية المفوضية يتمنّعون بحقوق قانونية، بموجب قوانين بلد اللجوء، والقوانين الدولية الموقّعة من قبل بلد اللجوء والحقّ في الحماية من الإعادة القسرية إلى بلد المنشأ.
- إسّمح للنقاش بالانسياب بعفوية وطبيعية. من الضروري أن يشعر المشاركون بالقدرة على التحدّث عن هذه المواضيع بحرية.

النشاط رقم 6

التعليمات	للتقاش
<ul style="list-style-type: none"> قسّم المشاركين إلى مجموعات صغيرة واطلب منهم تعداد الحقوق التي تتمتع بها المرأة في ثقافتهم. بعد عرض الأجوبة، إسألهم عن مدى تطابق هذه الحقوق مع حقوق الإنسان التي عدّوها في تمرين سابق. 	<ul style="list-style-type: none"> تناقش معهم حول سبب الاختلاف في هاتين اللائحتين. إسألهم عمّا يمكنهم القيام به كأفراد لضمان تمتع المرأة بحقوق مساوية للرجل – من دون أن يؤدي ذلك إلى الإنقاص من حقوق الآخرين.

النشاط رقم 7

التعليمات
<p>وزّع الاختبار السريع التالي على المشاركين.</p> <p>ملاحظة: لقد صمّمت الأسئلة الواردة في هذا الاختبار بشكل يستلزم الإجابة بـ "صح أو خطأ".</p> <p>لتحفيز النقاش، يمكنك التعليق على كلّ سؤال.</p>

إختبار سريع في حقوق الإنسان وواجباته

الإجابة	أسئلة الاختبار – صح أو خطأ؟
خطأ	1. لقد تمّت صياغة الإعلان العالمي لحقوق الإنسان في العام 1900.
صح	2. اللجنة التي وضعت مسودّة الإعلان العالمي لحقوق الإنسان كانت برئاسة امرأة.
صح	3. لقد تعهّدت كافة الدول الأعضاء في الأمم المتحدة بتعزيز السلام وحقوق الإنسان.
خطأ	4. الغذاء والمأوى وعقوبة الإعدام هي من الأمثلة على حقوق الإنسان.
صح	5. القتل والتعذيب والتوقيف التعسفي هي من الانتهاكات لحقوق الإنسان.
خطأ	6. لا يمكن للأمم المتحدة القيام بأيّ شيء عندما تنتهك الحكومات حقوق الإنسان.
صح	7. يجدر بالحكومات سنّ قوانين وطنية وأنظمة قانونية تتناسب مع المعاهدات الخاصة بحقوق الإنسان التي صادقت عليها.
خطأ	8. الأطفال ليسوا مشمولين في أيّة معاهدة خاصة بحقوق الإنسان.
صح	9. بموجب المعاهدات الخاصة بحقوق الإنسان، لا يمكن للحكومات حرمان الفتيات والنساء من حقوقهنّ بسبب نوع الجنس.
صح	10. يجدر بالحكومات السعي إلى تأمين التعليم المجاني والإلزامي.
صح	11. تنصّ اتفاقية حقوق الطفل على عدم وجوب تجنيد الأطفال دون الخامسة عشرة في أيّ جيش أو ميليشيا.
خطأ	12. لا يتمتع اللاجئون بأيّة حقوق لأنهم ليسوا في بلدهم.
خطأ	13. يتمتع اللاجئون بالحقّ في إعادة التوطين في بلد يختارونه.
صح	14. تمنح الشريعة الأفريقية لحقوق الإنسان والسكان (1981) الحقّ في السلام الوطني والدولي والأمن والحماية البيئية.
خطأ	15. تذكر الاتفاقيات الخاصة بحقوق الإنسان دائماً الحقوق من دون ذكر الواجبات والمسؤوليات.
صح	16. تمنع اتفاقية جنيف (1949) سوء معاملة أسرى الحرب والمدنيين.

خطأ	17. تقتصر ولاية اللجنة الدولية للصليب الأحمر والهلال الأحمر على تجهيز المستشفيات لجرحى الحرب.
صح	18. إن الإعلانات والمعاهدات الخاصة بحقوق الإنسان والقانون الدولي والإنساني هي محاولات لوضع معايير حديثة وعالمية، تسعى الحكومات والسلطات إلى بلوغها، فتتمّ معاملة البشر باحترام وكرامة.

اليوم الحادي عشر: الجلسة رقم 20
المشاكل الواقعية وحل النزاعات
120 دقيقة

التعليمات

- قسّم المشاركين إلى مجموعات صغيرة.
- أطلب منهم التفكير بثلاث أو أربع حالات نزاع أو مشاكل واقعية، يعرفونها جيداً أو اختبروها شخصياً. يجب تدوينها على لوح ورقي أو أوراق كبيرة.
- تنبّه إلى عدم وجود أيّ تداخل، ثم أوكل بمشكلة إلى كلّ مجموعة (غير تلك التي اختاروها).
- أطلب منهم معالجة المشكلة باستخدام كافة المهارات التي اكتسبوها خلال هذه الدورة، مع ملء الجدول أدناه.
- عندما تتضمن المشكلة عدّة طبقات، يجدر بالمجموعة تحليل المشكلة وذكر كلّ طبقة.
- يجب الإشارة إلى الأسباب الكامنة خلف كلّ مشكلة بشكل دقيق ومحدّد. لا يكفي هنا التعميم – يجدر بالمجموعة التناقش بشكل وافٍ للتأكد من إيراد الأسباب الحقيقية (مع التنبّه إلى خطر الانحياز وانعدام النزاهة العاطفية).
- يجدر بقسم الحلول المقترحة تضمّن الحلول لمعالجة الأسباب وليس المشكلة. لا يمكن التوصل إلى الحلّ في حال عدم مواجهة الأسباب ومعالجتها.
- خصّص الوقت الكافي لهذا التمرين.
- إذا ما تعذّر على المجموعات اقتراح حالات نزاع أو مشاكل، إقترح المواضيع التالية: حصول الفتيات على التعليم وإنصافهنّ، العنف المنزلي، المواقف من مجموعات الأقلية (بما في ذلك النساء والفتيات)، إنتهاكات حقوق الإنسان.
- بعد انتهاء المجموعات من ملء الجدول وصياغة الحلول الممكنة، أطلب منها عرضها أمام الجميع ومناقشتها مع كافة المشاركين.

المشكلة	الأسباب الكامنة	عناصر البرنامج المعتمد	الحلول المقترحة

للمناقش

- يستلزم هذا النشاط قدراً كبيراً من التحليل.
- تناقش مع المشاركين بشأن طبيعة عناصر التربية على السلام التراكمية، وكيف أنه لا بدّ من استخدامها كلّها إذا ما أردنا التوصل إلى حلّ المشكلة أو النزاع.
- ناقش الحلول المقترحة للتحقق من مدى قابليتها للتحقق والديمومة [ملاحظة: لا يجدر بهذه الحلول الاستناد إلى أيّ شخص آخر يقدم المواد أو الحلول]
- تناقش مع المشاركين حول كيفية تطبيق هذه الحلول من قبل المجتمع المحلي وتطوير خطة عمل لهذه الغاية – التربية على السلام على الأرض!

!

لا يمكن التحضير لهذا النشاط إلا بشكل مبدئي، من دون أيّ تحديد. لا ترفض مناقشة أيّة فكرة يقترحها المشاركون – لكن لا يغيبنّ عن بالك كافة دروس برنامج التربية على السلام وكن مستعداً للإشارة إلى أيّة أحكام تنميطية تصدر عن المجموعات أو انطلاقهم من موقف انفعالي بدلاً من الاستناد إلى المنطق.

راجع عند الضرورة الجلسة المتعلقة بحلّ المشاكل (الجزآن الثالث والرابع) والتي تتناول كيفية تجريد المشكلة من صفتها الشخصية (لهذا السبب يجدر بالأشخاص القيام بهذا التمرين مع استخدام مشاكل مقترحة من قبل أشخاص آخرين).

الخاتمة

- يجب التركيز على أنّ هذه الدورة لا تعني أبدأً النهاية. فهذه مجرد بداية الطريق.
- أطلب من المشاركين حفظ سجلّ بطريقة استجابتهم إزاء حالات معيّنة وبما يميّزها عن طريقة تصرفهم السابقة.
- إشرح للمشاركين أنهم قد بنوا دينامية جماعية وثقة متبادلة في ما بينهم، فهم قادرون بالتالي على الاعتماد بعضهم على بعض للحصول على الدعم والإرشاد اللازمين.
- قدّم الشهادات لكافة المشاركين الناجحين.
- أشكر المشاركين والأشخاص المسؤولين عن الأمور اللوجستية.

ملحق – حلول المسائل

النشاط رقم 2

الأرقام
أحد الحلول الممكنة

أسئلة مساعدة للمشاركين

ما هو الرقم الوسطي؟
أين يجب وضع هذا الرقم برأيكم؟

النشاط رقم 3 الحياة والمنازل

النشاط رقم 4

أسئلة مساعدة للمشاركين

هل هنالك مربع؟

هل يجب إبقاء الخطوط داخل المربع؟

النشاط رقم 7

الذئب، المعزاة والملفوفة

أسئلة مساعدة للمشاركين

هل يجدر بكلّ شيء القيام برحلة واحدة؟

أحد الحلول الممكنة

الرجل والمعزاة	الرحلة الأولى:
الرجل والذئب، العودة مع المعزاة، ترك الذئب.	الرحلة الثانية:
الرجل مع الملفوفة	الرحلة الثالثة:
الرجل مع المعزاة.	الرحلة الرابعة:

النشاط رقم 8

تشارك الزيت

أحد الحلول الممكنة

الملحق الثاني

قواعد الإصغاء الناشط:

1. إصغ إلى ما يقوله الشخص الآخر حقيقةً.
2. تحقّق من صحّة ما سمعته من خلال إعادة صياغة ما قاله المتحدث وطرح عليه السؤال التالي: "هل هذا ما عنيته؟"
3. عند انتهاء المتحدث، لخصّ النقاط الرئيسيّة وتحقّق منها مع المتحدث.
4. إذا كان المتحدث منفعلًا (غاضبًا أو حزينًا)، إحذر جيداً واصغ إلى الكلمات وليس فقط إلى الانفعالات.
5. أطلب بعض التوضيحات للتحقّق من أنك قد فهمت القصة كاملة.
6. إ طرح الأسئلة لمعرفة التفاصيل إذا كانت مهمّة.

إعادة الصياغة – قول الشيء نفسه بكلمات مختلفة
التوضيحات – جعل الأفكار او المعلومات أكثر وضوحاً.

الملحق الثالث

الملحق الرابع - أ

الملحق الرابع - ب

الملحق الرابع - ج

الملحق الرابع - د

الملحق الخامس

السلوك العدائي، الخاضع والحزمي

السلوك الخاضع

- عدم الإقدام على أي عمل للتأكيد على حقوقك الشخصية.
- تقديم الآخرين على نفسك، وإن على حسابك.
- الاستسلام لما يريده الآخرون.
- التزام الصمت.
- الاعتذار بشكل يفوق اللازم.

السلوك الحزمي

- الدفاع عن حقوقك الشخصية مع الاعتراف بحقوق الآخرين.
- احترام الذات والشخص الآخر.
- الإصغاء إلى يقوله الآخرون.
- التعبير عن ذاتك بوضوح وصدق.
- عدم إلقاء اللوم على شخص آخر.

السلوك العدائي

- الدفاع عن حقوقك من دون الاهتمام بحقوق الآخرين.
- الحرص على راحتك ورفاهك بغض النظر عما يحصل للآخرين.
- اتهام الآخرين وإلقاء اللوم عليهم.
- إحتقار وجهة نظر الآخرين ("لا شك أنك أحمق")

الملحق التاسع

الخطوات الست لحلّ المشاكل

<p>غالباً ما يعكس ذلك الانفعالات والمشاعر – وليس المشكلة نفسها. أشير إلى أن معظم ما يريده الناس هو الانتقام أو "ردّ الصفة" – حتى ولو كان ذلك جزءاً من الثقافة، فهو نادراً ما يحلّ المشكلة.</p>	<p>على الطرفين أن يكونا قادرين على التعبير عمّا يريدانه من دون لوم أو اتّهام.</p>	<p>ما الذي تريده؟</p>
<p>يجبر ذلك الأشخاص على التركيز على المشكلة الحقيقية – وليس على مشاعرهم (مع العلم أنه لا بدّ أحياناً من قدر كبير من النزاهة العاطفية للاتفاق حقيقية على ماهية المشكلة).</p>	<p>على الطرفين التوافق بشأن ماهية المشكلة بالضبط.</p>	<p>ما هي المشكلة؟</p>
<p>يستلزم ذلك جهداً فكرياً. غالباً ما نتّسم بالكسل فنفترض أن لا وجود لأي حلّ، أو أن المشكلة تكمن في الشخص الآخر. للتوصّل إلى حلّ جيد للمشاكل، يجب توقّر عدد من الحلول (حتى ولو لم ترغب أية جهة في حلّ معيّن؛ فلا بدّ من اقتراح مجمل الحلول).</p>	<p>على كلّ من الطرفين اقتراح أكبر عدد ممكن من الحلول بحيث يصبح من السهل إيجاد الحلّ الأفضل (وليس الأوّل).</p>	<p>ما هو عدد الحلول التي قد نجدها؟</p>
<p>يجدر بكلّ الطرفين اختيار الحلّ الأنسب، على أن يكون هذا الحلّ حقيقي وعادل، وليس لصالح طرف دون الآخر.</p>	<p>على الطرفين التمعّن في شئّ الحلول واستبعاد الحلول غير المقبولة.</p>	<p>هل كنتَ لترضى بهذا الحلّ؟</p>
<p>يجدر بكلّ الطرفين الاتفاق (في قلوبهم) على الحلّ الأفضل للجميع. لا يجدر اختيار أيّ حلّ يتوافق عليه الأشخاص فقط لحفظ السلام، (فهذا من شأنه التمهيد لبروز مشكلة أخرى لاحقاً).</p>	<p>على الطرفين التوافق على الحلّ الأفضل لكلاهما.</p>	<p>ما هو الحلّ الأفضل؟</p>
<p>يجب التحقّق من كافة الحلول لضمان أنها حلول حقيقية والتأكّد من عدم وجود أيّ امتعاض.</p>	<p>مع مرور الوقت، تأكّد من نجاح الحلّ وفعاليته.</p>	<p>هل تمّ حلّ المشكلة؟</p>

الملحق العاشر

عناصر عملية تحليل حالات النزاع

- ما المشكلة هنا؟
- ما هي النتيجة التي يرغب كل شخص في التوصل إليها؟
- ما هو الموقف العادل بالنسبة إلى كل شخص؟
- ما أهم شيء بالنسبة إلى كل شخص؟
- ما هي الأمور التي يتفق عليها كلا الطرفين؟
- هل هنالك شخص محقّ تماماً وآخر مخطئ بشكل تام؟
- هل يبدي أي طرف استعدادة للإقرار بالخطأ الذي ارتكبه؟ لماذا؟
- هل يشعر أي طرف بالغضب؟ هل يؤثر الغضب في طريقة التصرف؟ هل يمكن تبرير الغضب؟
- هل يمكن لهذين الشخصين حلّ مشكلتهما؟

الملحق الحادي عشر

أسئلة للتفاوض

ما هو الموقف الانفعالي لكل شخص؟

ما هي حاجات كل شخص؟

هل ترتبط هذه الحاجات بالمشكلة أو بانفعالاتهم؟

هل سيقرّ أيّ من الشخصين بمشاعره وانفعالاته؟

هل سيقرّ أيّ فريق بأن الفريق الآخر على صواب في بعض النواحي؟

ما هي التنازلات التي يبدي كل فريق استعدادة لتقديمها؟

ما هي السلوكيات التي يقوم بها كل شخص ومن شأنها إعاقة تلبية حاجات الشخص الآخر؟

هل تتبدّل المشكلة في سياق النزاع؟

كيف يتمّ حلّ المشكلة؟

الملحق الثاني عشر

قواعد التفاوض

الفصل بين المشكلة والشخص.

التركيز على تلبية الحاجات وليس على المواقف الانفعالية.

محاولة العثور على أكبر قدر ممكن من الاحتمالات لتلبية حاجات الشخص الآخر.

التحلي بأكبر قدر ممكن من الموضوعية.

الملحق الثالث عشر

القائمة المرجعية للوساطة

هل تصغي بشكل ناشط إلى كلا الفريقين؟

هل تحققت من أي انحياز أو تمييز لديك؟

هل يصغي الفريقان بشكل ناشط بعضهما إلى بعض؟

هل يصغي الفريقان بشكل ناشط إليك؟

هل يتواصل الفريقان بشكل واضح؟

هل هما منفعلان؟

هل هما نزيهان؟

هل أنت نزيه؟

هل تشعر أن كلا الفريقين يتقان بك؟

هل بحثت عن مجالات يكون كلا الفريقان مستعدين فيها للتسوية؟

ما هو عدد الحلول التي يمكن للمجموعة التوصل إليها؟

هل يمكنك التوصل إلى حل يرضي الطرفين؟

هل يشعر كلا الفريقان بملكية الحل؟

هل يشعر كلا الفريقان بالقدرة على مسامحة بعضهما البعض؟

هل هنالك مصالحة؟

الملحق الرابع عشر

الشخص الأول (الشخص الذي تعرّض للإساءة)	الشخص الثاني (الشخص المسيء)	
		المشكلة أو حالة النزاع
ردود الفعل	ردود الفعل	
<p>الإنكار لم أصابني ذلك؟ لماذا فعل ذلك؟ لا شكّ في أنني المذنب! (سلوك مذعن)</p>	<p>الإنكار لست أنا الفاعل! أنت أجبرتني على ذلك. (سلوك عدائيّ)</p>	
<p>التألم ثمّة تركيز على الألم النفسي الناتج عن الإساءة. (سلوك مذعن)</p>	<p>الغضب حين يشعر الشخص بالغضب والامتعاض بسبب اتّهامه بارتكاب الخطأ. (سلوك عدائيّ)</p>	
<p>الغضب ثمّة تركيز على لوم الشخص الآخر. (سلوك عدائيّ)</p>	<p>الندم حين يرغب الشخص في إراحة ضميره والتخلّص من إحساسه بالذنب.</p>	
<p>التعاطف حين يتفهّم الشخص مشاعر الآخر والدوافع وراء الإساءة.</p>	<p>التعاطف حين يتفهّم الشخص مشاعر الآخر من ألم وغضب.</p>	
<p>الحلّ حين يُنظَر إلى المشكلة بموضوعيّة، ويبدأ البحث عن الحلول والاتّفاق عليها.</p>	<p>الحلّ حين يُنظَر إلى المشكلة بموضوعيّة، ويبدأ البحث عن الحلول والاتّفاق عليها.</p>	
<p>المسامحة التوصّل إلى سلام داخلي والتخلّص من الألم.</p>	<p>طلب السماح إذا كان صادقاً، يتمّ التوصل إلى سلام داخلي والتخلّص من الغضب والعدائيّة.</p>	
<p>المصالحة</p>	<p>المصالحة</p>	