

يتعرف اليافعون على كيفية
ممارسة الاستراتيجيات المختلفة
للتعامل مع النزاعات وحلها



30 دقيقة

4/5

1/5

4/5

بُذرة عن النشاط

المرحلة

التواصل

قبل

يجب أن يكون اليافعون قد بدأوا باستكشاف مفاهيم النزاع والسلام من خلال أنشطة السلام والنزاع وغيرها من الأنشطة. استخدم أداة لعب الأدوار

بعد

يُمكن أن يستمر اليافعون بمحاولة استخدام الاستراتيجيات المختلفة التي تعلموها لحل النزاعات التي تواجههم في حياتهم

التحضير

لا حاجة للتحضير

الغرض

استكشاف المواضيع المعقدة المتعلقة بالنزاع
استخدم تمارين تمثيل الأدوار

الأهداف

سيكون اليافعون قادرين على:
استكشاف استراتيجيات التّعامل مع النزاع
ممارسة مهارات حل المشاكل

مجالات الكفايات

حل المشاكل وإدارة النزاعات

النشاط مناسب جداً

لليافعين المستعدّين لدراسة مفهوم النزاعات بشكلٍ مُعمّق

أنتج للفاعلين المجال ليطرحوا الأسئلة ويساعدوا بعضهم على استيعاب المفاهيم. تأكد من أن لديك فهماً واضحاً ودقيقاً لكل استراتيجية.

فُرم بتحديد استراتيجيّة واحدة لكل مجموعة.

||| يقول الميسر:

«ستقوم كل مجموعة بأداء مشهدٍ تمثيليٍّ يركّز على هذه الاستراتيجيات. ستستخدمون جميعاً نفس السيناريو الذي يتحدث عن بنتين هما أمينة وماري. استخدم استراتيجيّة المجموعة لتساعد ماري في حلّ النزاع».

سيناريو النزاع: لكل من أمينة وماري إخوة وأخوات أصغر منهم في المدرسة الأساسيّة. تقوم أمينة بوعده ماري أنّها ستأخذ أخاها الأصغر (أخو ماري) للمنزل بعد المدرسة في عصر ذلك اليوم عندما تذهب لتُحضّر أختها الصغرى. سيُتيح هذا لماري الوقت الذي تحتاجه لتلتقي بالمجموعة الدّراسيّة والتّحضير لمشروعها المدرسي؛ ولكن عند حلول العصر تُخبر أمينة ماري أنّها لن تستطيع أن تُساعدها لأنّ عليها أن تعود للمنزل مبكّرة لتؤدّي واجباتها المدرسيّة.

أنتج لكل المشاركين الوقت للتدرب على المشهد التمثيلي والتّحضير له، شجّعهم على أن يكون المشهد قصيراً ليكون هنالك وقتٌ كافٍ للنقاش بعدها.

اطلب من كل المجموعات أن تؤدّي مشاهدتها وناقش أيّ الاستراتيجيات أدّت إلى أفضل النتائج.

المشاركة والاستفادة

ناقش:

ما هي المزايا والسّلبات لكل استراتيجية؟

اطلب من الفاعلين أن يجلسوا في ستّ مجموعاتٍ صغيرة، وضع اللوح الأبيض في مكانٍ مرئيٍّ لجميع المشاركين.

||| يقول الميسر:

«تحدّثنا في إحدى الجلسات السابقة عن النزاع، وكيف يمكن أن يكون جزءاً من الحياة الطبيعيّة. ما هي بعض الأشياء السّلبية التي تتأتّى عن النزاعات؟ ما هي بعض الأشياء الإيجابية التي تتأتّى عن النزاعات؟» أنتج للفاعلين المجال للنقاش.

||| يقول الميسر:

«سنحدث اليوم عن الاستراتيجيات المختلفة للتعامل مع النزاع، والنتائج المختلفة، سواءً أكانت سلبيةً أم إيجابية - فهي من الممكن أن تؤدّي إلى».

اكتب الاستراتيجيات الستّ التّالية على اللوح الأبيض وشرح كل واحدةٍ منها بحرص:

◀ **العدايّة** تعني استخدام القوة أو التهيب مع شخصٍ لإجباره على القيام بشيءٍ بطريقةٍ مُعيّنة. على سبيل المثال: الاقتتال الجسدي، الصّراخ، والإهانة.

◀ **التّسوية** وتعني أن يتنازل كلا الطرفين قليلاً عمّا يريدونه لإيجاد نقطةٍ أو حلٍّ وسط.

◀ **الاستسلام** ويعني أن أحد الأشخاص يسمح للآخر أن يقوم بالأشياء التي تُناسبه.

◀ **تجاهل المسألة أو تأجيلها** ويعني تخيّل عدم وجود مشكلة.

◀ **التماس** مساعدة السّلطة ويعني أن تطلب من شخصٍ ما ذا مكانةٍ أعلى (قائد، قاضي، معلّم أو بالغٍ آخر) أن يقوم بحلّ النزاع.

◀ **التعاون** يعني أن تحاولوا سويّاً إيجاد حلٍّ مناسب. يتضمّن التعاون في العادة إيجاد أهدافٍ وآمالٍ مشتركة، الاستماع لوجهة نظر الطرف الآخر وفهمها، واقتراح طرقٍ مُبتكرةٍ للمُضيّ قدماً.

اشرح:

لا توجد هنالك طريقة واحدة فقط للتعامل مع النزاعات؛ ولكن يمكن لبعض الاستراتيجيات أن تزيد النزاع سوءاً أو تُحسِّن الوضع؛ فعلى سبيل المثال:

◀ **العدائية** يمكن أن تتسبب بالأذى للناس وحياتهم ومشاعرهم.

◀ التسوية يمكن أن تؤدي إلى إيجاد اتفاق يُحدِّد من الغضب والإحباط (إن اعتبر كلا الطرفين أنَّ التسوية عادلة)؛ ولكن قد لا تدوم التسوية إن لم يكن أيٌّ من الطرفين راضياً عنها.

◀ **الاستسلام:** يعني تجاهل صوت أحد الأطراف. يمكن أن يبقى هذا الشخص مُحبطاً، وقد ينشُب النزاع مرةً أخرى. كذلك، عندما يستسلم أحد الأطراف فلن يتمكن الطرف الآخر من التعلُّم من وجهة نظره - قد لا يدرك وجود نزاع أصلاً. يمكن للاستسلام أن ينجح إن رأى الشخص المُستسلم أنه فعلاً يتفق مع وجهة نظر الطرف الآخر (ويكون هذا أيضاً نوعاً من التعاون).

◀ **تجاهل المسألة أو تأجيلها:** هذه الطريقة يمكن أن تعني أن النزاع يمكن أن يبرز مرةً أخرى في المستقبل، وقد يصبح حلُّه أصعب مع مرور الزمن؛ ولكن أحياناً يمكن لتأجيل المسألة لفترة قصيرة أن يُعطي الفرصة لكلا الطرفين للهدوء والتفكير في الحلول.

◀ **التماس مساعدة السلطة:** لا تُعطي هذه الطريقة لطرفي النزاع الفرصة ليكونا جزءاً من الحل، أو يُعيدا بناء العلاقة؛ ولكن، أحياناً يمكن لطلب تدخُّل جهةٍ سلطويةٍ أن يُساعد في حلِّ النزاع إن لم يكن الطرفان قادران على إيجاد حلٍّ فاعل، أو إن كان النزاع يضرُّ بأيٍّ من الطرفين.

10

◀ **التعاون:** يمكن أن تكون هذه طريقةً جيِّدةً لحلِّ النزاعات لأنها من المُمكن أن تؤدي لحلولٍ تُرضي كلا الطرفين. عندما يتعاون شخصان يُمكنهما أيضاً أن يعملوا على إعادة بناء الثقة والمشاعر الجيِّدة. قد يُمثِّل التعاون تحدياً، خاصَّةً إن لم يرغب أحد طرفي النزاع بالتعاون، أو إن لم يكن الطرفان يثقان ببعضهما، أو ليس لديهما مشاعر إيجابية اتجاه بعضهما.

أعطِ لليافعين بعض الأسئلة ليُفكِّروا فيها بعد الجلسة:

◀ انظر إلى الطرق المختلفة التي يتعامل فيها الناس مع بعضهم، وما هي الاستراتيجيات التي يستخدمونها. فكِّر إن كانت هذه الاستراتيجيات تؤدي إلى نتائج إيجابية أم سلبية بالنسبة للناس المتأثرين بها.

◀ تأمِّل في الاستراتيجيات التي تستخدمها لحلِّ النزاعات في حياتك. ما هي النتائج التي تُحقِّقها؟

◀ فكِّر باستراتيجيةٍ مختلفةٍ تودُّ أن تستخدمها في المرة القادمة التي تواجه فيها نزاعاً. (إن أبدى اليافعون اهتماماً، خذ الوقت الكافي لتفكِّر إلى أيِّ مدى أحسنوا استخدام هذه الاستراتيجية، وما الذي قد تُغيِّر نتيجةً لذلك).

احرص على

- ✓ التأكّد من أن اليافعين يفهمون الاستراتيجيات السّـت للتعامل مع النزاع، ويفهمون سليات وإيجابيات كلّ من هذه الاستراتيجيات.
- ✓ مُناقشة الطّـرق التي يقوم فيها اليافعون بدراسة نزاعٍ أثر عليهم بشكلٍ بناء؛ خلال جلسات المُتابعة.

لا

- ✗ تطلب من اليافعين أن يصفوا نزاعاً مُحدّداً واجهوه إن لم يرغبوا بذلك.
- ✗ تسمح لليافعين أن يناقشوا نزاعاتٍ شهدوها تتضمن أشخاصاً يعرفهم المشاركون في الحلقة.
- ✗ تذكر النزاعات المُعقّدة، أو النزاعات التي أثّرت بشكلٍ كبيرٍ على حياة اليافعين أو المجتمعات المحليّة - استخدم بدلاً من ذلك أمثلهً بسيطةً وحياديّةً.

التعديل

- يُمكن أن تُخصّص وقتاً أكبر للنشاط، إن رغب اليافعون في أخذ المزيد من الوقت لإنهاء هذا النشاط. استمرّ في أداء المشاهد التمثيليّة في جلسات المتابعة. خصّص الوقت اللازم لدراسة كلّ استراتيجيةٍ بشكلٍ مُعمّقٍ طالما يبدو على اليافعين الاهتمام والحماس.
- السّـياق الثقافي: ناقش كيف يُمكن للنزاع بين الأفراد أو المجموعات أن يُحلّ من خلال التّقاليد الثقافيّة لليافعين.
- فكّر إن كانت هذه التّقاليد ترتبط بالاستراتيجيات السّـت.

البيئة

يُمكن تنفيذه في الدّاخل أو الخارج، بشرط أن لا يكون هنالك ما يُشوّت انتباه اليافعين، وبشرط أن يسمح المكان لليافعين بالتدرب وأداء المشاهد التي أعدّها

ال لوازم

- ◀ لوح أبيض أو ثلاث صفحاتٍ من دفتر لوحٍ قلاب
- ◀ أقلام تخطيط

ارتجل

يُمكن لليافعين أن يُعدّوا حملة ملصقاتٍ لإقناع أقرانهم أن لا يستخدموا الاستراتيجيات السّـلبية لحلّ النزاعات، وتعزيز الاستراتيجيات البّـناءة.

الاستمراريّة

- ◀ شجّع اليافعين على التّفكير بالطّريقة التي يتعاملون فيها أو يتعامل فيها التّاس من حولهم مع النزاعات ودعمهم لتحديد أهدافٍ لاستخدام استراتيجيات إدارة النزاعات في حياتهم.
- إن شعر اليافعون في الحلقة أنهم مرتاحون بمشاركة الآخرين بقصصهم الشخصية، فم بتخصيص وقتٍ كافٍ خلال الجلسات للتّشارك بالتّقّدم الذي حقّقه مع بعضهم.
- ◀ كرّر النّشاط باستخدام سيناريوهاتٍ مختلفةٍ ليستمرّ اليافعون في ممارسة استراتيجياتٍ مختلفةٍ للتعامل مع النزاع (إن بدا عليهم الاهتمام).
- ◀ يُمكن أن يقوم اليافعون بتحويل مشاهد لعب الأدوار إلى مسرحيّةٍ كاملة. يُمكن أن يقوموا بتأليفٍ عددٍ من المشاهد لتثقيف أقرانهم حول استراتيجيات التّعامل مع النزاع وتعزيز السّـلوكيات البّـناءة. يُمكنهم بدلاً من ذلك، العمل على تطوير مسرحيّةٍ طويلةٍ على أساس نزاعٍ يؤثّر على شخصيّتين أو أكثر في المسرحيّة.
- ◀ إن رغب اليافعون في فهم نزاعٍ مُحدّدٍ شهدوه أو أثر في حياتهم، فم بالتّخطيط لأنشطةٍ تُساعدهم في دراسة النزاع بشكلٍ بّـناء، والمساهمة في إيجاد حلٍّ إيجابي.

