مفاهيم السلام وفض النزاعات والمصالحة

لا يوجد تعريف محدد لماهية السلام فقد يختلف تعريف السلام من شخص لاخر أو مجموعة لاخرى فيوجد الكثير من التعريفات فيعرفه البعض حالة من الهدوء و الاطمئنان في غياب الصراعات و يعرف ايضا على أنه حالة من الانسجام في سيادة القانون .

السلام لايعني بالضرورة غياب العنف فكثيرا ما يكون هنالك العنف المستتر و هو أشد خطورة .لذا يكون السلام على حسب الحوجة المحددة للاشخاص أو المجموعات للوصول الى حالة الأمان و الاستقرار

الحوجات الأنسانية:

تنقسم الحوجات الانسانية الى ثلاث حوجات رئيسية:

الحوجة المادية:

وتعنى بكل أبجديات الحياة الاساسية التي تمكن الفرد من الحياة والاستمرار مثل الأكل والشرب والسكن والتعليم والصحة ووو.....الخ

الحوجة الاجتماعية:

وتعني للاحساس بالأمن والطمأنينة والمشاركة بالقرارات التي تؤثر بحياة الفرد

الحوجة الثقافية:

وهي تمثل الانتمائات و كل ما يعطي للحياة نكهة وميزة ومن شأنها أن تعبر عن الهوية كاللغة, القبيلة , الديانة, الانتماء الفكري أو السياسي ....الخ

- بعض الأشخاص يكون لديهم ما يعرف بالجشع وهو احساس الفرد بالحصول على أكبر قدر من المواد الجيدة
- بعض الأشخاص لديهم مايعرف بالاستعلاء الداخلي وهو الاحساس بأن الفرد أفضل من الاخريين

(اذا اجتمع الجشع والاستعلاء الداخلي في شخص ما يرغب هذا الشخص في جمع أكبر قدر من المواد الجيدة على حساب الآَخرين)

- الحوجات الانسانية غير قابلة للتفاوض ولكن طرق تلبيتها قابل للتفاوض
- انكار أي من الحوجات الأنسانية يقابل بسلوك نزاعي
- النزاع لايمثل أحد الحوجات الأنسانية ولكنه وسيلة يلجاء اليها الفرد أو المجموعات عند انكار احدى حوجاتهم
- تكون الحوجات الانسانية هي الحقوق الانسانية

النزاع:

هو تفاعل شخصين أو أكثر على الأقل والتنافس على قيم فعلية أو مفترضة بهدف التغلب على الخصم أو ايجاد حلول مشتركة , يواجهه الأفراد بعضهم البعض بأفعال متعارضة وبردود أفعال وحاولة كل طرف/ شخص التغلب على الآَخر بأي صورة ممكنة

مراحل النزاع:

لا يحدث النزاع بصورة مفاجئة فعادة ما تكون هنالك دلائل ومؤشرات

- المرحلة الأولى (النزاع المستتر) : ويكون فيها اعتراض وعدم موافقة بين اطراف النزاع ولكنها غير مرئية بصورة واضحة
- المرحلة الثانية (الصعود و الهبوط): تحدث مناوشات بين الحين والآخر ولكنها لاترقى لمستوى النزاع
- المرحلة الثالثة (الطريق المسدود): وهي اعلى مستوى من النزاع المباشر وفيه يحرص أطراف النزاع على جمع أكبر عدد من المؤيدين ضد أطراف النزاع الأخربوعليه تصبح عصبة ضد عصبة ويتفاقم الوضع وتحاول كل الفئتان السيطرة على الأخرى , وتكون عملية التفاوض والمصالحة شبه مستحيلة في هذه المرحلة ويكون النزاع في قمته.
- المرحلة الرابعة (تدهور النزاع): وفي هذه المرحلة يكون أطراف النزاع في حال من الارهاق والضعف نسبة لاستنفاد الموارد والطاقات والقدرات وفي هذه المرحلة تكون عملية التفاوض ناجحة جدا.

الصور التي تمر بالذهن عند سماع كلمة نزاع:

سوء فهم , خوف, انعدام الأمن,عنف, دمار,جوع , ألم, موت, انتهاك الحقوق الانسانية.....الخ

ايجابيات النزاع:

على الرغم من الصورة السالبة للنزاع ولكن تكمن فيه بعض الايجابيات مثال لذلك الحزبية والتضامن بين أصحاب المصالح المشتركة , زيادة المعرفة بالحقوق, تبادل الخبرات, المسئولية والمحاسبة, نمو العلاقات ..... الخ

(كل هذه الايجابيات يمكنها النمو في بيئة سلمية دون الحوجة لوجود نزاع مع طرف اخر ولكن فقط عند توفر الديمقراطية وقبول الآخر والمصالحة الحقيقية)

ادارة النزاع:

هنالك خمس أساليب لادارة النزاع:

- **التفادي:** عندما ينسحب الأفراد من موقف النزاع, فانهم لايستجيبون لها للشواغل الخاصة بهم
- **الاستيعاب:** استعداد للتعاون على عدم تبديد مشاغل الاخرين , والعمل في ذات الوقت دون التركيز على تحقيق المصالح الذاتية
- **الاكراه والتسلط:** يتنافس طرف بقوة للاستجابة لشواغله واظهار عدم الاستعداد لشواغل الاخرين ويكون هدفهالانتصار والحاق الهزيمة بالطرف الاخر
- **التسوية:** تتفق الأطراف على الاستجابة جزئيا للشواغل الطرف الاخر بأن يتنازل كل طرف عن شئ حتى لايظهر طرف كأنه المنتصر الوحيد في النهاية
- **البحث عن حلول وسط أو نقطة التقاء:** انسياب أو توحيد تيارات فكرية, حيث يسعى كل طرف الى الاستجابة لشواغله الذاتية وشواغل الطرف الاخر على حد سواء, وذلك بالبحث عن بدائل وعليه يسعى الطرفان الى ايجاد حل يحس كل منهما بأنه المنتصر

طرق فض النزاعات:

يلجاء البعض للعديد من الطرق للتعامل مع النزاعات:

- **القوة:** فض النزاع عن طريق القوة تعتبر طريقة سريعة وجافة ولاتنجح في بناء العلاقات مرة أخرى بسهولة (5%) ولا تعالج الاسباب فيكون الهدوء على المستوى الظاهر ويكون النزاع المستتر وهو أكثر خطورة

- **التحكيم:** يكون اختياري من قبل أطراف النزاع ويعتمد على وجود طرف خاسر وطرف رابحو ويمكن للطرفان الرفض للعمل بنتيجة التحكيم وتعطي هذه الطريقة الفرصة لبناء العلاقات بنسبة (20%)

- **القضاء:** لا يكون للأطراف الفرصة في اختيار القاضي والعمل بالحم القضائي يكون ملزم ز وتكون النتيدة رابح وخاسر ولا تكون الفرصة لبناء علاقات جديدة الا بنسبة (5%-10%)

- **الوساطة:** هي تدخل من قبل طرف ثالث نزيه مقبول ومحايد يمكن الطرفان أو أطراف النزاع للوصول الى وجهات نظر مشتركة, وتكون هذه الطريقة فعالة ببناء العلاقات مرة أخرى بنسبة (60%-80%)

- **التفاوض:** هو امتداد لعملية الوساطة وفيه يتمكن الطرفان الوصول الى وجهات نظر مشتركة

كيفية تحليل النزاع:

اذا أردنا حل النزاع بصورة فعالة فيستوجب أولا تحليل النزاع لمعرفة أسبابه والتمكن من معالجتها وعليه:

- تهدف عملية تحليل النزاع الى تفريغه من محتواه ووضع العدسة الصحيحة لمعرفة الأسباب والدوافع الحقيقية من وراء النزاع

- تعتبر طريقة تحليل شجرة النزاع هي الطريقة المثلى لتحليل النزاع: وفيها يتمثل النزاع في شكل شجرة وتكون ثمارها مخلفات النزاع بمعنى ما أحدثه النزاع بعد اندلاعهو ويكون جذع الشجرة المتنازع عليه مثل الأرض, الثروة, السلطة, المعادن .....الخ. وتتبقى الجذور وهي الأشياء الغير مرئية مثل الغيرة والحسد , التاريخ المتوارث للعلاقات .... الخ.

مراحل السلام:

ليتم تحقيق السلام الفعلي لابد من مروره بعدد من المراحل أهمها:

- **صنع السلام**: وهى المرحلة التى يتوجه فيها الأطراف للتوصل الى اتفاق مرضي يضمن التعامل و التعايش السلمي بين الأطراف

- **حفظ السلام:** وهى اليات تضمن تنفيذ عملية السلام بعد الاتفاق عليها

- **استدامة السلام:** وهي الكيفية التي تستمر بها العملية السلمية بعد زمن من توقيعها (عدم العودة للمربع الأول)

المصالحة:

- Reconciliationوتعني بالعربية الاجتماع معا وتكون الطريقة المثلى لبناء العلاقات بعد نجاح عملية التفاوض وتتم على عدة مستويات:

- المستوى الذاتي

- المستوى الروحي (المعتقدات الدينية أو الثقافية)

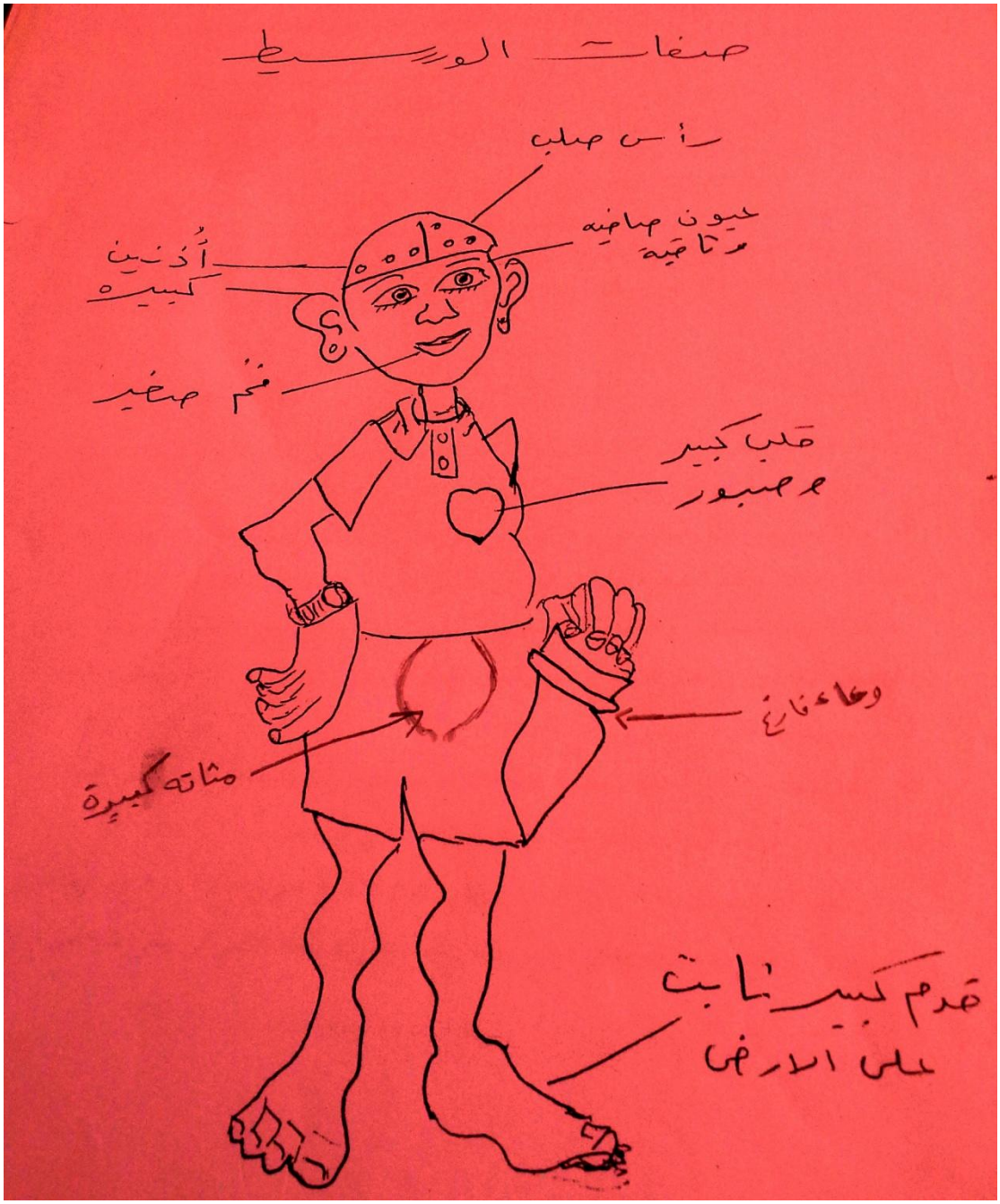
- المستوى الاجتماعي
- المصالحة مع القدر (تقبل الأشياء التي لا يملك الشخص المقدرة على التحكم بها أو تغيرها مثل العوامل الطبيعية)

التمكن من مسامحة الأخرين والمقدرة على الاعتراف بالأخطاء تجاه الاخرين وطلب المسامحة منهم بوعد عدم تكرار الأخطاء السابقة و العمل على ذلك يعد مهما جدا في عملية المصالحة

- تذكر عند اتهام الأخرين بما أرتكبوا في حقك اذا كان اصبع واحد يتوجه نحوهم فالثلاث أصابع الأخرى تتوجه نحوك فماذا فعلت أنت و ما كانت ردة فعلك

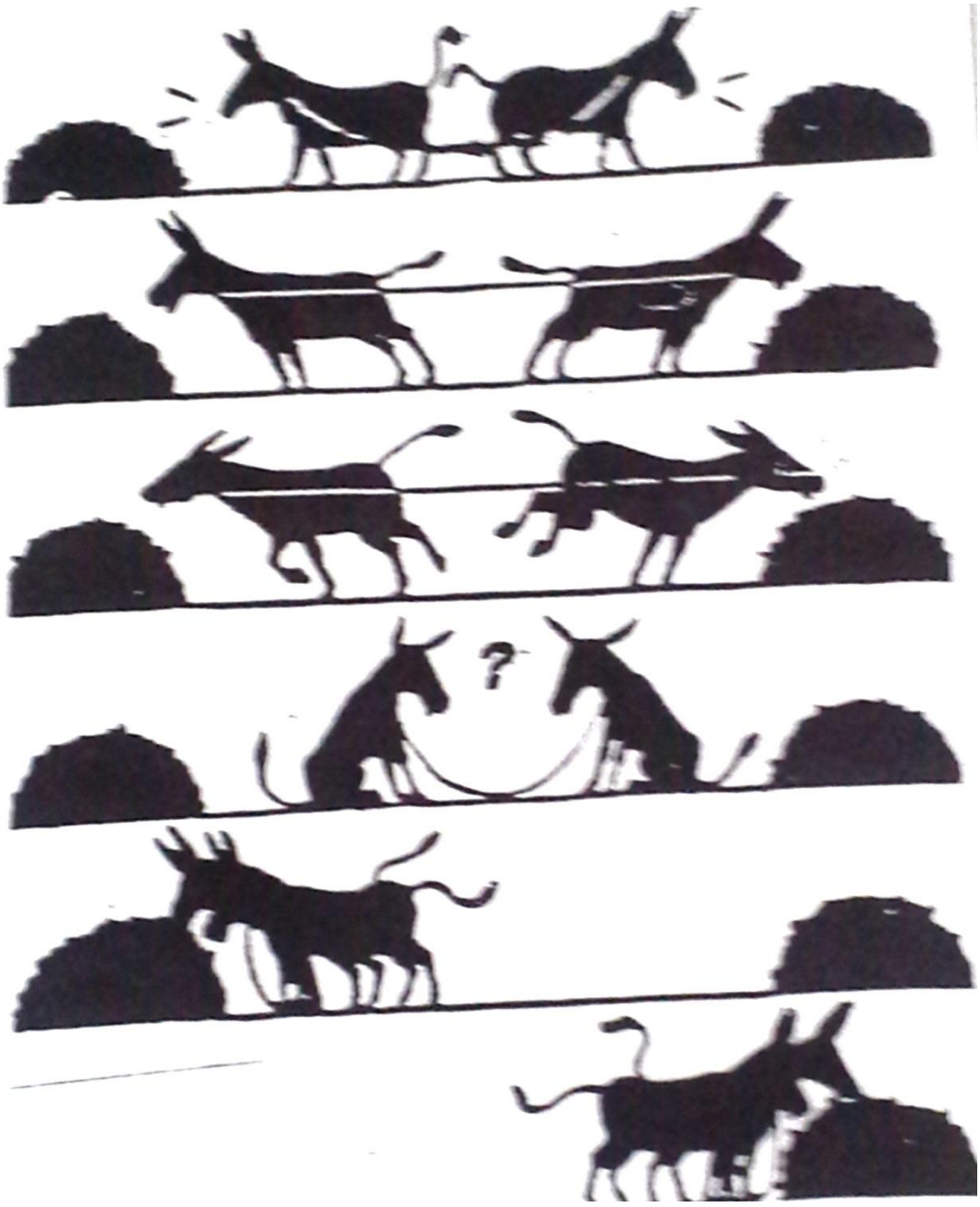
ملحق:

صفات الوسيط:



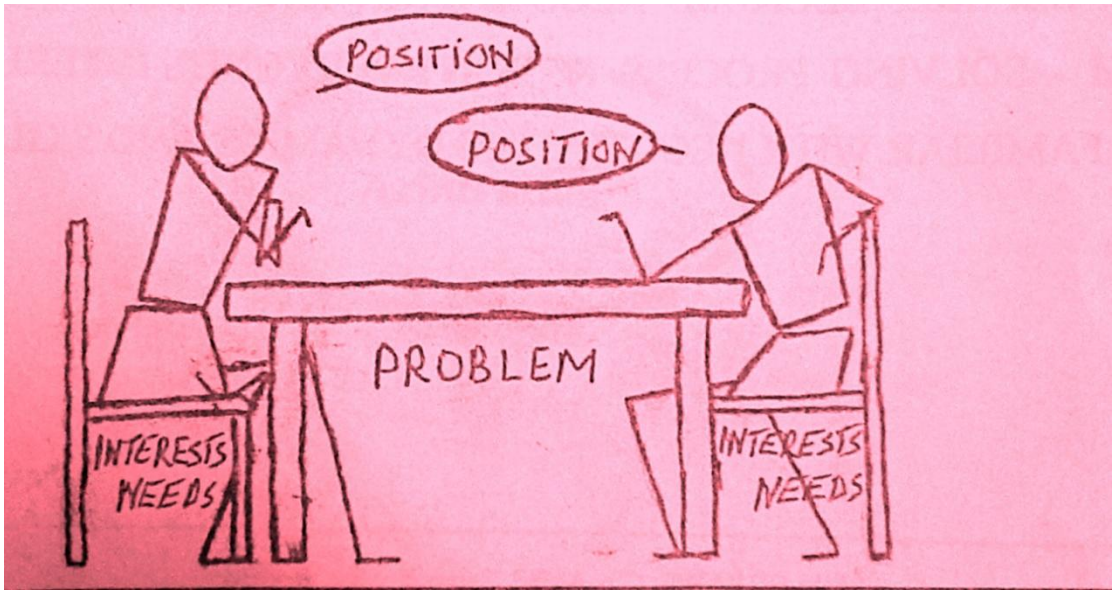
يجب أن يتمتع الوسيط بمهارات وقدرات عالية على الاتصال وذلك لأهمية عملية الوساطة , بالاضافة لذلك يجب على الوسيط الاستماع الجيد والنظرة الفاحصة الواعية, وأن لايكون كثير الكلام ولايدلي باقتراحات من عنده أو حلول فيجب أن تنبع الحلول من أطراف النزاع أنفسهم وأيضا أن لايكون ثرثار فينقل الأراء السلبية التي يعتقدها أطراف النزاع اتجاه بعضهم ويكون أكثر تركيزا اتجاه الايجابيات. يجب على الوسيط أن لايتأثر ويكون ميال لجهة دون الأخرى وذلك سر الخوذة على رأسه كما يجب أن تكون أقدامه ثابتة اتجاه عملية الوساطة وايجاد الحلول فلا يتزحزح عنها. يتميز الوسيط بقلب كبير يستطيع أن يحتوي جميع الأطراف ومثانة كبيرة تمكنه من التحمل للجلوس والسعي في عملية الوساطة مهما طالت فترتها. كما يجب على الوسيط حمل وعاء خارجي ليتمكن من وضع كل الأشياء الخارجة من الاطار الأساسي للنزاع والمواضيع الجانبية وذلك حتى يتمكن من ادارة النزاع بشكل سليم .

- صورة توضح جدوى التفاوض لتكون النتيجة رابح رابح :



- عند التعامل مع النزاع يرى كل الطرفين الصورة من وجهة نظره لذا على الوسطاء والمفاوضين الاطلاع على كل وجهات النظر لتكون العملية فعالة وناجحة:

- من المهم في عملية التفاوض أن يضع طرفي النزاع المشكلة الحقيقية على الطاولة وأن يكونو صادقين حتى يتمكنو من التوصل لحل مرضي للطرفين:



في هذا النموذج كل متخذ الموقع المضاد للاخر والمشكلة تحت الطاولة , وما يودون أن يكسبوه تحت الكرسي

في هذا النموذج اتخذ طرفي النزاع نفس الموقع بعد أن وضعو المشكلة على الطاولة ووضحوا الاهتمامات التي يودون كسبها