

تحويل الصراع إلى سلام عبر استراتيجيات بناء السلام المجتمعي

14 – 18 فبراير 2027

شيكاغو

AGILE LEADERS
Training Center

AGILE LEADERS
Training Center

تحويل الصراع إلى سلام عبر استراتيجيات بناء السلام المجتمعي

المرجع: 97631_36389 **التاريخ:** 14 – 18 فبراير 2027 **المكان:** شيكاغو **الرسوم:** Euro 12000

نظرة عامة على الدورة التدريبية

هذه الدورة هي برنامج تدريبي متخصص يهدف إلى تزويد المشاركين بالمهارات والأساليب الأساسية لتسوية الخلافات بفعالية وتحقيق السلام المستدام في المجتمعات. من خلال رؤى مستمدة من الواقع ومنهجيات تفاعلية، سيكتشف المشاركون موضوعات متقدمة مثل إدارة النزاعات القائمة على الهوية وتقنيات بناء السلام المجتمعي على المستوى الشعبي.

الجمهور المستهدف

- قادة المجتمع والوسطاء وبناة السلام
- المديرون ومختصو الموارد البشرية وقادة الشركات
- موظفو المنظمات غير الحكومية وصناع السياسات
- المعلمون والمدربون

الأقسام التنظيمية المستهدفة

- الموارد البشرية
- المسؤولية الاجتماعية للشركات CSR
- التدريب والتطوير
- تطوير الاستراتيجيات والسياسات

القطاعات المستهدفة

- المنظمات غير الحكومية NGOs
- التعليم
- الرعاية الصحية
- الإدارة العامة
- قطاعات الشركات

AGILE LEADERS
Training Center

مخرجات الدورة التدريبية

بنهاية هذه الدورة، سيتمكن المشاركون من:

- تحليل الأسباب الجذرية وديناميكيات النزاعات المجتمعية.
- تطبيق تقنيات إدارة النزاعات القائمة على الهوية.
- تنفيذ استراتيجيات بناء السلام على المستوى الشعبي في المناطق المتأثرة.
- تطوير مناهج منظمة لبناء السلام الإيجابي.
- استخدام أطر تسوية الخلافات من الجيل الجديد لتحقيق نتائج مستدامة.

منهجية التدريب

سيشارك المتدربون في:

- دراسات حالة مبنية على سيناريوهات نزاع واقعية.
- مناقشات جماعية لتعزيز حل المشكلات بشكل تعاوني.
- تمارين لعب الأدوار لممارسة تقنيات تسوية الخلافات المتقدمة.
- جلسات تأملية للحصول على الملاحظات والتعلم من الأقران.

أدوات الدورة التدريبية

سيحصل المشاركون على:

- كتب إلكترونية للدورة تحتوي على أساليب وأطر عمل عملية.
- نماذج وقوائم مرجعية لتحليل النزاعات.
- الوصول إلى موارد إلكترونية منسقة ودراسات حالة.
- مواد قراءة مقترحة حول استراتيجيات بناء السلام المتقدمة.

AGILE LEADERS
Training Center

جدول أعمال الدورة التدريبية

اليوم الأول: مقدمة في الإقناع وديناميكيات النزاع

- **الموضوع الأول:** النزاع حقيقة واقعة، أما الإقناع فليس كذلك.
- **الموضوع الثاني:** مفترق الطرق – نقاط القرار الرئيسية في النقاشات
- **الموضوع الثالث:** رؤية النزاع بعيون جديدة – فن المنظور
- **الموضوع الرابع:** أساسيات التواصل المقنع
- **الموضوع الخامس:** فهم الدوافع العاطفية في النزاع
- **الموضوع السادس:** تحديد فرص الإقناع السلمي
- **تأمل ومراجعة:** تأمل في الرؤى والأدوات الرئيسية للتواصل المقنع.

اليوم الثاني: أسس الإقناع الإقناع 1.0

- **الموضوع الأول:** ما وراء التشاؤم والكآبة – إعادة صياغة التحديات في النقاشات
- **الموضوع الثاني:** بعيدًا عن طاولة الكبار – فهم ديناميكيات القوة
- **الموضوع الثالث:** بناء المصداقية كشخص مقنع
- **الموضوع الرابع:** صياغة رسائل مؤثرة للتأثير
- **الموضوع الخامس:** استراتيجيات التعامل مع المقاومة في التواصل
- **الموضوع السادس:** دور الاستماع الفعال في الإقناع
- **تأمل ومراجعة:** مناقشة الدروس المستفادة ومشاركة الرؤى الشخصية.

AGILE LEADERS
Training Center

اليوم الثالث: تقنيات الإقناع المتقدمة الإقناع 2.0

- **الموضوع الأول:** الهوية والنزاع المستعصي – معالجة الخلافات العميقة الجذور
- **الموضوع الثاني:** لمحة على طاولة الكبار – إشراك أصحاب المصلحة الرئيسيين
- **الموضوع الثالث:** السرد القصصي المتقدم للإقناع
- **الموضوع الرابع:** إدارة الحوارات عالية المخاطر
- **الموضوع الخامس:** استخدام البيانات والأدلة لتعزيز الحجج
- **الموضوع السادس:** تطوير التعاطف كأداة للتأثير
- **تأمل ومراجعة:** تطبيق تقنيات الإقناع المتقدمة في سيناريوهات واقعية.

اليوم الرابع: نحو التأثير الإيجابي الإقناع 3.0

- **الموضوع الأول:** نحو السلام الإيجابي – تحويل النزاع من خلال الإقناع
- **الموضوع الثاني:** نحو طاولة الكبار – الارتقاء بسلطتك الإقناعية
- **الموضوع الثالث:** الحل التعاوني للمشكلات في الحوارات الصعبة
- **الموضوع الرابع:** استراتيجيات التأثير المستدام في المجموعات
- **الموضوع الخامس:** سيكولوجية الاتفاق وبناء التوافق
- **الموضوع السادس:** تحويل المقاومة إلى اتفاق – دراسات حالة
- **تأمل ومراجعة:** ترسيخ استراتيجيات التأثير الإيجابي والقيادة.

AGILE LEADERS
Training Center

اليوم الخامس: إقناع الجيل الجديد الإقناع 4.0

- **الموضوع الأول:** إقناع الجيل الجديد – استراتيجيات مبتكرة للتحديات الحديثة
- **الموضوع الثاني:** بناء الثقة طويلة الأمد في العلاقات الإقناعية
- **الموضوع الثالث:** الإقناع الأخلاقي – التعامل مع المعضلات الأخلاقية
- **الموضوع الرابع:** تمكين المجتمعات من خلال الإقناع
- **الموضوع الخامس:** مسارات عملية لتحقيق إتقان الإقناع
- **الموضوع السادس:** تخطيط العمل – ترجمة المهارات إلى تطبيقات واقعية
- **تأمل ومراجعة:** تأملات ختامية وتخطيط عمل للنجاح الإقناعي المستقبلي.

الأسئلة الشائعة

ما هي المؤهلات أو المتطلبات المسبقة اللازمة للمشاركين قبل التسجيل في الدورة؟

صُممت هذه الدورة للمهنيين الذين لديهم فهم أساسي لديناميكيات النزاع. الخبرة السابقة في العمل المجتمعي أو الأدوار القيادية مفيدة ولكنها ليست إلزامية.

كم تبلغ مدة الجلسة اليومية، وهل هناك عدد إجمالي من الساعات المطلوبة للدورة بأكملها؟

تستمر كل جلسة يومية من 4 إلى 5 ساعات، شاملة فترات الراحة، بإجمالي 20 إلى 25 ساعة للدورة بأكملها.

ما هو بناء السلام 4.0، وكيف يختلف عن النماذج السابقة؟

يركز بناء السلام 4.0 على الاستفادة من الاستراتيجيات والتقنيات المبتكرة من الجيل الجديد لمعالجة النزاعات الناشئة، مع التركيز على المناهج الاستباقية والمجتمعية.

بماذا تختلف هذه الدورة عن دورات بناء السلام الأخرى

تقدم هذه الدورة إطار عمل منظمًا ومرنًا يتكيف مع النزاعات الحديثة. وهي تتجاوز البرامج العامة بالتركيز على الأساليب العملية لإدارة النزاعات القائمة على الهوية والسلام الإيجابي. يكتسب المشاركون رؤى نظرية قيمة وخبرة عملية، مما يسمح لهم بتطبيق الاستراتيجيات في سيناريوهات واقعية. بفضل تقنيات بناء السلام من الجيل الجديد، تعد الدورة مناسبة لمعالجة كل من الخلافات في مكان العمل والنزاعات المجتمعية، وتزود المشاركين بالمهارات والثقة اللازمة لإحداث تغيير تحولي.