



تحويل الصراع إلى سلام عبر استراتيجيات بناء السلام المبتدئة



AGILE LEADERS
Training Center

22 - 26 Feb 2027
الدار البيضاء



تحويل الصراع إلى سلام عبر استراتيجيات بناء السلام المجتمعي

المرجع: 36389_28843 التاريخ: 22 - 26 Feb 2027 الموقع: الدار البيضاء الرسوم: Euro 4100

نظرة عامة على الدورة التدريبية

هذه الدورة هي برنامج تدريبي متخصص يهدف إلى تزويد المشاركين بالمهارات والنساليب الأساسية لتسوية الخلافات بفعالية وتحقيق السلام المستدام في المجتمعات. من خلال رؤى مستوحاة 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 وبناءة السلام
- المهديرون ومختصو الموارد البشرية وقادة الشركات
- موظفو المنظمات غير الحكومية وصناع السياسات
- المعلمون والمهريون

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

مخرجات الدورة التدريبية

بنهاية هذه الدورة، سيتمكن المشاركون من:

- تحليل النسباب 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 الدور لممارسة تقنيات تسوية الخلافات المتقدمة.
- جلسات تأهيلية للحصول على الملاحظات والتعلم من النقران.

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.

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 والندوات الرئيسية للتواصل المقنع.

اليوم الثاني: أسس الإقناع 1.0

- الموضوع الأول: ما وراء التشاؤم والكآبة □ إعادة صياغة التحديات في النقاشات
- الموضوع الثاني: بعيداً 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.



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 والندلة 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.

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: تكوين 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.

السئلة 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 الدور 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 النهج الاستباقية والمجتمعية.

بماذا تختلف هذه الدورة عن دورات بناء السلام الأخرى

تقدم هذه الدورة إطار عمل منظماً ومرناً يتكيف مع النزاعات الحديثة. وهي تتجاوز البرامج العامة بالتركيز على النماذج العملية لإدارة النزاعات القائمة على الهوية والسلام الإيجابي. يكتسب المشاركون رؤية 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.

فئات الدورات التدريبية

الدورات التدريبية في مجال البيئة والاستدامة	دورات إدارة الجودة وتطوير العمليات
دورات إدارة و تحليل البيانات ودورات علم البيانات	دورات إدارة و تطوير الموارد البشرية
دورات الذهن السيرياني ودورات تقنية المعلومات	دورات الاتصال الجماهيري و السياسات والعلاقات العامة
دورات التدريب القانوني والهشتريرات والتعاقدات	دورات التسويق وإدارة علاقات العملاء وإدارة المبيعات
دورات الحوكمة وإدارة المخاطر والامتثال	دورات السكرتارية و إدارة المكاتب
دورات الصحة والسلامة والذهن المهني	دورات الصيانة ودورات المجالات الهندسية المتنوعة
دورات المحاسبة و التهويل و دورات الإدارة المالية	دورات المهارات الشخصية وتطوير الذات
دورات في مجالات القيادة والإدارة	دورات معتمدة من قبل هيئات دولية
دورات مكتب إدارة المشاريع وإدارة المشاريع الرشيقية	



مدن التدريب

أهستردام هولندا	أكرا غانا	أثينا اليونان
الدار البيضاء المغرب	الجبيل المملكة العربية السعودية	استنبول تركيا
القاهرة مصر	الرياض المملكة العربية السعودية	الدوحة قطر
باريس فرنسا	الهناوة مملكة البحرين	الكويت الكويت
براغ جمهورية التشيك	بانكوك تايلند	باكو أذربيجان
بورتو البرتغال	برلين ألمانيا	برشلونة إسبانيا
تورنتو كندا	تيليسي جورجيا	بوكيت تايلاند
جوهانسبرغ جنوب افريقيا	جنيف سويسرا	جاكرتا جمهورية اندونيسيا
زنجار تنزانيا	روما إيطاليا	حلي الإمارات العربية المتحدة
سيول كوريا الجنوبية	سنغافورة سنغافورة	سان دييغو الولايات المتحدة الأمريكية
طرابزون تركيا	شيكاغو الولايات المتحدة الأمريكية	شرم الشيخ مصر
عمان المملكة الأردنية الهاشمية	طوكيو اليابان	طشقند أوزبكستان
فيينا النمسا	فرانكفورت ألمانيا	عن بعد منصة زووم



مدن التدريب

لانكاوي ماليزيا	كيب تاون جنوب افريقيا	كوالالمبور ماليزيا
هاربيا اسبانيا	لندن المملكة المتحدة	لشبونة البرتغال
هونتر سويسرا	مسقط سلطنة عمان	مدريد اسبانيا
نيروبي كينيا	ميونخ المانيا	ميلان ايطاليا
		نيويورك الولايات المتحدة الأمريكية