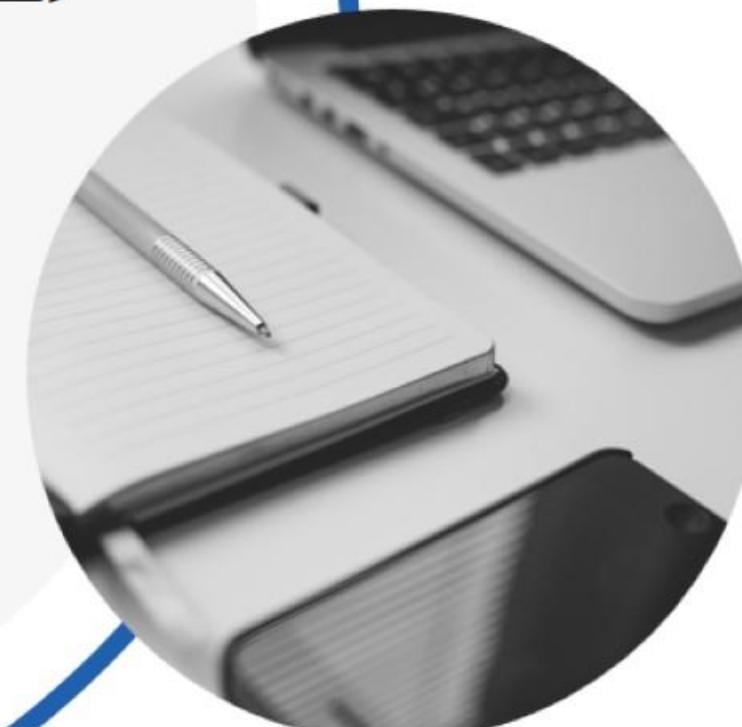




SLSALAH  
CAREERS

# التفاوض وحل النزاعات





**الهدف العام**

**اكتساب المستشارين مهارات  
التفاوض و حل النزاعات.**



## الأهداف الخاتمة

أن يفرق المستشار بين مفهومي النزاع والصراع.

02

أن يمارس المستشار مهارات حل النزاعات.

04

أن يتعرف المستشار على مفهومي النزاع والصراع.

01

أن يتعرف المشارك على أنواع النزاعات والصراعات.

03

ورقة

ac

لـ 1



كيف يحدث  
النزاع؟

كيف يحدث  
الصراع؟

ما الفرق  
بينهما؟

ما هو الصراع؟  
ما هو النزاع؟



**الم  
صراع**  
هو التعارض بين رغبات الفرد  
التي يحملها داخله وبين  
مكونات الجهاز النفسي له.



**النـزاع**  
التنازع بين شخصين أو أكثر  
بشكل لفظي أو جسدي.

# يحدث النزاع ويتصاعد عزماً



؛  
؛  
؛  
؛  
؛

افتقار الأطراف  
المتنازعة لمهارات  
السلم.



؛  
؛  
؛  
؛  
؛

عدم وجود علاقة  
صادقة بين الأطراف  
المتنازعة.



؛  
؛  
؛  
؛  
؛

التحيز لفرد أو  
جماعة.



؛  
؛  
؛  
؛  
؛

زيادة التهديد  
العلاهظ.



؛  
؛  
؛  
؛  
؛

زيادة انفعالات  
الغضب والإحباط.

## **يـدـدـ المـدـرـعـ عـنـ دـ**

تعارض رغبته مع معايير المجتمع.

عدم قدرته على اختيار البديل الأفضل.

وجود رغبتين لدى الفرد ويرغب في تحقيقهما معاً.

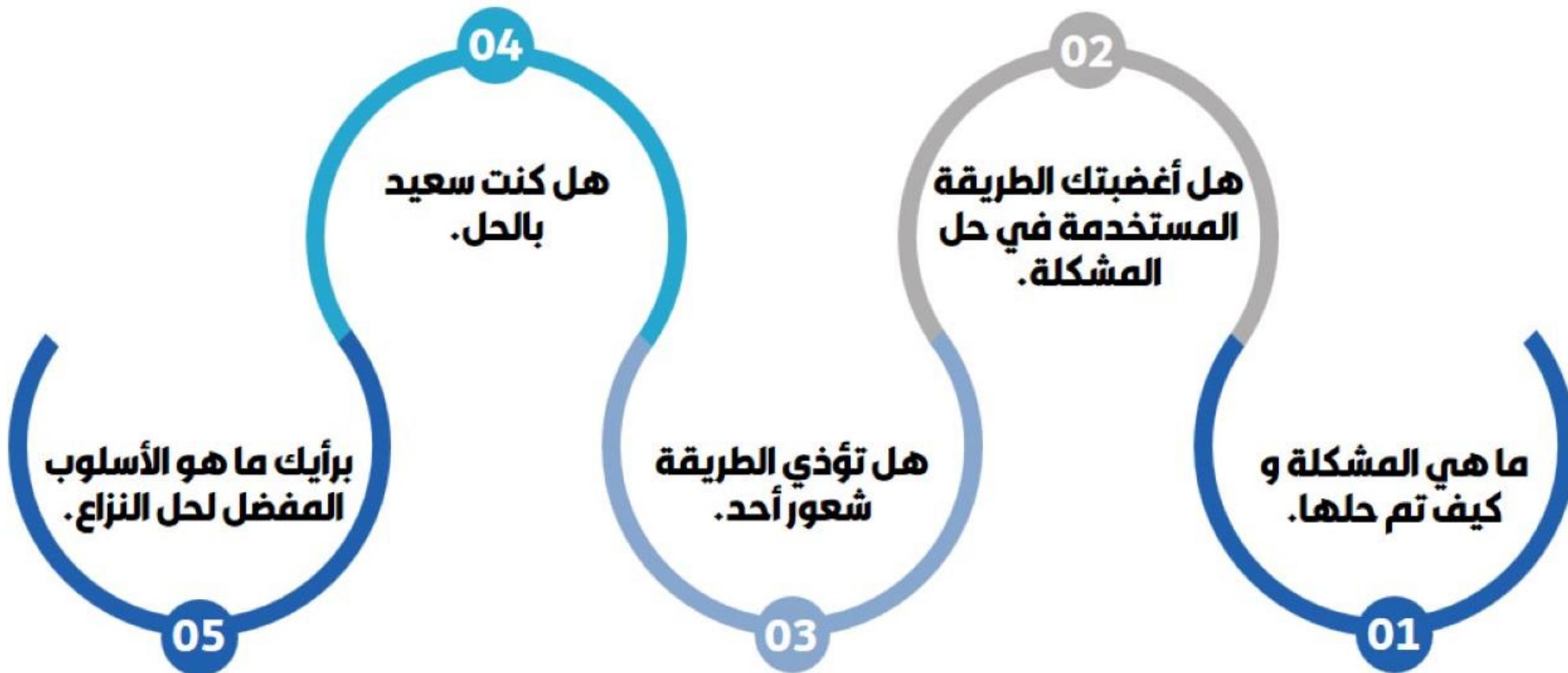
## **نشاط أسلوب حل المشكلات**

**اختر مشكلة حياتية من واقعك  
حاول إيجاد حلول لها.**

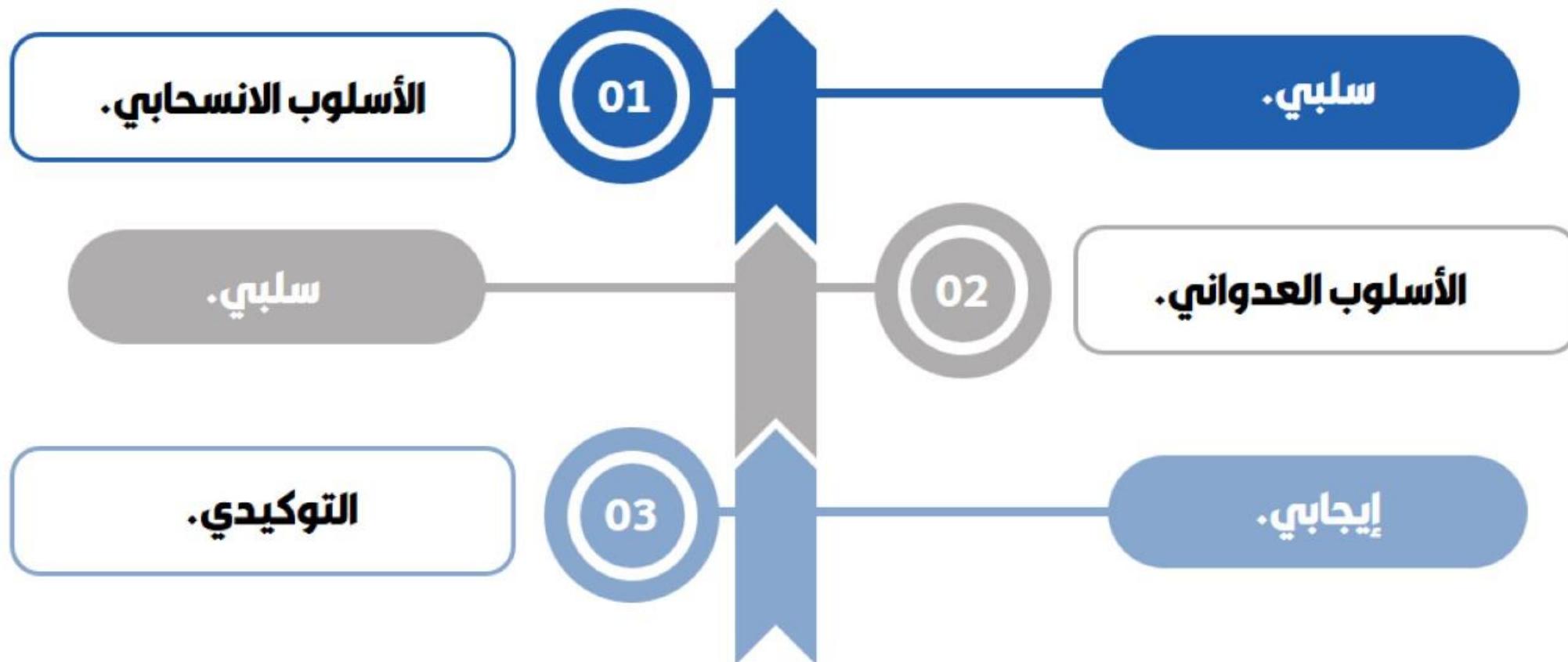


نـة

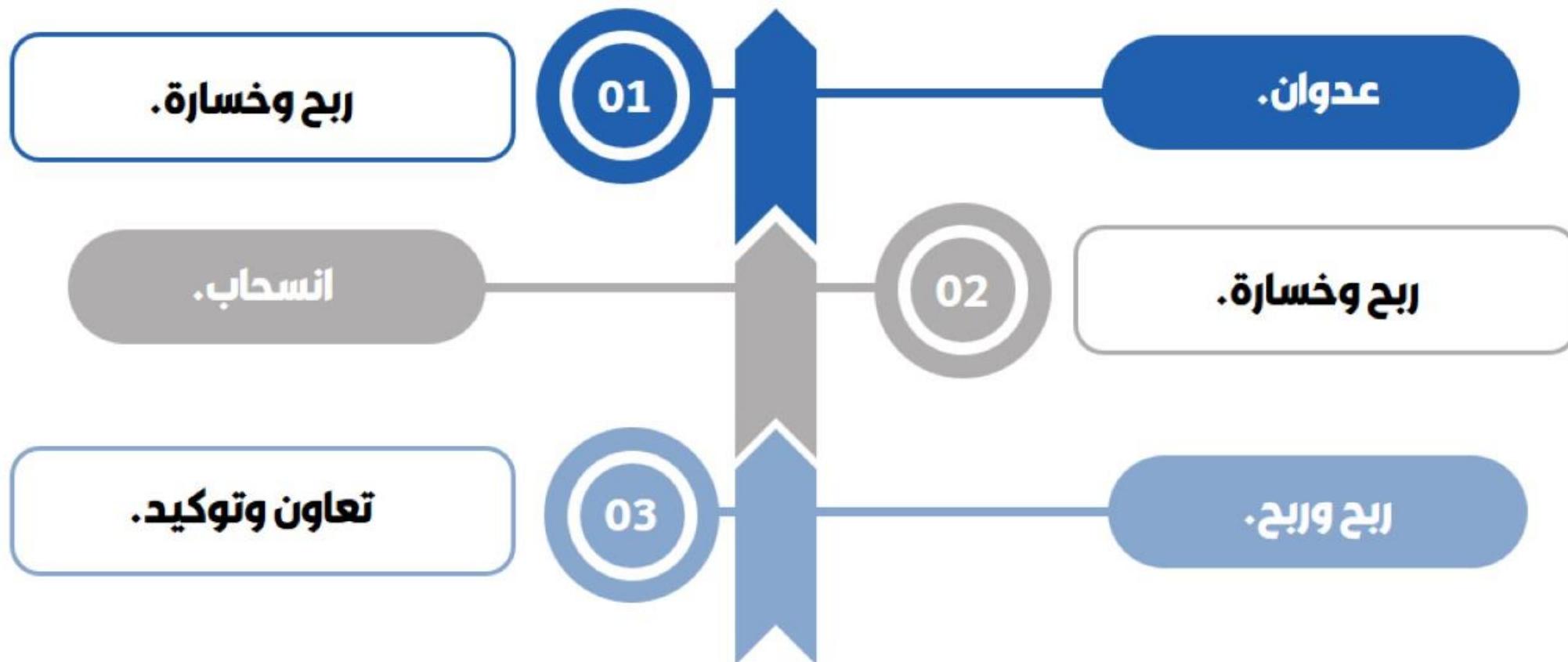
لـاش



# أساليب حل المشكلات



# معادلة أسلوب حل المشكلات



# صفات الشخص المُسالم

**ال التواصل**: حيث انتباهم لغيرهم و الإصغاء الجيد لهم و التأمل في رسائلهم اللفظية و الغير لفظية.

**التعبير الانفعالي الإيجابي**: بطريقة غير عدوانية.

**التعاون**: حيث الثقة بعضهم ببعض و العمل معاً بشكل جماعي.

**التسامح**: حيث�احترام الآخرين و احترام الاختلاف في الآراء.

**حل النزاع**: من خلال تعلم مهارات الاستجابة الإبداعية للنزاع.



# اختبارات توكييد الذات 1

أنت تنتظر في طابور طويل لتشتري من المقصف ترك مكانك  
لترى مدى تقدم الطابور فتعود لترى أن طالب آخر أخذ مكانك  
ماذا تفعل :

تقدّم أمامه لتدفعه  
بشدة خارج الطابور و تقول  
له يجب أن تلتزم بالدور.

- 
- 01 تتركه يقف مكانك لأنه أصبح داخلاً في الدور.
  - 02 تذكر له بأدب أنك تقف في الدور منذ فترة و تأخذ دورك.





## اختبارات توكيـد الذـات 2

بعد خروجك من أحد محلات بعد شرائك بعض الأشياء اكتشفت أن البائع قد أخطأ الحساب وأخذ منك مبلغ زائد عن الثمن الحقيقي ما تفعل :



تدع الأمور تجري كما هي حيث أصبحت خارج المصل.



تعود غاضبا إلى البائع و تنهئه بالسرقة .



تعود على البائع و تذكره بالمشتريات وبالحساب و تسترد المبلغ .

# مفاهيم حل التهارين

- الإجابة رقم (1) تمثل الأسلوب الانسحابي السلبي.
- الإجابة رقم (2) تمثل الأسلوب العدوانى.
- الإجابة رقم (3) تمثل الأسلوب الإيجابي في حل المشكلات.





SLSALAH  
CAREERS

شـ كـ رـ أـ لـ كـ مـ ..

مـ . اـ سـ رـاءـ الـ قـ طـاـوـنـهـ

● استشاري وأخصائي تدريب  
مهني وريادة أعمال ومصمم معتمد  
للعديد من الجهات الأردنية وال سعودية في  
تصميم وإعداد الحقائب التدريبية.

