

استخدام استراتيجية التفاوض لمواجهة مشكلات الأثر في الريف المصري من منظور  
طريقة تنظيم المجتمع  
دراسة مطبقة على أعضاء مكتب لجنة المصالحات بديوان عام محافظة قنا

#### إعداد

أ.م.د/ أبو عمرة ربيع امبابي  
أستاذ تنظيم المجتمع المساعد  
المعهد العالي للخدمة الاجتماعية بقنا



### ملخص البحث

تتحدد مشكلة الدراسة في ان المجتمع المصري في الوقت الراهن، يمر بمرحلة من التغيير على كافة أنظمتة الاجتماعية والاقتصادية والثقافية، ينتج عن تلك التغيرات مشكلات اجتماعية، نتاج عوامل التغيير المتلاحقة والسريعة، ولا توجد وحدة اجتماعية بدون مشكلات اجتماعية، منها مشكلة الثأر في الريف المصري، وهي مشكلة قديمة وعلى الرغم من التحضر المتزايد، إلا أن الثأر لا يزال موجود في معظم المجتمعات الريفية، يتطلب ذلك التفاوض بين أطراف النزاع لمواجهته، من خلال إحضار الناس الذين يتنازعون حول بعض القضايا، والعمل على التوفيق بينهم.

وتعتمد هذه الدراسة على مجموعة من المفاهيم، تمثلت في (مفهوم التفاوض - مفهوم مشكلة الثأر - مفهوم لجنة المصالحات)، واستهدفت الدراسة تحديد ووصف التفاوض كاستراتيجية لمواجهة مشكلة الثأر في الريف المصري، وتنتمي هذه الدراسة إلى نمط الدراسات الوصفية، كما اعتمدت على منهج المسح الاجتماعي الشامل، وتمثلت أدوات الدراسة في استمارة استبيان لأعضاء لجنة المصالحات بديوان عام محافظة قنا مجال الدراسة، وطبقت الدراسة على أعضاء لجنة المصالحات بديوان عام محافظة قنا.

وتمثلت عينة الدراسة في (18) مفردة، وهم إجمالي أعضاء لجنة المصالحات بديوان عام محافظة قنا، وطبقت الدراسة خلال الفترة من 2020 /3/13م وحتى 2020/5/17م. وانتهت الدراسة إلى ان التفاوض يمكن أن يسهم في مواجهة مشكلة الثأر في الريف المصري، من خلال الاحتكام إلى جهات فض النزاع، ومنها لجنة المصالحات بكل محافظة.

### Abstract

The problem of the study is determined by the Egyptian society at the present time, It is undergoing a stage of change in all its social, economic and cultural systems, These changes result in social problems, The product of rapid and rapid change factors, There is no social unit without social problems, Including the problem of revenge in the Egyptian countryside, It is an old problem, despite increasing urbanization, However, revenge still exists in most rural societies, This requires negotiation between the parties to the conflict to confront it, By bringing in people who are disputing some issues, And to reconcile them.

This study is based on a set of concepts, It was represented in (the concept of negotiation - the concept of a vendetta problem - the concept of the reconciliation committee), The study aimed to define and describe negotiation as a strategy to confront the problem of revenge in the Egyptian countryside, This study belongs to the pattern of descriptive studies, It also relied on a comprehensive social survey method, The study tools were represented in a questionnaire for the members of the reconciliations committee at the General Office of Qena Governorate, The study was applied to the members of the reconciliation committee at the General Office of Qena Governorate.

The study sample consisted of (18) singles, They are the total members of the reconciliation committee at the General Office of Qena Governorate, The study was applied during the period from 3/3/2020 AD until 17/5/2020 AD.

The study concluded that negotiation can contribute to facing the problem of revenge in the Egyptian countryside, By resorting to conflict resolution bodies, Including the reconciliation committee in each governorate.

**أولاً: المدخل لمشكلة الدراسة:**

يمر مجتمعنا المصري في الوقت الراهن بمرحلة من التغيير على كافة أنظمتها الاجتماعية والاقتصادية والثقافية، وفي محاولة للمواكبة بما يحمله القرن الحادي والعشرين من ثورة المعلومات وتقدم تكنولوجي، فإن طابع تعاملنا مع تلك التغيرات يجب أن يتسم بمزيد من التركيز، وبمزيد من قراءة الأوضاع المجتمعية ومشكلاته، والتعامل مع تلك التغيرات وتبعاتها برؤية مستقبلية. (صبحي، 1997، ص ص 21: 23)

والمشكلات الاجتماعية هي ظواهر اجتماعية ذات وضع خاص وهي نتاج عوامل التغيير المتلاحقة والسريعة ولا توجد وحدة اجتماعية بدون مشكلات اجتماعية، ذلك أن الحياة الاجتماعية لا تسير دائماً في سهولة ويسر، وإنما تواجهها دائماً صعوبات ومشكلات قد ترجع إلى الاختلافات والفروق بين الوحدات الاجتماعية أو الصراعات أو إلى محدودية الموارد. والمشكلات المجتمعية هي التي تنتشر في المجتمع ويتعرض لها أعداد متزايدة من المواطنين ومنها مشكلة الثأر.

فالثأر عادة قديمة في التاريخ البشري، ورغم التحضر المتزايد وتزايد التمدن في كافة المجتمعات إلا أن الثأر لا يزال موجوداً في معظم المجتمعات البشرية، بل إن الثأر قد أصبح يشكل نظاماً اجتماعياً في بعض المجتمعات، وعادة ما يكون الثأر قصاصاً من قاتل أما الانتقام فليس شرطاً أن يكون قصاصاً من قاتلن فقد يكون ردّاً لإهانة أو لشرف.... الخ.

وظاهرة الثأر من أقسى أنواع الجرائم، ومن أسوأ الظواهر وأخطرها، إذا تفشت في مجتمع أو انتشرت في بيئة أوردت أهلها موارد الهلاك، إنها تفتح أبواب الشر، وتحول حياة الناس إلى صراعات لا تنتهي إلا بترمل النساء، ويثم الأبناء، والقضاء على الروابط الإنسانية، وتحويل الحياة إلى سلسلة من الاغتيالات على مذابح الأضغان العائلية.

كما ينتشر الثأر في المجتمعات ذات الصبغة القبلية، ويرتبط بمجموعة من العادات والتقاليد والموروثات التي تدعم وجوده في هذه المجتمعات كأحد العادات اليومية العادية، أي التي اعتاد عليها سكان هذه المجتمعات وينتشر بصورة ملحوظة في مصر، وخاصة في منطقة الصعيد.

فالثأر في الصعيد هو قيمة وممارسة اجتماعية لها مكوناتها وتقاليدها، حيث إنه مستقر في معظم أرجاء الصعيد، وهو الوجه الآخر لهيبة العائلة وكرامتها داخل مجتمعها، وأن العائلة بجميع أفرادها مسئولة عن الأخذ بالثأر (غانم، 2004، ص 286).

والتعامل مع المشكلات بأسلوب فعال يعد جانباً أساسياً في مساعدة الأفراد على تعلم أساليب أكثر فعالية لحل النزاعات في حياتهم، ومنها التفاوض لمواجهة مشكلات الثأر في الريف المصري. ونعيش اليوم فيما يسمى بعصر المفاوضات سواء بين الأفراد أو الدول أو الشعوب، فكافة جوانب حياتنا هي سلسلة من المواقف التفاوضية، وحجم ممارسات التفاوض في العصر الحديث قد زاد بصورة غير مسبوقه، هذا بالإضافة إلى حجم التفاوض غير الرسمي الذي لا يمكن حصره في كل قطاعات الحياة ..ومع هذا فالتفاوض عملية قديمة ظهرت مع وجود الإنسان نفسه .. حيث يلاحظ على جدران المعابد المصرية نصوصاً تفاوضية عقدها فراعنة مصر القديمة مع البلاد الأخر. (زايد، 2006، ص 142)

والتفاوض عملية يمكن من خلالها إحضار الناس الذين يتنازعون حول بعض القضايا والعمل على التوفيق بينهم لكي يتوصلوا مع بعضهم ويتحدثوا بوضوح وحرية، ومن خلال ذلك يصلون إلى اتفاق ودي ووافق عليه ومتبادل بين الطرفين. فأغلب مناشط حياتنا وما ينجم عنها من خلافات قد أصبح في حاجة إلى التفاوض لكي نتمكن من تحقيق أهدافنا ومصالحنا المتناقضة والمتعارضة دائماً أبداً وفي الواقع فنحن نلجأ إلى التفاوض في كل يوم بل ربما عدة مرات في اليوم الواحد لكي نجد حلول معقولة ومقبولة لمشكلاتنا الخلاقية المشتركة.

فالمفاوضات لم تعد وفقاً على ما يدور بين الشعوب والأمم من مباحثات بل هي مستخدمة بكثرة بين الجماعات والأفراد في مختلف مواقف الحياة لحل المشكلات الخلاقية المشتركة، ويتحقق ذلك من خلال القيادات المجتمعية سواء كانت طبيعية أو مهنية ومنها لجان المصالحات. والقيادة هي شكل من أشكال العمليات الاجتماعية توجد في كافة المجتمعات رغم اختلاف نظمها الاقتصادية والاجتماعية، فالمجتمع الحديث هو مجتمع الخدمات مما جعل من الصعب ان تتولى الحكومة وحدها إدارة الدولة فكان عليها أن تطالب الجهود الشعبية بالمشاركة في مواجهة المشكلات. (محمود، 2013، ص 163)

ومن الأهمية في حياة أي جماعة أن يجعل الناس سعداء وان يؤدوا العمل والقيادة ليست بالصوت العالي وكثرة الغوغاء ولكن يجب أن تكون بالمشاركة بحرية والتحليل السريع للمشكلات والوصول إلى الأسباب الحقيقية التي ورائها. ويتحقق من خلال لجان المصالحات وهي لجان غير رسمية تطوعية لحل وتسوية النزاعات.

واهتمت الخدمة الاجتماعية كمهنة بالتفاوض حيث استخدم كأسلوب في مواجهة مشكلات المجتمع الريفي، كما استخدم في إطار هذه المهنة للتفاوض مع الجهات المسؤولة بالمجتمع لرعاية الفئات الضعيفة أو التي تعاني من مشكلات، والتفاوض في مهنة الخدمة الاجتماعية بصفة عامة يمكن أن يكون أحد الاستراتيجيات التي يمكن استخدامها لمواجهة مشكلات النزاع بالمجتمع أو بعض وحداته ويكون الهدف النهائي للتفاوض الوصول إلى حل يرضى الأطراف المتنازعة ويتوافق مع قيم المجتمع.

وفى إطار طريقة تنظيم المجتمع في الخدمة الاجتماعية يمكن النظر إلى التفاوض على أنه استراتيجية تقود إلى تحقيق هدف محدد وهو إنهاء النزاع أو الوصول إلى حلول للمواقف المتنازع عليها من خلال جهد مهني قائم على تحليل أبعاد النزاع والوصول إلى حلول مناسبة وعن طريق مشاركة فعالة من الأطراف المتنازعة لإنهاء النزاع الذي حدث بينها. (عبداللطيف، 1997، ص ص 12، 13)

ومن هذا المنطلق تسعى الدراسة الحالية إلى طرح إستراتيجية التفاوض بصورة أعمق لمواجهة مشكلات الثأر بالريف المصري من منظور طريقة تنظيم المجتمع.

#### ثانياً: عرض وتحليل الدراسات السابقة:

وفيما يلي عرض لهذه الدراسات والتي تم تناولها وفق للمحاور التالية:

المحور الأول: دراسات اهتمت بالتفاوض كإستراتيجية من منظور طريقة تنظيم المجتمع:

المحور الثاني: دراسات تناولت مشكلة الثأر في الريف المصري:

#### المحور الأول: دراسات اهتمت بالتفاوض كإستراتيجية من طريقة تنظيم المجتمع:

1. دراسة (لى بلانك وآخرون LeBlanc, Hpaoul, 1991) عن محاولة التعرف على مدى تأثير التفاوض على عملية التنشئة الاجتماعية السائدة، من خلال مفاهيم ثلاث هي، التنشئة الاجتماعية، طبيعة القاعدة التي تحكم التفاعلات والعلاقات داخل الأنساق التي سوف يتعامل معها مثل الأسرة أو النسق المدرسي، وتحديد سمات هذه الأنساق ودرجة تأثيرها على تنمية مهارة التفاوض لدى الشباب فيما بعد ، ولقد خرجت الدراسة بعدة نتائج أهمها أنه إذا كان للسياق الاجتماعي والثقافي السائد في المجتمع دوراً في عملية التنشئة الاجتماعية فإن للعمليات التفاوضية دوراً كبيراً في التنشئة الاجتماعية كذلك، لا يقل أهمية عن السياق الاجتماعي والثقافي الذي ينشأ فيه الشاب، كما أشارت الدراسة إلى أنه إذا كان لطبيعة نمط المعيشة السائد في

- المجتمع تأثير أيضا على نسق الأسرة والمدرسة فإن له أيضا نفس التأثير على عملية التفاوض وتحديده للقواعد اللازمة لبدء عملية التفاوض.
2. دراسة (ويجنر لاين 1999, Wagner Lynn) أوضحت الدراسة عن وجود العديد من العوامل المؤثرة على عملية التفاوض منها امتلاك أحد أطراف التفاوض للموارد، ووجود بدائل لدى المفاوضين حول عملية الاتفاق، كما أوضحت نتائج الدراسة أن هذه العوامل تؤثر في شكل وطبيعة التفاوض وقوته والانتقال من التفاوض الجزئي إلى التفاوض الكلي.
3. دراسة (ماتشيل موريس وداتشير كلنتنير (Dacher Kleitner, Michael Morris, 2000) والتي اهتمت بدراسة تأثير المشاعر على عملية اتخاذ القرارات في التفاوض وأشارت إلى الجوانب الاجتماعية، والوظيفية للمشاعر في التفاوض من خلال تصور مفاهيمي للمشاعر، باعتبارها أنساق للاتصالات بين الأفراد، والتي تساعد الأفراد على تجاوز المشكلات الأساسية في العلاقات الجماعية والثنائية وأشارت إلى بعض رؤى المثبتة المستعارة من المنظور الوظيفي الاجتماعي.
4. دراسة (موسترد لجور ورت (Mosterdlogor and Rutte christel, 2000) ترى أن هناك مجموعة من التحديات التي تواجه عملية التفاوض أهمها الوقت المطلوب للتفاوض، القدرة على تحقيق نظام المحاسبية والمساءلة بين أطراف التفاوض ونواتج التفاوض، مدى التأكيد والمراجعة بدرجة عالية بين أطراف التفاوض، الوصول إلى عقد اتفاق بين الأطراف تحت أقل الضغوط.
5. دراسة (فرث وكترنجز سيلا (Frith Hannah and Kitzinger C, 2001) يرى ان هناك مجموعة من الافتراضات المحددة لسير عملية التفاوض منها نمط البناء الاجتماعي، والسياق الاجتماعي العام للمجتمع، ونزاع البيانات والمعلومات المرتبطة بموضوعات التفاوض، والتنبؤ بالمراحل التالية للتفاوض، والسعي للوصول إلى إجماع وموافقة على موضوعات التفاوض وتنشيط المطالبة بحقوق أطراف التفاوض.
6. دراسة (مصطفى الفرماوى (2001) عن أدوار المنظم الاجتماعي الذي يعمل في المجال السياسي من بينها الأدوار التفاوضية والتي حددتها في: الوساطة بين الجماهير المحتاجة للخدمات، وصانعي السياسة، والمشرعين في المجتمع بهدف كسب تأييدهم للقضايا المحلية ورفع الظلم الواقع على الفئات مهضومة الحقوق، ودور الوسيط الاتصالي الذي يشارك في بلورة القضايا أمام الجهات التشريعية في المجتمع، ومقدم النصح والإرشاد سواء للفئات المظلومة أو لبناء القوة. وهذا يعنى حسب تعبير تلك الدراسة أن التفاوض يتطلب مستوى مهارى متميز وإلمام بأساليب الوساطة والإقناع.



7. دراسة (على إبراهيم محرم ومحمد دسوقي حامد) (2004) عن التفاوض في العمل مع الجماعات، حيث أشارت الدراسة إلى وجود صعوبات تواجه تطبيق التفاوض من أهمها عدم تعلم مكونات ومحتويات التفاوض وعدم إدراك مكوناتها المتعددة، وشعور الأخصائيين الاجتماعيين بأن التفاوض يفيد العمل مع المجتمع المحلي وليس الجماعات، ورؤية البعض منهم أن التفاوض يحتاج إلى وقت أطول لتعلمها ومن ثم التعود على ممارستها في العمل المهني.
8. دراسة (دى درى كارستن 2005 Dedreu Carsten) يرى أن التفاوض يؤدي إلى نجاح العلاقات الاجتماعية والاقتصادية والعمل على تتميتها وحل النزاع والتغلب على المعوقات السيكولوجية بين المواطنين والتفاوض يحتاج إلى مقومات أو متغيرات أربعة، هي توازن القوة خلال التفاوض، التركيز على المحاسبية والمساءلة، والتوقيت الملائم للعمل الجماعي.
9. دراسة (بارثولومى سمثا BARTHOLOMEW SAMANTHA, 2006) عن الملاحظة بالمشاركة في مشروع التنمية المهنية بالتعليم، وتوصلت إلى أن التفاوض كان المدخل الرئيسي لتحقيق الشراكة بين المدرسة والجامعة، مما اعتبرته الدراسة مرحلة جديدة للتخطيط والإصلاح المهني في مجال التعليم، لأن التفاوض يساهم في استعادة المؤسسات التعليمية والثقافية من بعضها وساعد على زيادة الإنجاز والقدرة على التنسيق، والاهتمام بالمحاسبية في سياسة الجامعة ومؤسسات التعليم، مما كشف عن كثير من معضلات التعليم والتحديات الغامضة.
10. دراسة (أحمد محمد حسن) (2006) عن المحددات للقدرة التفاوضية للأخصائيين الاجتماعيين وتتمثل المحددات في الاتجاه نحو التفاوض والمعارف المتوفرة للأخصائيين الاجتماعيين ذات الصلة بالتفاوض والمبادئ والقيم التفاوضية، وقد أوضحت نتائج الدراسة أن الأخصائيين الاجتماعيين يمارسون التفاوض مع العملاء متلقى الخدمة، كما أوضحت الدراسة وجود صعوبات تعوق الأخصائيين الاجتماعيين في تطبيق التفاوض منها نقص التدريب والخبرة العلمية والعملية في تطبيق التفاوض والوساطة والتحكيم ونقص المعارف المرتبطة بالتفاوض وحل النزاعات، بالإضافة إلى صعوبة التعامل مع أفراد المجتمع وقياداته، وعدم توافر البنية المؤسسية والمجتمعية المدعمة لدور الأخصائي الاجتماعي.

#### المحور الثاني: دراسات تناولت مشكلة الثأر في الريف المصري:

1. دراسة (كمال سعيد صالح) (1959) عن نظام الثأر والعداوة في مركز دشنا عام 1959 وهدفت إلى دراسة نظام الثأر والعداوة في مركز دشنا من خلال وصف الحياة الاجتماعية لسكان هذا المجتمع وتوضيح خصائص بنائهم الاجتماعي، ووصف العلاقات البنائية بين الجماعات

والقبائل التي تتكون منها هذه المنطقة، وتوصلت الدراسة إلى أن الثأر بين الأفراد والجماعات في مجتمع البحث يرجع إلى تغير في ميزان القوى الاقتصادية في المنطقة، كما يرجع إلى عوامل نفسية نشأت عن عدم تغير أنماط السلوك والعلاقات الاجتماعية بين طبقات المجتمع، وتوصلت أيضاً إلى أن الثأر قد أثر بشكل كبير على الحياة الاجتماعية بمجتمع البحث، كما أثر في تماسك العائلات المختلفة.

2. دراسة (محمد عاطف غيث (1961) عن "خطورة مشكلة الثأر في المجتمع العربي، وهي من الدراسات الميدانية التي قام بها الباحث في بعض أجزاء المجتمع القروي واضعاً فروضاً قابلة للتحقيق والمناقشة النظرية، وقد توصلت إلى أن خطورة الثأر ستظل قائمة مهما تغير المجتمع من القروية إلى الحضرية طالما كان الثأر يعكس السمات الثقافية المتغيرة، ويظل يعبر عن ذاته بطرق شتى تتفق مع هذه السمات.

3. دراسة (مولم ليندا Molm linda, 2006) التي ترى ان الصراع الذي ينشأ في المحيط المجتمعي وما يربط به من تأثيرات سلبية يعد المقدمة الأساسية لقيام التنافس والسعي لإقامة علاقات التعاون على أسس تفاوضية تقلل من حدة الصراع وتساهم في تحقيق شراكة تحقق خلالها المصالح بين أطراف التفاوض وتزيد معها أيضاً مستويات العدالة.

4. دراسة (مصري عبد الحميد حنورة (1982) عن رصد الخصائص الشخصية لدى مجموعة من مرتكبي جريمة القتل ومجموعة من مرتكبي جرائم اللاعنف، وقد توصلت الدراسة إلى انه لا توجد أي فروق جوهرية بين مرتكبي جريمة القتل وبين مرتكبي جرائم اللاعنف على مقاييس الشخصية التي كانت تقيس نضج الشخصية والاضطراب النفسي والسلوك الاجتماعي المبر والانحراف السيكوباتي وأوضحت الدراسة أن السلوك الإجرامي يتأثر بثلاثة عوامل هي وضوح الذهن والحسم في اتخاذ القرار والانحراف السيكوباتي، والبطالة السلوكية غير السوية لفعل الإجرام.

5. دراسة (احمد محمد السيد إمام عسكر (1991) والتي حاولت الإجابة عما اذا كان مرتكبو السلوك الإجرامي خاصة القتل العمد مع الأفراد الذين يعيشون في مجتمع الصعيد لهم طبيعة خاصة والعوامل التي تتحكم في حجم وطبيعة الجريمة بين هؤلاء الأفراد في ذلك المجتمع، وقد أجريت الدراسة على عينة من فئة المدانين بجرائم القتل العمد الذين ينتمون بالميلاد والنشأة إلى بعض محافظات الصعيد (سوهاج - قنا - أسوان) وقد كشفت الدراسة عن وجود ارتباط بين السن والجريمة حيث تزداد نسبة ارتكاب جرائم القتل العمد (بين سن 20 - اقل من 50 سنة) ووجد ان نسبة مرتكب جريمة القتل العمد تزداد بين المتزوجين - أيضاً بين الفئات ذات الدخل المنخفضة

- وتقل نسبة جريمة القتل العمل كلما ارتفعت متوسطات الدخل، كما كشفت الدراسة كذلك عن أن معظم أفراد العينة لم يسبق لهم ارتكاب جرائم مخالفة للقانون قبل قيامهم بجريمة القتل العمد.
6. دراسة (عمر السيد شلتوت) (2000) استهدفت هذه الدراسة الوقوف على علاقة جرائم الثأر ودور الأسرة في تنشئة الأبناء وأسباب تفشي جرائم الثأر في الصعيد وكذلك التعرف على المشكلات الاجتماعية لأسر ضحايا الجريمة بشكل عام وضحايا جرائم الأخذ بالثأر بشكل خاص، وطبقت الدراسة على عينة مكونة من 100 مفردة من أسر ضحايا الجريمة في محافظة سوهاج، واستخدمت الدراسة مقياس المشكلات الاجتماعية (من إعداد الباحث) والمقابلة كأدوات لجمع البيانات، وتوصلت نتائج الدراسة إلى أن هناك علاقة مباشرة بين جرائم الأخذ بالثأر ودور الأسرة في تربية الأبناء وتوصلت أيضًا إلى أن من أسباب تفشي جرائم الأخذ بالثأر في الصعيد ويرجع إلى انتشار العديد من العادات والتقاليد التي تدعم التمسك بهذه العادة المذمومة، وقد أوصت الدراسة بضرورة الاهتمام بالصعيد في مختلف المجالات الثقافية والاقتصادية والاجتماعية والأمنية.
7. دراسة (ياشمورا ستيفن Yashimura Stephen, 2002) والتي ركزت على ان هناك العديد من أنواع الثأر تصل إلى 15 نوع، وهذه الأنواع جميعها تتم من خلال دوافع ذاتية واجتماعية، وأكدت الدراسة أيضا على أن الثأر بشكل عام يؤثر على الارتباطات الاجتماعية والاتصال الاجتماعي وتمزيق الروابط بين أفراد المجتمع الواحد.
8. دراسة (السيد عوض) (2004) استهدفت الدراسة التركيز على جرائم المقصود والذي يطلق عليه الثأر، ومن المعروف أن ظاهرة الثأر في مصر تظهر بشكل كبير في محافظات صعيد مصر، وتعد حادثة القتل الثأري في قرية بيت علام بمحافظة سوهاج من اشهر قضايا الثأر في صعيد مصر، حيث راح ضحيتها (22) فردًا من اربع عائلات، وخلف آثارا اقتصادية واجتماعية ونفسية شديدة ربما تستمر لعدة عقود قادمة، وفقد حاول الباحث دراسة هذه الحالة من خلال محاولته للوصول إلى الخصائص الديموجرافية للجنة الضحايا، وظروف المعيشة لكل منهم، وتاريخ حياتهم العائلية، والانحدار الجينولوجي لهم، وكيف تم التخطيط والإعداد وتنفيذ المهمة، والآثار الاجتماعية والاقتصادية لعائلات الجناة الضحايا، وتوصلت نتائج الدراسة إلى أن مرتكبي جريمة الأخذ بالثأر أميون ويعملون بالزراعة، ودخولهم الشهرية منخفضة، وتاريخ حياة عائلتهم حافل بالعديد من الجرائم التي لا يعاقبون عليها إلا نادرا وهم أيضا ينحدرون من اعلى دون غيرهم من العائلات الأصلية في القرية، وكذلك أكدت نتائج الدراسة إلى اعتبار الثأر من مآسي وويلات

المجتمع بأسره حيث خلفت وراءها آثارا اجتماعية واقتصادية ونفسية مدمرة على كل من عائلة الجناة وعائلة الضحايا بالإضافة إلى المجتمع المحلي.

9. دراسة (سميحة نصر (2004) استهدفت هذه الدراسة الوقوف على ثقافة الثأر في صعيد مصر من حيث ثباتها واستمرارها أو تغيرها وتحولها باعتبارها ثقافة فرعية ترتبط بمجموعة من التصورات والمفاهيم وأساليب السلوك والأعراف والقواعد المنظمة لهذا السلوك، وتوصلت نتائج الدراسة إلى أن ظاهرة الثأر ما زالت منتشرة في صعيد مصر ولها سطوتها وثقافتها وجذورها التي تعذي استمرارها، كما توصلت نتائج الدراسة إلى أن ثقافة الثأر ثقافة واحدة في كل صعيد مصر ولم تختلف هذه الثقافة أيضا بين الأجيال المختلفة التي شملتها عينة الدراسة، كما توصلت نتائج الدراسة إلى أن النساء في صعيد مصر هم أحرص الفئات على الأخذ بالثأر ولديهم مخزون ثقافي يساعدهن على استمرار الثأر.

#### تشير نتائج الدراسات السابقة إلى:

1. أن التفاوض يتطلب مستوى مهاري متميز وقدرات خاصة و إلمام بأدبيات حل الصراع.
2. يمارس التفاوض في الخدمة الاجتماعية وتنظيم المجتمع في مختلف جوانب الممارسة وبمستويات أداء متفاوتة.
3. أن التفاوض كأسلوب لحل النزاع ليس قاصراً على ممارسات الخدمة الاجتماعية كما أنه ليس حكراً أيضاً على المشتغلين بالسياسة والإدارة وغيرهم من أصحاب المهن الأخرى.
4. أهمية التفاوض في ممارسات الخدمة الاجتماعية بشكل عام وتنظيم المجتمع في إطار الممارسة مع المجتمع المحلي أو الممارسة مع الوحدات الكبرى كمفاهيم مستحدثة بشكل خاص، بجانب أهمية التفاوض مع العملاء من مختلف الأنماط والأحجام وفي مجالات الممارسة كافة سواء في العمل مع الأفراد أو الأسر أو الجماعات أو المجتمعات المحلية.

#### ثالثاً: أهمية الدراسة:

1. نعيش اليوم فيما يسمى بعصر المفاوضات سواء بين الأفراد أو الدول أو الشعوب يسعى إلى تحقيق التسوية للوصول إلى اتفاق مقبول.
2. بعض القضايا تتطلب التفاوض لإيجاد أرضية مشتركة يمكن أن يتعايش معها كل الأطراف.
3. أن التفاوض يعد من الأمور الحتمية لكونه المخرج أو المنقذ الوحيد الممكن استخدامه لمعالجة القضية التفاوضية والوصول إلى حل للمشكلة المتنازع عليها.

4. أن مشكلة الثأر في الريف المصري لها تأثير كبير على الحياة الاجتماعية وعلى تماسك العائلات.
5. أن ممارسة مهنة الخدمة الاجتماعية في عملها مع الأفراد والأسر والجماعات والمجتمعات المحلية أنها دائماً تشغل بالتفاوض.

#### رابعاً: أهداف الدراسة:

1. تحديد ووصف التفاوض كإستراتيجية في مواجهة مشكلة الثأر في الريف المصري.
2. تحديد فنيات الممارسة المهنية المستخدمة في التفاوض لمواجهة مشكلة الثأر في الريف المصري.
3. تحديد العوامل الداعمة أو المعوقة التي تحد من إستخدام التفاوض كإستراتيجية في مواجهة مشكلة الثأر في الريف المصري.
4. وضع رؤية استشرافية لتفعيل التفاوض كإستراتيجية في مواجهة مشكلة الثأر في الريف المصري من منظور طريقة تنظيم المجتمع.

#### خامساً: تساؤلات الدراسة:

1. هل يمكن للتفاوض كإستراتيجية ان يسهم في مواجهة مشكلة الثأر في الريف المصري؟
2. ما فنيات الممارسة المهنية المستخدمة في التفاوض لمواجهة مشكلة الثأر في الريف المصري؟
3. ما الصعوبات التي تحد من استخدام التفاوض كإستراتيجية في مواجهة مشكلة الثأر في الريف المصري؟
4. ما أهم المقترحات لضمان نجاح التفاوض كإستراتيجية في مواجهة مشكلة الثأر في الريف المصري؟

#### سادساً: المفاهيم الإجرائية للدراسة:

ترتبط الدراسة الحالية بعدة مفاهيم يحددها الباحث فيما يلي:

#### 1. مفهوم التفاوض:

لقد ورد في المعجم الوجيز عن معنى (فاوضه) بادلله الرأي في الأمر بغرض الوصول إلى اتفاق أو تسوية، وعن فاوضه: في الحديث بمعنى بادلله القول فيه، والمفاوض تعنى تبادل الرأي من

ذوى الشأن فيه بغية الوصول إلى اتفاق وتسوية، وعن كلمة تفاوضاً فاوض كل صاحبه، وشركة المفاوضة: يتساوى فيها الأطراف مالا وتصرفاً. (البلعكي، 1988، ص 608).

وجاء في معجم العلوم الاجتماعية عن مصطلح المفاوضة Negotiation تبادل وجهات النظر بين ممثلي طرفين أو أكثر بشأن موضوع معين وقد تنتهي إلى تسوية نزاع أو إبرام إتفاق بشأن المسائل المشتركة. (حواش، 2005، ص ص 6، 7)

والتفاوض عملية يتأثر فيه طرفان بقضية أو نزاع حيث يستمران في التفاوض حتى يصلان إلى اتفاق يحقق منفعة للطرفين وأن الأفراد يتفاوضون يومياً في عديد من القضايا، وأن التفاوض الأكثر نجاحاً هو الذى يحقق في النهاية موقف المكسب/ المكسب بحيث يحصل فيه كل طرف على ما يريد ، مما يجعل كل منهم يرغب في التفاوض مرة أخرى، ومع ذلك فقد يكون هناك قدر من المكسب، الخسارة، أو الخسارة، الخسارة في مخرجات العملية التفاوضية، حيث يبذل المفاوضون جهداً شاقاً لمنع أحد الأطراف أو كليهما من الخسارة. (William, 2002)

أما مهنة الخدمة الاجتماعية فترى أن التفاوض هو عملية يمكن من خلالها إحضار الناس الذين يتنازعون حول بعض القضايا والعمل على التوفيق بينهم لكي يتصلوا ببعضهم ويتحدثوا بوضوح وحرية ومن خلال ذلك يصلون إلى اتفاق ودى مقبول ومتفق عليه ومتبادل بين الطرفين. (عبد اللطيف، 1997، ص 60)

وهو أحد الاستراتيجيات التي يمكن استخدامها في إطار طريقة تنظيم المجتمع لمواجهة مشكلات التنازع في المجتمع أو بعض وحداته وتسعى الأطراف المشتركة في التنازع إلى إيجاد حلول له سواء بالدخول مباشرة في نقاش وحوار أو من خلال وسيط (مفاوض) يقوم بعرض وتبادل وتقريب الآراء واستخدام كافة أساليب الإقناع للوصول إلى حلول مناسبة أو استخدام الضغط لمنع الأطراف المتنازعة من إتيان عمل معين يؤدي إلى زيادة حدة التنازع والبعد عن الأهداف الموضوعية للتفاوض على ان يكون الهدف النهائي الوصول إلى حل يرضى الأطراف المتنازعة ويتوافق مع القيم المقبولة في المجتمع. (عبد اللطيف، 1997، ص 61)

#### مفهوم الثأر في الريف المصري:

يعرف المعجم الوجيز الثأر على أنه: ثأر القتل أي أخذ بدمه وثأر القاتل أي أخذ بقتله والثأر الدم نفسه. (أنيس وآخرون، 1972، ص 26)

كما يعرف الثأر في قاموس أكسفورد Oxford على أنه: أن تفعل شيئاً لمعاقبة الذين قد ألحقوا بك الضرر، وقد يصل هذا الشيء الذي تفعله للثأر الى القتل الذي يؤدي بك الى السجن. (Richard Lewington, 2004, p 573)

وتعرف جريمة الأخذ بالثأر على أنها: هي الأفعال التي تقترن بالاعتداء على الانسان أو ممتلكاته لغايات متعددة منها الحصول على المال أو الانتقام. (السراج، 2001، ص 11). كما تعرف على أنها: أفعال تتصف بالشدّة والقسوة بغية إلحاق الأذى بالنفس بالقتل والإيذاء الجسدي أو الاغتصاب. (عبد المحمود، 2003، ص22)

الثأر هو أن يقوم أولياء الدم «أقارب القتيل» بقتل القاتل نفسه أو قتل أحد أقاربه انتقاماً لأنفسهم دون أن يتركوا للدولة حق إقامة القصاص الشرعي. والقتل وفقاً لأعراف القبائل إما أن يكون نتيجة لهزة مستتارة ، مثلاً «اثنان واقفان في السوق ، وشتم الأول الثاني فحصل بينهما مهارات فحصل أن قتل الأول الثاني» أو نتيجة لأمر معيب بما يسمى عند بعض القبائل بالعيب الأسود أو الأجم بمعنى أن يقتل رجل رفيقه في السّير أو يقتل نسيبه أو يقتل مَنبَعَهُ (وهو مَنْ تَشَارَكَ معه في الطعام)، أو يقتل امرأة أو طفلاً مما تعارفت عليه القبائل.

ظاهرة الثأر من أخطر الظواهر الاجتماعية التي عانت منها المجتمعات البشرية، وهي قديمة قِدَم الوجود البشري على سطح البسيطة، وتعتبر من أخطر ما يهدد سلامة وأمن وسكينة المجتمعات، كما تعتبر العدو الأول للتنمية والتطوير، وهذه الظاهرة من أعقد وأصعب الظواهر التي تؤثر في حياة المجتمع اليمني، وتعد من أسوأ العادات الاجتماعية الموروثة التي تهدد الأمن والسلم الاجتماعي وتعيق عملية التنمية في البلاد وتؤدي إلى سفك دماء الكثير من الأبرياء وإلى قيام العديد من الحروب والنزاعات القبلية؛ ولذلك فقد أصبح من الضروري دراسة هذه المشكلة دراسة علمية جادة تجسد إرادة الدولة القوية وتوجهاتها الجادة لمعالجة هذه الظاهرة والحد منها وترسيخ الأمن والاستقرار في أرجاء البلاد.

والثأر هو طلب المكافأة بجناية جنيت عليك، والثأر المنيم الكامل الذي إذا أصابه الطالب يكتفي وينام، ومن طلب دمه وقتل القاتل فهو ثائر". (معلوف، 1925)

ويرى إبراهيم أنيس وآخرون " أن الثأر هو الدم نفسه، قاتل الحميم والثأر المنيم، الذي إذا أصابه الطالب رضى به فهدأ. (أنيس وآخرون، 1972)

**مفهوم لجنة المصالحات:**



هي لجان غير رسمية وتطوعية الطابع والمنحى يلجأ إليها أفراد المجتمع المحلي ويمنحوها الثقة في التصدي لحل وتسوية نزاعاتهم التي تحدث داخل الحارات والأحياء والنجوع في القرى والمدن سواء كانت تلك النزاعات بين الأفراد والأسر والقبائل أو بين القرى والمدن وبعضها البعض أو بينهم وبين السلطات الحكومية، وذلك بمباركة وتشجيع من السلطات الحكومية في الإدارات المحلية وأجهزة العدالة متمثلة في البوليس "نظام العمد والمشايخ، ونقاط الشرطة، وبعض دوائر فض النزاعات بمحاكم (الأحوال الشخصية، والأحداث، ومحاكم الأسرة، والمجالس العرفية)، ومنظمات المجتمع المدني (كالجمعيات الأهلية والمنظمات الحقوقية والنقابات المهنية والأحزاب)، وجنبا إلى جنب يتم تشكيل لجان شعبية تطوعية تأخذ صفة الرسمية من قبل السلطات الأمنية لحل النزاعات المجتمعية الكبرى (كحالات الأخذ بالثأر والنزاعات الدينية والعرقية والنزاعات حول الموارد والنفوذ). (البريري، 2010، ص 4071)

الموجهات النظرية للدراسة:

الإطار النظري للدراسة:-

التفاوض لمواجهة مشكلات الثأر في الريف المصري:

التفاوض صفة ملازمة لضروريات الحياة للأفراد والمنظمات والحكومات كما يعتبر صفة حتمية ومخرج لمعالجة القضايا التفاوضية والوصول لحل المشكلات المتنازع عليها، فالتفاوض انتصار للعقلانية المدركة لكافة الأمور والأبعاد يستخدم فيها أسلحة الحوار ومقارعة الرأي بالرأي والحجة بالحجة والدليل والمنطق ومن ثم يكون الوصول لنتائج نهائية يقتنع بها الأطراف. (حواش، 2005، ص ص 20، 21)

فالتفاوض يسمح بتوزيع كل ما ينتجه البشر لخدمة الاحتياجات البشرية وذلك على نحو طوعي لا إكراه فيه، فبدون التفاوض سيتحول مستقبل البشرية إلى قرون من القهر والطغيان. (كينيدي، 2001، ص ص 26، 27)

وأساسي للوصول إلى اتفاقات مقبولة لحل المسائل الخلافية كما أنه أسلوب لتعزيز مهارات التفاهم والتفاعل البشري ويشجع الأفراد والجماعات والمنظمات على التعاون والشراكة الذي يمكن من خلالها الوصول إلى الأهداف المشتركة أو الوصول إلى حلول للقضايا الخلافية بين الأطراف المتفاوضة. (Lan wiheim, 1998,p, 6)

ولذلك فإن التفاوض يتضمن مجموعة من الخطوات الفنية التي تقود إلى حلول للمواقف المتنازع عليها من خلال شراكة فعالة بين الأطراف المتنازعة ، ولذلك فإن التفاوض هو أحد



الإستراتيجيات التي يمكن استخدامها في إطار مهنة الخدمة الاجتماعية لمواجهة مشكلات النزاع بالمجتمع أو بين بعض وحداته وتسعى الأطراف المشتركة إلى إيجاد حلول بالدخول مباشرة في نقاش وحوار أو خلال وسيط ويتم تبادل الآراء وتقريب وجهات النظر للوصول إلى حلول مناسبة، وطريقة تنظيم المجتمع هي إحدى طرق الخدمة الاجتماعية يمارسها الأخصائي الاجتماعي في إطار تكاملي مع الطرق الأخرى (فرد - جماعة) والتفاوض في إطار هذه الطريقة استخدم منذ بداية الخمسينات مع قضايا متعددة بالمجتمع الأمريكي كما أصبح له أهميته في المجتمع المعاصر، فالتفاوض يعد إستراتيجية من إستراتيجيات تنظيم المجتمع ذات الأهمية في تعزيز التعاون وإنهاء النزاع والصراع، كما يصلح في قضايا الدفاع التي تهتم بها طريقة تنظيم المجتمع. (عبد اللطيف، 1997، ص ص 14- 21)

#### خصائص التفاوض:-

التفاوض سمة أساسية ينبغي أن تسود في المجتمع الإنساني واستخدم في أغلب مجالات الحياة، كما أن مختلف المهن والتخصصات تهتم بعملية التفاوض لتعزيز قيمة العمل الجماعي المؤسسي التي ترتبط بممارسة الديمقراطية السليمة خاصة وأن كثير من المنظمات تحكمها قواعد منظمة ثابتة تستهدف تحقيق غايات معروفة ومتفق عليها. (سراج الدين وآخرون، 2005، ص 57).

#### التفاوض يتضمن:

**الموقف التفاوضي:** وهو موقف دينامي يقوم على الحركة والفعل ورد الفعل إيجاباً وسلباً ويستخدم فيه اللفظ والإشارة استخداماً ذكياً بين أطراف مهنية وغير مهنية وتستخدم فيه قدرات ومهارات العقل البشري، كما يراعى فيه التعامل مع الموقف ككل متكامل يؤثر فيه كل جزء على الآخر ويستخدم فيه عمليات الدراسة والتقدير والتشخيص الدقيق لمشكلات المجتمع، بالإضافة على التعرف على الفترة التاريخية التي مرت بها المشكلة أو الموقف أو التنازع والمكان الجغرافي ومدى تعقد الموقف وغموضه.

**أطراف التفاوض:** يتم التفاوض عادة بين طرفين، وقد يتسع ليشمل أكثر من طرفين نظراً لتشابك المصالح وتعارضها بين الأطراف المتفاوضة ولذلك يجب على المنظم الاجتماعي أن يحدد الأطراف الداخلة في الموقف التفاوضي لتحديد أساسيات تدخله المهني وتحديد مكانه بين أطراف الموقف التفاوضي.

**الهدف التفاوضي:** حيث لا تتم أية عملية تفاوض دون هدف أساسي تسعى إلى تحقيق أو الوصول إليه وتصمم من أجله السياسات والخطط ويستخدم فيه الاستراتيجيات والتكتيكات والأساليب الفنية لتحقيقه وهو الوصول إلى حل لأسباب التنازع وإحداث الاستقرار بين جماعات المجتمع .

### والتفاوض الناجح يجب أن يراعى فيه ما يلي:-

- الفصل بين المشكلة وبين الأشخاص المشتركين فيها بمعنى أننا نتقبل الأشخاص وإن كنا نرفض التنازع القائم بينهم.
  - العمل على جذب الانتباه إلى الاهتمامات المشتركة بين كلا الطرفين المتنازعين أكثر من الاهتمام بالمواقع التي يشغلونها.
  - وضع خيارات جديدة تغيد كلا الطرفين وهذا الاتجاه يفيد في إتاحة الفرص للاختيار بين البدائل بدلاً من بديل واحد فقط وهذا يشبع احتياجات كلا طرفي التفاوض.
- ويمكن تحديد الخطوات التي ينبغي أن يسير التفاوض عليها فيما يلي:-**
- أ. تحديد وتشخيص القضية أو الموقف التفاوضي.
  - ب. تهيئة المناخ للتفاوض بجعل المشكلة في بؤرة اهتمام الأطراف المتنازعة وجعل المصالح متوازنة بين أطراف التفاوض.
  - ج. قبول الأطراف المتنازعة للدخول في التفاوض.
  - د. بدء عمليات التفاوض الأساسية مثل تحديد أطراف التفاوض، اختيار التكتيكات المناسبة، الاستعانة بالأدوات التفاوضية المناسبة وبصفة خاصة المستندات والبيانات الخاصة بكل طرف، تبادل الاقتراحات وعرض وجهات النظر، يعرف المنظم الاجتماعي ما هو الحد الأدنى المطلوب للوصول إلى حل المشكلة.
  - هـ. الوصول على الاتفاق النهائي وإعلانه.
  - و. المتابعة وفق خطة محددة لنتائج عملية التفاوض.

### أنواع التفاوض:-

1. اتفاق لصالح الطرفين: وهو إذا ما انتهج الطرفان أو الأطراف المتفاوضة مبدأ أو منهج المصلحة المشتركة أو ما يعرف بمباراة " اكسب واكسب " ويكون التركيز هنا على ما يحقق صالح الطرفين، وهنا لا بد أن تساعد الأطراف بعضها البعض على العمل معا وبصورة ابتكارية للوصول إلى اتفاقات محددة يستفيد منها الجميع ... ولا بد أن يقتنع الطرفان بأنه لا بد من الوصول إلى حلول

- وسط في قضايا التفاوض المتعثرة، والاستراتيجيات التفاوضية التي يحاول الطرفان تبنيها هي تطوير التعاون الراهن وتعميق العلاقة القائمة وتوسيع نطاق التفاوض ومداه على مجالات جديدة.
2. التفاوض من أجل مكسب لأحد الأطراف وخسارة للطرف الآخر: وهذا النوع يحدث عندما لا يتحقق توازن في القوة بين الطرفين، وكذلك يحدث بسبب سوء اختيار أحد الأطراف لتوقيت التفاوض وحسن الاختيار من قبل الطرف الأقوى، كذلك يحدث هذا النوع من التفاوض عندما يكون الهدف من التفاوض مرحلياً، ولا تعنى هنا النظرة المستقبلية كثيراً، والتي قد تتقلب فيها أوضاع موازين القوة، والاستراتيجيات التفاوضية المنتهجة هنا هي استراتيجيات تصارعية مثل إنهاك واستنزاف الخصم وإحكام السيطرة عليه.
3. التفاوض الاستكشافي: وهذا التفاوض يهدف إلى استكشاف نوايا الأجندة التفاوضية للأطراف المعنية وقد يتم من قبل طرف وسيط أو من قبل الأطراف المعنية مباشرة.
4. التفاوض التسكيني أو الاسترخاء التفاوضي: وهذا التفاوض يكون من أجل تسكين الأوضاع وربما تميمها إما لصعوبة البت فيها أو لخفض مستوى حالة التصارع والتناحر لصالح مفاوضات مقبلة تكون الظروف أكثر مواءمة لطرف ما أو للطرفين معاً، وقد يعبر عن هذا النوع بتبنى إستراتيجية الاسترخاء بعدم الانسياق لضغوط الأحداث، بل التريث أو التجاهل حتى يتبين مدى أهمية ما يعرض أو يحدث، وأحياناً يكون المقصود بتبني هذه الإستراتيجية أن الزمن سيكون هو العامل الأكثر تأثيراً في سير العملية التفاوضية وعلى إدارتها.
5. تفاوض التأثير في طرف ثالث: ويحدث هذا لنوع من التفاوض ليس من منطلق التأثير في الطرف المباشر في عملية التفاوض، ولكن للتأثير في طرف ثالث مهم لجذبه لوجهة نظر معينة أو لتحديد دوره بخصوص صراع مع الخصم المباشر.
6. تفاوض الوسيط: إن دراسة مثل هذا النوع من التفاوض يعتبر من أهم نماذج دراسة التفاوض الرئيسية في العالم سواء في مجال التجارة والأعمال، أو صراع الدول وإدارة الأزمات، وهذا ما يعرف في أدبيات العلوم السياسية بسياسة الطرف الثالث، ففي حين أن الوسيط يتم اللجوء إليه باعتباره محايداً أو متحرراً من قيود عديدة لخدمة عملية التوفيق إلا أن المنظرين والمحللين لهذا النوع من تفاوض الطرف الوسيط يذهبون إلى أن هذا الوسيط يكون في كثير من الحالات متحيزاً خاصة في المجال السياسي.

**الصفات الأساسية للمفاوض الناجح:**

1. الاتزان العاطفي والتوافق النفسي: يتطلب نجاح الشخص في التفاوض أن يتصف بالهدوء وأن يكون لديه القدرة على التحكم في غضبه وانفعالاته، ويمكن تنميه هذه الصفة من خلال الالتزام بالموضوعية في دراسة الأحداث والوقائع وتحليلها، تجنب الوقوع في محاولات الاستنزاز والإثارة من الطرف الآخر.
2. المنطق والموضوعية: يتطلب نجاح عملية التفاوض أن يتصف المفاوض في تفكيره والالتزام بالموضوعية في تناوله لموضوعات وقضايا التفاوض.
3. الثقة الموضوعية بالنفس: لا تقتصر الثقة بالنفس كأحد متطلبات نجاح التفاوض، على ثقته بنفسك، وإنما تشمل أيضا الثقة بالأطراف الأخرى، حيث تمكن الثقة بالنفس وبالغير لدى أطراف التفاوض إلى تهيئة جو ودي متوازن لعملية التفاوض ييسر التعاون والاتفاق بينهم.

**المهارات الرئيسية للمفاوض الناجح:**

1. مهارات الاستماع والإنصات: يمكن للمفاوض أن ينكى مركزه التفاوضي ويكثر من أوجه القوة لديه في عملية التفاوض بما يمكنه من تحقيق نجاحات عديدة من خلال تنمية مهاراته في الاستماع والإنصات للأطراف الأخرى في عملية التفاوض ويمكن للمفاوض أن ينمي مهاراته في الاستماع والإنصات من خلال (التركيز على ما يقوله الطرف الآخر).
2. مهارات التحدث: تعد مهارات التحدث من المهارات المركبة التي تنتج عن توافر مجموعة من المهارات الفرعية التي تتفاعل وتتربط مع بعضها البعض كمهارات الحوار الفعال، ومهارات التأثير والإقناع.
3. مهارات التعامل مع الاعتراضات: يظهر أثناء التفاوض بعض التساؤلات التي يبديها الطرف الآخر على ما تقدمه من آراء وأفكار وما تناوله من موضوعات وقضايا في عملية التفاوض وعادة تأخذ هذه التساؤلات صيغة أو شكل الاعتراضات التي قد يدل على الرغبة في الاتفاق في حين أنها في جوهرها دليل على الرغبة في بدء التفاوض ومنها: (الاعتراضات الحقيقية، الاعتراضات غير الحقيقية، الاعتراضات الصريحة (المعلنة)، الاعتراضات غير المعلنة).

**عملية التفاوض لتسوية النزاعات:**

- النزاع تعبير عن التنافر.
- النزاع تعبير عن استياء لظروف أو معايير قائمة وهو احتجاج على وجود مثل هذه الظروف.
- قد يكون النزاع احتجاجاً على خرق بعض الجماعات للقواعد والمعايير القائمة.

- النزاع يكشف عن مظاهره ضعف في القواعد والمعايير والظروف القائمة وتطالب بإصلاحها.
- ولكي يتم التعامل مع النزاعات المختلفة يتطلب: (Minnery, p, 10)
- يجب التعرف على الأطراف المشتركة في النزاع.
- يجب إدراك أن الأطراف مرتبطة في عداة متبادل والتفاعل بينهم ضعيف.
- يوضح التفاعل على أن هناك تعارض في الأهداف.
- أن النزاع الكامن يمكن أن يصبح نزاعاً ظاهراً.
- أن النزاع دينامي بشكل مستمر .

**خطوات يمكن إتباعها في التفاوض لمواجهة مشكلات الثأر في الريف المصري:-**

1. الإعداد:- وتتضمن إدراك مصالح الأفراد وحاجاتهم وثقافتهم وطبيعة الاتصال بينهم.
2. بناء العلاقات:-
  - أ. بناء الثقة بين الأطراف المشتركة في التفاوض.
  - ب. التأكيد على مناقشة المشكلة وليس على الأشخاص.
  - ج. تحقيق التوافق بين أطراف المشاركة.
  - د. دعم نماذج الاتصال اللفظي وغير اللفظي بين كافة المشاركين.
3. تبادل المعلومات:- تنظيم المعلومات وتبادلها، وتوضيح المصالح الخاصة بالأطراف.
4. مراعاة تحقيق الفوز لكل طرف:- محاولة تحديد حلول مع مراعاة مصالح كافة الأطراف
5. اختيار أفضل الحلول:- يتم تجميع الحلول وتقييمها مع مراعاة اختيار الحل الذي يحقق أكبر مصالح لكل الأطراف.
6. الاتفاق على النتائج النهائية:- يتم الانتقال إلى الاتفاق النهائي، متابعة التنفيذ، والتفاوض عند الضرورة.

**مشكلة الثأر في الريف المصري:**

وتعرف جريمة الأخذ بالثأر أيضاً على أنها: نظام اجتماعي يوجد في المجتمعات الريفية والقبلية بشكل خاص ويكون قصاصاً من قاتل، ويتولى الاقتصاص شخص له حق في الدم المسفوك كأن يكون أباً أو أخاً أو ابنًا. (إبراهيم، 1996، ص 139)

ويعرف الثأر في العلوم الاجتماعية على انه: ليس مجرد جريمة قتل ترتكب عشوائياً لإشباع رغبة في الانتقام أو الاقتصاص لجرم سابق بل هو نظام اجتماعي متماسك له ملامحه الأساسية وقوانينه الخاصة التي تحكمه والتي تميزه عن جرائم القتل العادية. (أبو زيد، 1964، ص 63)

الأخذ بالثأر من العادات الذميمة الموروثة وهي تعني أن يقتص أهل القتل من المقتول أو أي واحد من العائلة المشكوك في أنها تكون هي القاتلة وإذا تم الأخذ بالثأر فإن من شخص فإن أهل هذا الشخص يقتلون قاتله وهكذا ولا ينتهي بحر الدم السائل بسبب هذه العادة الذميمة من عليه الثأر هو المفروض أن يؤخذ منه الثأر من له الثأر هو الذي يأخذ بالثأر وآثارها أن يظل الاثنان في خوف وقلق دائم وترقب وحذر وان لا ينام الاثنان الليل وان تظل هناك حرب طاحنة بين العائلتين لا تنتهي حتى لو تم قتل كل واحد من العائلتين وقد يؤخذ الثأر من ابن القاتل دون ذنب ويضيع فيها شباب وآلاف من الناس هذا بجانب ما يترتب عليه من فقد عائل الأسر ويترتب عليه تيتيم الأطفال وترمل الزوجة مما يهدم أسر كثيرة وهذا يسبب دمار للمجتمع ككل.

ورغم قسوة الثأر وصرامة قوانينه إلا أن هناك نظام الجودة وهي تعتبر حل لمشكلة الثأر ووقف لاستنزاف الدماء السائر بين العائلتين، وهي تكون أن يذهب من عليه الثأر لأهل القتل يحمل كفه وينام على الأرض ويذبح بدل منه ذبيحة وبذلك يجب عليهم الحق كما يقولون ولا يستطيعون اخذ الثأر منه ولكن هذا يعتبر عار كبير عند الصعيد للشخص ولأهله لذا يصفونه بأنه جبان ويجب قتله قبل أن يضع رأسهم بالتراب ويفعل هذا العمل المشين وعادة ما تحاول الشرطة أن تعمل جلسة صلح بين العائلتين وقد ينجح أو لا ينجح ذلك.

كما أن الثأر كما انه عادة موروثة إلا انه جريمة قلت عمد يعاقب عليها القانون ويؤدي أيضاً إلى سجن رب الأسرة الذي قام بجريمة القتل مما يسبب لأسرته الكثير من المشكلات والمتاعب والمصاعب نتيجة سجنه في قضية اخذ بثأر.

### الأخذ بالثأر بين العادة والجريمة:

كان الثأر في المجتمعات البدائية يمثل نوعاً من الضمان لتحقيق أولى صور العدالة البدائية ووسيلة ضرورية في الماضي لدفاع الجماعة عن نفسها أو اخذ المظلوم حقه بيده وخاصة حيث يسود الظلم ويختلط الحق بالباطل بسبب الفساد والفوضى، ومؤدي ذلك أن الثأر والانتقام في المجتمعات البدائية كان ضماناً للعدالة ووسيلة في العهود الغابرة للدفاع، فهو ليس شراً في ذاته، لأن أي كائن اجتماعي ينشد الحياة والاستقرار، يضطر إلى اتخاذ رد فعل اتجاه ما يهدد حياته وأمنه من أخطار وأضرار، أما الوصف الأخلاقي للثأر والانتقام فيتوقف على قصد ما يباشره والوسائل التي يلجأون إليها في ذلك وقد أتاح الثأر - باعتباره حق دفاع شرعي يمارسه الفرد وعائلته - الفرصة لتنظيم قواعد المسائلة عن أنماط السلوك الضارة والمحظورة في تلك المجتمعات.

وهناك العديد من العوامل التي أدت إلى انتشار ظاهرة الأخذ بالتأثر في صعيد مصر وهي ما يلي: (أبوزيد، 1964، ص ص 65 - 68).

1. الارتباط بالأرض ارتباطاً قويا: وليس المقصود بذلك مجرد الارتباط بالأرض الزراعية التي هي مورد الرئيس الرزق، إنما المقصود أيضاً بتلك الرقعة التي يسكنها الفرد والجماعة القرابية التي ينتمي إليها، وإعطاؤه قيمة اجتماعية عالية لتلك البقعة بالإضافة إلى القيمة الاقتصادية فهي ليست مجرد ارض تسكن أو تزرع، بل هي ارض محملة بالقيم والتقاليد والتراث، فهي بذلك تؤلف جزءا من كيان الفرد والجماعة.

2. الارتباط بالجماعة القرابية الكبيرة التي ينتمي إليها الفرد: واتساع نطاق القرابة بحيث يشمل أحيانا بضع مئات من الأفراد الذي ينحدرون من الجد الأول لهذه الجماعة والتي تسمى "البدنة".

3. ضعف الأداة الحكومية: المتمثلة في نقطة البوليس بالقرية، وعدم مبالاة الناس كثيراً بأمرهم، وعدم ارتياحهم إلى تدخل رجال الإدارة على العموم في شئونهم ومشكلاتهم الخاصة، وهذه خاصية أخرى من خصائص المجتمعات الريفية المغلقة.

وتصبح عملية اخذ التأثر عملية منطقية ومقبولة اجتماعيا من وجهة نظر المتعدي عليه ومن وجهة نظر المجتمع أو البيئة المحيطة به، لهذا لو حللت نفسية هؤلاء سوف نجد أن دافع التأثر والانتقام لديهم عال ويحاولون تصريفه بأية طريقة كانت حتى لو أدى ذلك إلى فقدان حياتهم من اجل الآخرين.(الحمداني وآخرون، 1885، ص 20)

**سابعاً: الإجراءات المنهجية للدراسة:****1. نوع الدراسة:**

تتنمي الدراسة الحالية إلى نمط الدراسات الوصفية التحليلية لكونها أنسب أنواع الدراسات ملائمة لموضوع الدراسة والتي تستهدف وصف وتحليل التفاوض كإستراتيجية من منظور طريقة تنظيم المجتمع في مواجهة مشكلة الثأر في الريف المصري وفتيات الممارسة لمواجهة مشكلة الثأر وكذلك العوامل المعوقة والداعمة لتحقيق ذلك.

**2. المنهج المستخدم:**

تعتمد هذه الدراسة على منهج المسح الاجتماعي الشامل على أعضاء لجنة المصالحات بديوان عام محافظة قنا مجال الدراسة باعتباره أحد المناهج الرئيسية التي تستخدم في البحوث الوصفية وتهتم بدراسة الظواهر الموجودة في جماعة معينة وفي مكان معين ويتناول أشياء موجودة بالفعل وقت إجراء المسح. (حمزاوي، 1993، ص 140)

ومنهج المسح الاجتماعي وسيلة لجمع البيانات والمعلومات بصورة كافية ودقيقة عن الأفراد أو عن جمهور معين في مجتمع ما أو عن عينة من هذا الجمهور للتعرف على احتياجاته عن طريق استمارات البحث بعرض توفير البيانات والمعلومات ثم تحليلها وتفسيرها. (Farther, 1988, p,165)

**3. أدوات الدراسة: إتمدت الدراسة على:**

أ. استمارة استبيان لأعضاء لجنة المصالحات بديوان عام محافظة قنا وذلك بهدف التعرف على أهمية التفاوض كإستراتيجية في مواجهة مشكلات الثأر في الريف المصري وتضمنت هذه الاستمارة المحاور الآتية:-

المحور الأول: بيانات أولية.

المحور الثاني: التفاوض كإستراتيجية لمواجهة مشكلة الثأر في الريف المصري.

المحور الثالث: فتيات الممارسة المهنية المستخدمة في مواجهة مشكلة الثأر في الريف المصري.

المحور الرابع: أهم العوامل الداعمة والمعوقة للتفاوض كإستراتيجية في مواجهة مشكلات الثأر في الريف المصري.

المحور الخامس: متطلبات نجاح التفاوض كإستراتيجية في مواجهة مشكلات الثأر في الريف المصري .



- تم إجراء الصدق الظاهري للاستمارة وذلك من خلال عرض الاستمارة على (10) من المحكمين من أساتذة الخدمة الاجتماعية، وقد تم تعديل الاستمارة في ضوء آراء المحكمين.
- تم إجراء الثبات، وذلك من خلال تطبيق الاستمارة على (8) من لجنة المصالحات بديوان عام محافظة قنا وتم إعادة تطبيق الاستمارة مرة أخرى بعد عشرون يوم وذلك للتأكد من قدرة المبحوثين على الاسترجاع وتم تطبيق معادلة:

عدد الأخطاء

$$\bullet \text{ الثبات: وهي: } = -1 \frac{\text{عدد الأخطاء}}{100} \times$$

عدد الأسئلة × عدد المبحوثين

بتطبيق المعادلة السابقة بلغ عدد معامل الثبات لاستمارة أعضاء اللجنة حوالي 0.89، ويدل ذلك على ثبات الاستمارة. (حمزاوي، 1993، ص 181)

#### 4. مجالات الدراسة:

- أ. المجال المكاني: مكتب لجنة المصالحات بديوان عام محافظة قنا .
- ب. المجال البشري: جمع أعضاء مكتب لجنة المصالحات بديوان عام محافظة قنا وعددهم (18) عضو.
- ج. المجال الزمني: يتمثل في فترة جمع البيانات والتي بدأت في 3/13 / 2020م وانتهت 5/17 / 2020م.

عرض وتحليل وتفسير نتائج الدراسة الميدانية.

أولاً: وصف مجتمع الدراسة:

ثانياً: عرض وتحليل النتائج الخاصة بالتفاوض كإستراتيجية لمواجهة مشكلة الثأر في الريف المصري.

أولاً: وصف مجتمع الدراسة:

### جدول (1)

يوضح وصف عينة المبحوثين من مجتمع الدراسة ن = 18

م	وصف عينة أعضاء لجنة المصالحات بديوان عام محافظة قنا	التكرار	النسبة %
1	النوع	نكر	61.11%
		أنثى	38.88%
2	الحالة الاجتماعية	أعزب	16.66%
		متزوج	66.66%
		مطلق	5.55%
		أرمل	11.11%
3	الحالة التعليمية	أقل من المتوسط	16.66%
		مؤهل متوسط	27.77%
		مؤهل فوق المتوسط	11.11%
		مؤهل عالي	44.44%
4	الوظيفة	لا يوجد	38.88%
		موظف حكومي	16.66%
		موظف قطاع خاص	27.77%
		أعمال حرة	16.66%

يتضح من بيانات الجدول السابق الذي يوضح وصف عينة أعضاء لجنة المصالحات طبقاً للنوع أن الغالبية العظمى منهم من الذكور بنسبة 61,1%، بينما الإناث بلغت نسبتهم 38,9% وقد يرجع ذلك إلى طبيعة العمل بلجنة المصالحات حتى يتطلب العمل القدرة على المشقة والسفر من قرية إلى قرية ومقابلة الأفراد الذين يعانون من مشكلة الثأر وفيها نوع من القسوة في التعامل قد لا يتحملها السيدات فالتفاوض عملية تتطلب وقت معين قد لا يتناسب مع المرأة خاصة في الريف المصري.

وبالنسبة لمتوسط أعمارهم 48 سنة تقريباً بانحراف معياري (8) سنوات تقريباً، مما يشير إلى أن هناك اختلاف في أعمار المبحوثين وهي السن الأكثر نضجاً وخبرة ولديهم من المهارات التي تمكنهم من أداء دورهم المنوط به للتعامل مع مشكلات الثأر.

ويتبين أيضاً أن أغلب مجتمع البحث من المتزوجين حيث بلغت نسبتهم 66,6% وهذه النتيجة تتفق مع متوسط أعمار المبحوثين.

وأن الحاصلين على مؤهل عال بلغت نسبتهم 44,4% وهم يمثلون أعلى نسبة ثم جاءت نسبة الحاصلين على مؤهل فوق متوسط حيث بلغت نسبتهم 27,7% ويوضح ذلك أن أعضاء لجنة المصالحات من الحاصلين على مؤهل عال وتمكنهم من استخدام الأساليب العلمية والاستراتيجيات المناسبة لمواجهة مشكلات الثأر في الريف المصري ومنها التفاوض وإن أكبر نسبة من المبحوثين في لجان المصالحات لا توجد له وظيفة أخرى ونسبتهم 38,8% ويعني ذلك التفرغ التام للعمل وبذل قصارى جهدهم لمواجهة مشكلات الأفراد.

ثانياً: عرض وتحليل النتائج الخاصة بالتفاوض كاستراتيجية لمواجهة مشكلة الثأر في الريف المصري.

التفاوض كاستراتيجية لمواجهة مشكلة الثأر في الريف المصري:

### جدول رقم (2)

هل لديك معرفة بالتفاوض؟

المتغير	التكرار	النسبة
نعم	9	50%
إلى حد ما	6	33,33%
لا	3	16,66%
المجموع	18	100%

تشير نتائج الجدول السابق إلى مدى معرفة المبحوثين عن التفاوض حيث أشارت نسبة 50% من المبحوثين لديهم معرفة عن التفاوض في حين نسبة 33.3% لديهم معرفة إلى حد ما عن التفاوض وأخيراً نسبة 16.6% ليس لديهم معرفة عن التفاوض.

## جدول رقم (3)

في حالة الإجابة بنعم أو إلى حد ما (ما المقصود بالتفاوض من وجهة نظرك)

الترتيب	متوسط الوزن المرجح	مجموع الأوزان	الاستجابات						المقصود بالتفاوض
			لا		إلى حد ما		نعم		
			%	ك	%	ك	%	ك	
8	2.22	40	22.22	4	33.33	6	44.44	8	1.التفاوض يعني عدم الاتفاق أو التنازع بين الجماعات حول قضية معينة
3	2.5	45	11.11	2	27.77	5	61.11	11	2.يكون التفاوض بين طرف أو أكثر حسب حدة التنازع
2	2.55	46	16.66	3	11.11	2	72.22	13	3.التفاوض هو فض التنازع وإحداث الاستقرار بين جماعات المجتمع
11	2.22	40	22.22	4	33.33	6	44.44	8	4.جذب الانتباه إلى وجهة نظر أحد الطرفين المتنازعين
5	2.38	43	16.66	3	27.77	5	55.55	10	5.التوصل إلى خيارات جديدة تحقق مصلحة أطراف التنازع
14	2.11	38	16.66	3	55.55	10	27.77	5	6.الانتباه إلى الاهتمامات المشتركة بين الأطراف المتنازعة
6	2.33	42	27.77	5	11.11	2	61.11	11	7.ضرورة الاتفاق بين طرفي التنازع على القضايا المطروحة للتفاوض
18	1.72	31	55.55	10	16.66	3	27.77	5	8.يشبع المفاوض الناجح حاجات أحد الطرفين دون الطرف الآخر
1	2.61	47	5.55	1	27.77	5	66.66	12	9.تساوى أهمية التوصل إلى اتفاق مع تساوى قوة طرفي التفاوض
10	2.22	40	16.66	3	44.44	8	38.88	7	10.التفاوض يمنح الفرصة لصياغة حلول للمشكلات

13	2.11	38	16.66	3	55.55	10	27.77	5	11.11.التفاوض يدعم الانتماء بين مواطني المجتمع
12	2.11	38	11.11	2	66.66	12	22.22	4	12.التفاوض يتيح معرفة تأثير القرارات على المجتمع المحلي
9	2.27	41	11.11	2	50	9	38.88	7	13.يسمح التفاوض بتحديد أسباب اتخاذ القرارات
17	1.88	34	38.88	7	33.33	6	27.77	5	14.يتيح التفاوض اتخاذ قرارات تواجه المتغيرات الجديدة بالمجتمع
19	1.61	29	61.11	11	16.66	3	22.22	4	15.يتيح التعرف على المشكلات الاجتماعية
16	1.94	35	27.77	5	50	9	22.22	4	16.يتيح التفاوض الفرص للمشاركة المجتمعية
4	2.5	45	11.11	2	27.77	5	61.11	11	17.يساعد في حل المشكلات القبلية والعائلية داخل المجتمع
7	2.27	41	22.22	4	27.77	5	50	9	18.يساعد في الوصول إلى إجماع أو اتفاق حول قضايا المجتمع المحلي
20	1.33	42	22.22	4	22.22	4	55.55	10	19.التفاوض مصدر لمعرفة أسباب النزاعات والخلافات المحلية
15	2.11	38	33.33	6	22.22	4	44.44	8	20.يتيح التفاوض تجهيز وتقديم معلومات من مصادر دقيقة

يتضح من بيانات الجدول السابق أن التفاوض كإستراتيجية لمواجهة مشكلة الثأر في الريف المصري يعني التوصل إلى اتفاق مع تساوي قوة طرفي التفاوض وقد جاءت في الترتيب الأول بمتوسط مرجح 2,61 وجاء في الترتيب الثاني التفاوض هو فض التنازع وإحداث الاستقرار بين جماعات المجتمع بمتوسط وزن مرجح 2,55 وفي الترتيب الثالث أن التفاوض يكون بين طرف أو أكثر من أطراف النزاع، وفي الترتيب الرابع جاءت عبارة أن التفاوض يساعد في حل المشكلات

القبلية والعائلية داخل المجتمع الريفي وذلك بمتوسط مرجح 2,5 بينما جاءت في الترتيب الخامس أن التفاوض ضروري للتوصل إلى خيارات جديدة تحقق مصلحة لأطراف النزاع بمتوسط وزن مرجح 2,38 بينما جاءت في الترتيب الأخير كلا من التفاوض يتيح الفرصة للتعرف على المشكلات الاجتماعية بمتوسط مرجح 1,61.

وبتحليل نتائج الجدول السابق يتضح لنا أن التفاوض كإستراتيجية لمواجهة مشكلات الثأر في الريف المصري يعني من وجهة نظر أعضاء لجنة المصالحات بديوان عام محافظة قنا هو التوصل إلى اتفاق بين أطراف النزاع وذلك بأسلوب فعال لمساعدة الأفراد على حل النزاعات في حياتهم ويتحقق ذلك من خلال إحضار الناس الذين يتنازعون حول مشكلة معينة والعمل على التوفيق فيما بينهم ومن ثم يمكن الحديث بوضوح وحرية حول خلافاتهم ومن ثم التوصل إلى اتفاق ودي فيما بينهم وهذا يتفق مع دراسة ويجنر لابين والتي ترى بأن التفاوض هو عملية للوصول إلى اتفاق بين المفاوضين.

والعمليات التفاوضية لها دورًا كبيرًا من خلال الاتصال بين اطراف النزاع للوصول إلى عقد اتفاق بين الأطراف والسعي للوصول إلى إجماع موافقة على موضوعات التفاوض وتبسيط المطالبة بحقوق اطراف النزاع ورفع الظلم ومن ثم يتطلب التفاوض مستوى مهاري متميز والإلمام بأساليب الوساطة والإقناع والتفاوض يفيد العمل مع المجتمعات المحلية لمواجهة مشكلة الثأر في الريف المصري التي تؤثر وبشكل كبير على الحياة الاجتماعية وتماسك العائلات.

وان هناك العديد من العوامل المؤثرة في التفاوض ومنها امتلاك المعلومات المرتبطة بموضوع التفاوض وكذلك دور الوسيط الاتصالي الذي يشارك في عملية التفاوض وما يمكن ان يقدمه من معلومات خاصة بالتفاوض.

#### جدول رقم (4)

هل يمكن أن يسهم التفاوض في مواجهة مشكلات الثأر في الريف المصري من وجهة نظرك؟

المتغير	التكرار	النسبة
نعم	12	66.66
إلى حد ما	3	16.66
لا	3	16.66
المجموع	18	%100

يوضح الجدول السابق مدى إسهام التفاوض في مواجهة مشكلات الثأر في الريف المصري حيث أكدت نسبة 66.66% أن التفاوض يسهم في حل مشكلات الثأر في حين أشارت نسبة 16.66% أن التفاوض يسهم إلى حد ما في مواجهة مشكلات الثأر وأخيراً نسبة 16.66% أشاروا إلى عدم مساهمة التفاوض في مواجهة مشكلات الثأر في الريف المصري.

### جدول رقم (5)

في حالة الإجابة بنعم أو إلى حد ما

كيف يسهم التفاوض في مواجهة مشكلات الثأر في الريف المصري

الترتيب	متوسط الوزن المرجح	مجموع الأوزان	الاستجابات						العبارات
			لا		إلى حد ما		نعم		
			%	ك	%	ك	%	ك	
7	2.16	39	27.77	5	27.77	5	44.44	8	أ. من خلال التنسيق بين أطراف النزاع
5	2	37	33.33	6	27.77	5	38.88	7	ب. تمثيل بعض أطراف النزاع لحل المشكلة
6	2	36	27.77	5	44.44	8	27.77	5	ج. التعرف على احتياجات كل طرف من أطراف النزاع
10	1.94	35	38.88	7	27.77	5	33.33	6	د. تشكيل لجان فض المنازعات
2	2.44	44	16.66	3	22.22	4	61.11	11	هـ. الاستعانة بذوي الخبرة من القيادات الشعبية والتنفيذية بالمحافظة.
1	2.61	47	5.55	1	27.77	5	66.66	12	و. الاحتكام إلى جهات فض النزاع.
3	2.38	43	11.11	2	38.88	7	50	9	ز. يساهم التفاوض في التعرف على أسباب النزاع.
8	2	37	16.66	3	61.11	11	22.22	4	ح. يسهم في الوصول إلى اتفاق كلي للنزاع بين الأطراف المتنازعة.

11	1.66	30	11.11	2	55.55	10	33.33	6	ط. يتيح التفاوض تقديم معلومات دقيقة عن أطراف النزاع وانتقاء الصحيح
4	2.38	43	5.55	1	50	9	44.44	8	ي. كشف التحديات
9	1.88	34	33.33	6	44.44	8	22.22	4	ك. يكشف عن أسباب الإخفاق في الوصول إلى حلول

يتضح من بيانات الجدول السابق والذي يوضح إسهامات التفاوض في مواجهة مشكلات الثأر في الريف المصري يمكن أن يسهم التفاوض في ذلك من خلال والاستعانة بذوي الخبرة من القيادات الشعبية والتنفيذية داخل المحافظة وقد جاءت في الترتيب الأول بمتوسط مرجح 2,61 وجاءت في الترتيب الثاني العبارة الاحتكام إلى جهات النزاع بمتوسط مرجح 2,44 وجاءت العبارة يسهم التفاوض في التعرف على أسباب النزاع في الترتيب الثالث بمتوسط مرجح 2,38 بينما جاءت العبارة التفاوض يكشف الصعوبات في الترتيب الرابع بمتوسط مرجح 2,38 وقد جاءت عبارة أن التفاوض يتيح فرصة لتقديم المعلومات من أطراف النزاع في الترتيب الأخير وذلك بمتوسط وزن مرجح 1,66.

وبتحليل نتائج الجدول السابق يتضح لنا أن التفاوض يسهم في مواجهة مشكلات الثأر في الريف المصري من خلال الاحتكام إلى جهات فض النزاع والمتمثل في لجنة فض المنازعات داخل المحافظة وذلك من خلال التعاون بين الأفراد والقيادات التنفيذية والطبيعية داخل المحافظة لتبادل وجهات النظر وتسوية الخلافات والبحث عن مناطق اتفاق مشتركة ويتم كذلك الاستعانة بذوي الخبرة الحكماء للتوصل إلى اتفاق بحيث يرضي جميع الأطراف المتنازعة.

ويحتاج ذلك إلى مقومات منها التوازن بين أطراف النزاع أو ما يسمى بتوازن القوة خلال التفاوض والتركيز على المحاسبية والمساءلة ثم التوقيت الملائم للعمل.

والتفاوض كعملية له خطوات فنية يسعى من خلالها إلى حل للمواقف المتنازعة عليها من خلال التعاون الفعال بين الأطراف المتنازعة وكذلك الدخول مباشرة في حوار ونقاش وكذلك تبادل الآراء وتقريب وجهات النظر للوصول إلى حلول ترضي جميع الأطراف وإنهاء النزاع والصراع.



## جدول رقم (6)

يوضح الدور الذي تقوم به لجنة المصالحات في مواجهة مشكلة الثأر في الريف المصري باستخدام إستراتيجية التفاوض من وجهة نظرك

الترتيب	متوسط الوزن المرجح	مجموع الأوزان	الاستجابات						الأدوار
			لا		إلى حد ما		نعم		
			%	ك	%	ك	%	ك	
									<b>1. الأدوار الخاصة بالدراسة والتشخيص (تقدير الموقف)</b>
1	2.5	45	11.11	2	27.77	5	61.11	11	أ. عمل إحصاء لمشكلات الثأر.
5	2.27	41	22.22	4	27.77	5	50	9	ب. جمع معلومات عن أطراف النزاع.
6	2.16	39	27.77	5	27.77	5	44.44	8	ج. الاتصال بالقيادات المحلية.
4	2.38	43	11.11	2	38.88	7	50	9	د. كشف نقاط القوة والضعف بين أطراف النزاع.
3	2.41	38	27.77	5	33.33	6	38.88	7	هـ. تحديد وفهم وجهات نظر أطراف النزاع.
2	2.44	44	22.22	4	11.11	2	66.66	12	و. تنظيم ندوات تثقيفية للتوعية بخطورة مشكلة الثأر في الريف المصري.
7	2.16	39	16.66	3	50	9	33.33	6	ز. الاستعانة بذوي الخبرة في حل النزاع.
									<b>2. الأدوار الخاصة ببناء القوة في المجتمع الريفي</b>
2	2.38	43	22.22	4	16.66	3	61.11	11	أ. فهم بناءات القوة في المجتمع لمعرفة كيفية التأثير في حل مشكلات الثأر.
3	2.33	42	16.66	3	33.33	6	50	9	ب. حشد أصحاب النفوذ من الطرفين القادرين في التأثير لحل المشكلة.
5	2.16	39	27.77	5	27.77	5	44.44	8	ج. حشد للشخصيات العامة في المجتمع المتفهمة لخطورة مشكلة الثأر.

6	2	37	16.66	3	61.11	11	22.22	4	د. التأثير على أطراف النزاع لحل مشكلة الثأر.
4	2.16	39	27.77	5	27.77	5	44.44	8	هـ. تجميع الجهود المجتمعية.
1	2.38	43	11.11	2	38.88	7	50	9	و. الاستعانة بوسائل الإعلام لشرح وجهات نظر حول مشكلة الثأر في الريف المصري.

يتضح من بيانات الجدول السابق والذي يوضح الدور الذي تقوم به لجنة المصالحات في مواجهة مشكلات الثأر في الريف المصري باستخدام التفاوض ان من أهم الأدوار الخاصة بالدراسة والتشخيص جاء عمل إحصاء لمشكلات الثأر في الترتيب الأول بمتوسط مرجح 2,5 وجاء في الترتيب الثاني تنظيم ندوات تثقيفية للتوعية بخطورة مشكلة الثأر في الريف المصري بمتوسط مرجح 2,44 وفي الترتيب الثالث عبارة تحديد وفهم وجهات نظر أطراف النزاع بمتوسط مرجح 2,41 بينما في الترتيب الأخير عبارة الاتصال بالقيادات المحلية بمتوسط مرجح 2,16.

بينما الأدوار الخاصة ببناء القوة في المجتمع الريفي فقد جاء في الترتيب الأول ضرورة الاستعانة بوسائل الإعلام بشرح وجهات النظر حول مشكلة الثأر وذلك بمتوسط مرجح 2,38، بينما جاءت عبارة فهم بناءات القوة في المجتمع لمعرفة كيفية التأثير في حل مشكلات الثأر في الترتيب الثاني بمتوسط مرجح 2,38، وعبارة حشد أصحاب النفوذ من الطرفين في التأثير حل المشكلة قد جاءت في الترتيب الثالث بمتوسط مرجح 2,33، وجاءت في الترتيب الأخير عبارة حشد الشخصيات العامة في المجتمع المتفهمة لخطورة مشكلة الثأر بمتوسط مرجح 2,16.

وبتحليل نتائج الجدول السابق يتضح لنا أهم دور للجان المصالحات في مواجهة مشكلات الثأر من خلال التفاوض هو ضرورة عمل إحصاء والتعرف على عدد القضايا والمشكلات الخاصة بمشكلة الثأر داخل المحافظة، والترتيب لمعالجة هذه المشكلات للتعرف على مدى تزايد هذه المشكلة من عدمه حيث يتم التعامل بأسلوب فعال وكذلك عقد ندوات للتوعية بخطورة مشكلة الثأر على الأسرة المصرية والتأثير على الأفكار والمعتقدات من خلال حضور رجال الدين الإسلامي والمسيحي بالمحافظة حتى يمكن الوصول إلى الرضا الكامل بين أطراف النزاع.

ومن ثم ضرورة الاستعانة بوسائل الإعلام لشرح وجهات النظر حول مشكلة الثأر في الريف المصري والتأكيد على مناقشة المشكلة وليس على الأشخاص وفهم بناءات القوة في المجتمع لمعرفة كيفية التأثير في مشكلات الثأر والتعرف على عدد المتأثرين بتلك المشكلات والخطوات التي اتخذت

لمواجهة مثل هذه المشكلات من خلال جمع البيانات والمعلومات عن قضية الثأر وعدد المتأثرين بها والقيادات الشعبية والتنفيذية لمواجهة مشكلة الثأر.

النتائج المرتبطة بفنيات الممارسة المهنية المستخدمة في التفاوض لمواجهة مشكلة الثأر في الريف المصري:

### جدول رقم (7)

يوضح فنيات الممارسة المهنية المستخدمة في التفاوض لمواجهة مشكلة الثأر في الريف

#### المصري

الترتيب	متوسط الوزن المرجح	مجموع الأوزان	الاستجابات						الفنيات
			لا		إلى حد ما		نعم		
			%	ك	%	ك	%	ك	
9	1.94	35	33.33	6	38.88	7	27.77	5	أ. تفعيل المشاركة الشعبية في فض النزاع.
5	2.22	40	22.22	4	33.33	6	44.44	8	ب. زيادة وعي أفراد المجتمع بخطورة مشكلة الثأر في الريف المصري.
6	2.11	38	16.66	3	55.55	10	27.77	5	ج. التنسيق بين أطراف النزاع.
8	2	37	16.66	3	61.11	11	22.22	4	د. ممارسة الضغط على أطراف النزاع للوصول إلى اتفاق.
4	2.27	41	16.66	3	38.88	7	44.44	8	هـ. جمع الأشخاص من ذوي الخبرة وتنظيمهم للتأثير على أطراف النزاع.
7	2.11	38	27.77	5	33.33	6	38.88	7	و. الاتصال بالقيادات الشعبية والتنفيذية.
1	2.5	45	11.11	2	27.77	5	61.11	11	ز. عقد ندوات توعية توضح مخاطر الثأر على الريف المصري.
3	2.33	42	5.55	1	38.88	7	50	9	ح. الاستعانة بالخبراء والمتخصصين لتوضيح خطورة مشكلة الثأر.
2	2.44	44	11.11	2	33.33	6	55.55	10	ط. دعوة رجال الدين لتقديم النصح والإرشاد.

يتضح من بيانات الجدول السابق والذي يوضح أهم فنيات الممارسة التي تستخدمها لجنة المصالحات وهي عقد ندوات توعية توضح مخاطر الثأر وقد جاءت في الترتيب الأول بمتوسط مرجح 2,5، بينما جاءت عبارة دعوة رجال الدين لتقديم النصح والإرشاد في الترتيب الثاني بمتوسط

مرجح 2,44، بينما جاءت عبارة الاستعانة بالخبراء والمتخصصين لتوضيح خطورة مشكلة الثأر بمتوسط مرجح 2,33، بينما جاءت عبارة ممارسة الضغوط على أطراف النزاع للوصول إلى اتفاق في الترتيب الأخير بمتوسط مرجح 2,0.

وبتحليل نتائج الجدول السابق يتبين لنا أن أهم الأدوات المستخدمة في معالجة مشكلة الثأر هي الندوات وذلك للتوعية بخطورة الثأر على المجتمع وهذا يتفق مع الجدول السابق الذي يوضح أهمية الندوات لمعالجة مشكلات الثأر من خلال حضور رجال الدين وتوضيح خطورة الثأر على المجتمع سياسياً وإقتصادياً وأمنياً وأهمية ذلك لتحقيق الأمن الاجتماعي. ومن ثم ضرورة مشاركة جميع الأشخاص من المواطنين وأصحاب المصلحة المشتركة أي تكاتف جميع الجهود والروابط الدينية التابعة للمساجد والكنائس أو متخصصة في حقوق الإنسان وإقناع القيادات الشعبية والتنفيذية والسياسية بأهمية التفاوض لمواجهة مشكلة الثأر وإقناع القيادات تطرح الحلول لتلك المشكلة واتخاذ كافة الإجراءات القانونية التي تحد من ذلك أو تمنعه والضغط من خلال جماعات الضغط مع تكوين ائتلافات وتعليم المواطنين والاتصال بالمشرعين والمسئولين وجمع البيانات من الدراسات واستخدام وسائل الإعلام للتأثير وزيادة العمل التنسيقي من خلال الاتصال بالمنظم بأطراف النزاع أو المشكلة سواء كانت وسائل مكتوبة أو شبكات البريد الإلكتروني وغيرها ونشر الوعي بين المواطنين بخطورة مشكلة الثأر.

وتشكيل لجان لبحث المقترحات حيث يقوم مجموعة من الأفراد بالبحث والتفكير للبت والتنفيذ والمتابعة أو للقيام بالنشاط والمهام المطلوبة ويمكن تحقيق ذلك من خلال اللجان الاستشارية والتي تركز على دراسة موضوع الثأر، وعقد ندوات تثقيفية ومناقشة أبعادها وطرح الحلول اللازمة لمواجهتها ويتطلب دعوة للخبراء والمتخصصين في هذا الموضوع.

## جدول رقم (8)

ما هي الاستراتيجيات المستخدمة في مواجهة مشكلة الثأر في الريف المصري

الترتيب	متوسط الوزن المرجح	مجموع الأوزان	الاستجابات						الاستراتيجيات
			لا		إلى حد ما		نعم		
			%	ك	%	ك	%	ك	
6	1.55	28	16.66	3	55.55	10	27.77	5	أ. إقناع القيادات الشعبية والتنفيذية لضرورة فض النزاعات.
3	2.22	40	16.66	3	44.44	8	38.88	7	ب. حشد المواطنين المهتمين بعلاج القضايا.
4	2	36	27.77	5	44.44	8	27.77	5	ج. تنظيم الناس وإزالة الصعوبات التي تمنع حل الخلاف.
5	2	37	27.77	5	38.88	7	33.33	6	د. الضغط على أطراف النزاع لحل المشكلة.
2	2.22	40	16.66	3	44.44	8	38.88	7	هـ. المشاركة المجتمعية للوصول إلى اتفاق.
1	2.5	45	11.11	2	27.77	5	61.11	11	و. إقناع أطراف النزاع على ضرورة التوصل إلى اتفاق.

يتضح من بيانات الجدول السابق والذي يوضح الاستراتيجيات المستخدمة في مواجهة مشكلة الثأر في الريف المصري حيث جاءت العبارة إقناع أطراف النزاع على ضرورة التوصل إلى اتفاق في الترتيب الأول بمتوسط مرجح 2,5، وجاء في الترتيب الثاني عبارة المشاركة المجتمعية للوصول إلى اتفاق بمتوسط مرجح 2,22، بينما جاءت في الترتيب الثالث عبارة حشد المواطنين المهتمين بعلاج مشكلة الثأر بمتوسط مرجح 2,22، بينما جاءت في الترتيب الأخير عبارة الضغط على أطراف النزاع لحل المشكلة بمتوسط مرجح 2,0.

وبتحليل نتائج الجدول السابق يتضح أن أهم الاستراتيجيات التي يستخدمها لجان المصالحة في مواجهة مشكلات الثأر في الريف المصري هي الإقناع سواء كانوا أصحاب المصلحة أو القيادات الشعبية والتنفيذية والسياسية لضرورة مواجهة مشكلة الثأر وإقناع جماعة ما أو شخص يتمتع بسلطة أو نفوذ لحل المشكلة بينما جاء في الترتيب الأخير الضغط على أطراف النزاع لحل المشكلة لأن ذلك قد يكون له تأثير سلبي على حل المشكلة ولكن الإقناع يتطلب النصح والإرشاد وليس الإرغام، وتوسيع المشاركة المجتمعية والتضامن والمتمثلة في التعاون بين المؤسسات والتنسيق فيما بينهما لمواجهة مشكلة الثأر سواء كانت مؤسسات دينية أو شرطية وهذا التعاون له تأثير مباشر وضرورة

فتح ملف إلكتروني للتواصل الدائم بين المسؤولين من خلال لجان فض المنازعات لتحقيق الأهداف المرجوة والتوفيق بين وجهات النظر المتصارعة والتوصل إلى اتفاق مقبول وحكيم لتحقيق مصالح الجميع.

### جدول رقم (9)

#### ما هي التكتيكات المستخدمة في مواجهة مشكلة الثأر في الريف المصري

الترتيب	متوسط الوزن المرجح	مجموع الأوزان	الاستجابات						التكتيكات
			لا		إلى حد ما		نعم		
			%	ك	%	ك	%	ك	
1	2.44	44	38.88	7	61.11	11	27.77	5	أ. المساومة للتوصل إلى اتفاق.
3	2.21	40	22.22	4	33.33	6	44.44	8	ب. التوفيق بين وجهات النظر المختلفة.
2	2.22	40	22.22	4	33.33	6	44.44	8	ج. توضيح أهمية المشاركة الشعبية في حل النزاعات.
5	2	37	22.22	4	50	9	27.77	5	د. العمل على حشد المعارضة لتوحيد جهودهم لحل الخلافات.
4	2.16	39	27.77	5	27.77	5	44.44	8	هـ. الاتصال بالقيادات لإقناعهم بضرورة التوصل إلى اتفاق.

يتضح من بيانات الجدول السابق والذي يوضح أهم التكتيكات المستخدمة في مواجهة مشكلة الثأر في الريف المصري وهي كالتالي:

جاء في الترتيب الأول المساومة للتوصل إلى اتفاق بمتوسط مرجح 2,44، يليها تكتيك توضيح أهمية المشاركة الشعبية في حل النزاعات بمتوسط مرجح 2,22، بينما جاء في الترتيب الثالث تكتيك التوافق بين وجهات النظر المختلفة بمتوسط مرجح 2,21، وقد جاء في الترتيب الأخير حشد المعارضة لتوحيد جهودهم على حل الخلافات بمتوسط مرجح 2,0.

وبتحليل نتائج الجدول السابق يتضح أن التفاوض عملية أي مجموعة من الخطوات المتداخلة والمتكاملة فيما بينها تهدف إلى التوصل إلى اتفاق من خلال المساومة بين أطراف النزاع والتحاور فيما بينهما للوصول إلى حل المشكلة والوصول إلى منفعة للطرفين أي مكسب وخسارة فالمساومة أن يكون هناك قدر من المكسب والخسارة حتى لا يحدث صراع بين أطراف المشكلة ويتحقق ذلك من خلال مشاركة الأهالي وذلك لتعزيز العمل الجماعي المشترك، وتكتيك الاتصالات المفتوحة بالمسؤولين واستثمار الجهود والإمكانات المتاحة لمواجهة مشكلة الثأر سواء الاتصال بالقيادات المهنية أو الطبيعية نقابات مهنية أو قادة شعيبيون أو رجال الدين أو بالخبراء أو

المتخصصين وتسليط الضوء على خطورة مشكلة الثأر في الريف المصري ومناقشتها وطرح الحلول اللازمة لمواجهتها ومن ثم تقريب وجهات النظر والتوفيق للتوصل إلى اتفاق مقبول حول مشكلة الثأر.

### جدول رقم (10)

#### يوضح الأدوات المناسبة لمواجهة مشكلة الثأر في الريف المصري

الترتيب	متوسط الوزن المرجح	مجموع الأوزان	الاستجابات						
			لا		إلى حد ما		نعم		
			%	ك	%	ك	%	ك	
4	2.33	42	16.66	3	33.33	6	50	9	أ. الاجتماعات لمناقشة الأمور التي تتعلق بمشكلات الثأر
5	2	37	33.33	6	27.77	5	38.88	7	ب. اجتماعات مع المسئولين لتوضيح أسباب تلك المشكلة
7	1.77	32	50	9	22.22	4	27.77	5	ج. عمل بحوث لاطلاع الرأي العام بخطورة مشكلة الثأر
2	2.38	43	16.66	3	27.77	5	55.55	10	د. زيارات لقيادات المجتمع المحلي لتوضيح ضرورة التواصل إلى اتفاق لحل النزاعات
1	2.5	45	11.11	2	27.77	5	61.11	11	هـ. ندوات توعية بخطورة مشكلة الثأر على الاستقرار الأسري
6	2	37	27.77	5	38.88	7	33.33	6	و. زيارات منزلية لأطراف النزاع للتوعية.
3	2.37	43	16.66	3	27.77	5	55.55	10	ز. الاتصالات المستمرة مع أطراف النزاع للتوصل إلى اتفاق.

يتضح من بيانات الجدول السابق والذي يوضح أهم الأدوات التي تستخدمها لجنة المصالحات لمواجهة مشكلة الثأر في الريف المصري جاءت الندوات بمتوسط مرجح 2,5 في الترتيب الأول يليها الزيارات بمتوسط مرجح 2,38 في الترتيب الثاني يليها الاتصالات المستمرة مع أطراف النزاع للتوصل إلى اتفاق بمتوسط مرجح 2,37 في الترتيب الثالث بينما جاء في الترتيب الأخير عمل بحوث لاطلاع الرأي العام بخطورة مشكلة الثأر وقد جاءت بمتوسط مرجح 1,77. وبتحليل نتائج الجدول السابق يتضح أن أهم الأدوات هي الندوات وذلك لتوعية الأهالي بخطورة مشكلة الثأر على الفرد والمجتمع سياسياً وإقتصادياً واجتماعياً وقد تساهم الندوات في بناء الثقة بين أطراف النزاع وتبادل المعلومات.

ثم الزيارات المنزلية لأطراف النزاع ومحاولة التعرف على البيئة التي يعيش فيها أطراف النزاع ومدى تأثيرها على عملية التفاوض والتعرف على العلاقات بين الأنساق التي سوف يتم التعامل معها من خلال التفاوض وتحديد سماتها ودرجة تأثيرها على التفاوض وكذلك السياق الثقافي السائد والذي ينشأ فيه أصحاب المشكلة ونمط المعيشة وتأثير كل ذلك على عملية التفاوض، والاتصالات الموسعة والمستمرة مع أصحاب المشكلة أو أطراف النزاع بما يسهم في تبادل وجهات النظر بحيث يعبر كل طرف عن رأيه أو وجهة نظره واتجاهه بالاتصال وسيلة هامة للتأثير في أفراد المجتمع وتؤدي إلى تبادل الأفكار وتقريب وجهات النظر وإيجاد التفاهم بين أطراف النزاع والوصول إلى حلول فعلية لتلك المشكلة ويتحقق الاتصال من خلال الحديث أو المقترحات وتوفير قاعدة بيانات ومعلومات حول مشكلة الثأر وما هي الجهود التي بذلت من قبل لحل هذه المشكلة ومن هم المتأثرين بها ثم عقد مزيد من الندوات التثقيفية لتوضيح خطورة مشكلة الثأر وانعكاساتها على المجتمع المحلي والقومي.

### جدول رقم (11)

رأي أعضاء لجنة المصالحات في الأطراف التي تتعامل معها في مواجهة مشكلة الثأر في الريف المصري

الترتيب	متوسط الوزن المرجح	مجموع الأوزان	الاستجابات					
			لا		إلى حد ما		نعم	
			%	ك	%	ك	%	ك
<b>1. المسؤولين من القيادات الشعبية والتنفيذية</b>								
1	2.55	46	11.11	2	22.22	4	66.66	12
أ. الاتصال بالمسؤولين لشرح الدور الذي تقوم به لجان المصالحات في مواجهة مشكلة الثأر.								
4	1.94	35	38.88	7	27.77	5	33.33	6
ب. حشد أصحاب السلطة والنفوذ القادرين على تحقيق الهدف.								
2	2.22	40	16.66	3	44.44	8	38.88	7
ج. مطالبة الجهات المسؤولة الممثلين عن المجتمع بحل مشكلات الثأر.								



3	2.16	39	27.77	5	27.77	5	44.44	8	د. حشد الشخصيات العامة المتفهمة لمشكلة الثأر وخطورتها.
5	1.66	30	55.55	10	22.22	4	22.22	4	هـ. الاتصال بأعضاء المجالس المحلية.
متوسط	2,11	190							المتوسط الحسابي العام
									2. جماعات المصالح المعوقة للمصلح
3	1.88	34	44.44	8	22.22	4	33.33	6	أ. اكتشاف مواطن عدم الرضا عند أطراف النزاع
4	1.88	34	38.88	7	33.33	6	27.77	5	ب. تعبئة وحشد جماعات المصالح
5	1.61	29	61.11	11	16.66	3	22.22	4	ج. ممارسة الضغط لتخفيف التصالح بين الأطراف المتنازعة
1	2.61	47	5.55	1	27.77	5	66.66	12	د. إقناعهم بأهمية حل مشكلة الثأر
2	2.16	39	16.66	3	50	9	33.33	6	هـ. العمل على حشد الجماعات المؤيدة لحل المشكلة
متوسط	2,03	183							المتوسط الحسابي العام
									3. أصحاب المصلحة من المواطنين
3	2.5	45	11.11	2	27.77	5	61.11	11	أ. جمع المعلومات عن الأطراف المتنازعة.
1	2.72	49	-	-	27.77	5	72.22	13	ب. توجيه الدعوة لأصحاب المصلحة الرئيسية.
4	2.5	45	11.11	2	27.77	5	61.11	11	ج. تنظيم ندوات للتوعية بخطورة الثأر على الإنسان.
2	2.61	47	27.77	5	16.66	3	66.66	12	د. تبصيرهم بخطورة مشكلة الثأر على تحقيق التنمية بالمجتمع.
5	2.33	42	16.66	3	33.33	6	50	9	هـ. جمع الأشخاص أصحاب الاهتمامات المشتركة وتنظيمهم.
مرتفع	2,53	228							المتوسط الحسابي العام

يتضح من بيانات الجدول السابق المرتبط بالأطراف التي تتعامل معها لجان المصالحات لمواجهة مشكلة الثأر في الريف المصري مرتفع حيث جاء في الترتيب الأول الذي تتعامل معه لجان المصالحات هو أصحاب المصلحة من المواطنين بمتوسط مرجح 2,65، واحتل دوره في: توجيه الدعوة لأصحاب المصلحة في الترتيب الأول وجاء تبصيرهم بخطورة مشكلة الثأر على تحقيق التنمية بالمجتمع في الترتيب الثاني وجمع المعلومات عن الأطراف المتنازعة في الترتيب الثالث، وتنظيم ندوات للتوعية بخطورة الثأر على تحقيق التنمية بالمجتمع في الترتيب الرابع وأخيراً جمع الأشخاص أصحاب الاهتمامات المشتركة وتنظيمهم وهو ما يظهر أهمية دور لجان المصالحات مع أصحاب المشكلة وضرورة استئثار الرأي العام من خلال وسائل الإعلام باعتبارها الوسائل الأكثر انتشاراً ومد رجال لجنة المصالحات بالمعلومات والخدمات الإرشادية وإحصاء أي جمع معلومات عن مشكلة الثأر ومدى استجابة اطراف النزاع بمواجهتها.

وجاء في الترتيب الثاني مع المسؤولين من القيادات الشعبية والتنفيذية حيث جاء الاتصال بالمسؤولين لشرح الدور الذي تقوم به لجان المصالحات في مواجهة مشكلة الثأر في الترتيب الأول يليها عبارة مطالبة الجهات المسؤولة والممثلين عن المجتمع بحل مشكلة الثأر يليها حشد الشخصيات العامة والمتفهمة لخطورة مشكلة الثأر، ومناشدة المنظمات الحقوقية لمواجهة مشكلة الثأر مثل المجلس القومي لحقوق الإنسان والضغط على الأطراف المتنازعة من خلال تشكيل جماعات ضغط من المسؤولين والوصول إلى قرارات ترضي الجميع من اطراف النزاع وخاصة ان هناك العديد من الممارسات الخاطئة والضارة لأفراد المجتمع كما يعتبر ذلك انتهاك صارخ لحقوق الإنسان.

كما جاء في الترتيب الثالث والأخير جماعات المصالح المعوقة للتصالح بين اطراف النزاع بمتوسط مرجح 2,34 من خلال إقناعهم بأهمية حل النزاعات يليها العمل على حشد الجماعات المؤيدة لحل المشكلة ثم اكتشاف مواطن عدم الرضا عند أطراف النزاع ويليها بتعبئة وحشد جماعات المصالح ويتحقق ذلك من محاولة الدافعون إقناع جماعات المصالح والضغط عليهم بتغيير موقفهم ويمكن وصف هذا الضغط بالدفاع ويتم من خلال التحدث معهم سواء كانوا جماعات أو أفراد وكذلك من خلال الزيارات المنزلية الشخصية والمكالمات التليفونية فهني أمور لازمة للضغط الفعال.

وقد جاءت في الترتيب الثالث بمتوسط مرجح 2,16، بينما جاءت في الترتيب الأخير عبارة الاتصال بأعضاء المجالس المحلية بمتوسط مرجح 1,66.

وتتفق نتائج هذا الجدول مع رأي الأكاديميين الذين تناولوا التفاوض لحل مشكلة الثأر في الريف المصري وكذلك لجان المصالحات والتي أكدت على ان هذه اللجان لها دور هام في مواجهة

مشكلات الثأر من خلال عقد مزيد من الندوات واللقاءات مع أصحاب المشكلة أنفسهم وجمع البيانات والمعلومات عن مشكلة الثأر وكذلك الاتصال بالقيادات الشعبية والتنفيذية والمسؤولين علة مستوى المحافظة لحل تلك المشكلات والتعرف على الجهود السابقة التي بذلت وكذلك دور المؤسسات الأخرى سواء حكومية أو أهلية.

### جدول رقم (12)

يوضح النتائج المرتبطة بالصعوبات التي تواجه لجنة المصالحات في استخدام التفاوض كاستراتيجية لمواجهة مشكلة الثأر في الريف المصري

الترتيب	متوسط الوزن المرجح	مجموع الأوزان	الاستجابات						الصعوبات
			لا		إلى حد ما		نعم		
			%	ك	%	ك	%	ك	
1. صعوبات ترجع لأعضاء لجنة المصالحات نفسها.									
7	1.77	32	61.11	11	22.22	4	16.66	3	أ. عدم التعاون بين أعضاء لجنة المصالحات.
4	2.16	39	27.77	5	27.77	5	44.44	8	ب. عدم توفير البيانات والمعلومات الأساسية عن أطراف النزاع.
11	2.38	25	72.22	13	16.66	3	11.11	2	ج. عدم وجود خطة لأعضاء اللجنة توضح دور لجان المصالحات.
8	1.66	30	66.66	12	11.11	2	22.22	4	د. سيادة اللامبالاة والسلبية لبعض أعضاء لجنة المصالحات والإحجام عن المشاركة المجتمعية.
12	1.38	25	72.22	13	16.66	3	11.11	2	هـ. ضعف القدرات المهنية لأعضاء لجنة المصالحات.
5	1.83	33	50	9	16.66	3	33.33	6	و. عدم التدريب على كيفية مواجهة مشكلات الثأر.
6	1.77	32	50	9	22.22	4	27.77	5	ز. عدم التنسيق بين أعضاء لجنة المصالحات والمسؤولين لمواجهة مشكلات الثأر.
2	2.27	41	16.66	3	38.88	7	44.44	8	ح. عدم الارتقاء بالمهارات اللازمة لمواجهة مشكلات الثأر.

1	2.38	43	5.55	1	50	9	44.44	8	ط. عدم تمكين أعضاء لجنة المصالحات من تنمية القدرات الفنية والتنظيمية.	
10	1.55	28	33.33	6	11.11	2	33.33	6	ي. عدم تعاون لجان المصالحات بالقيادات الشعبية.	
3	2.26	41	16.66	3	38.88	7	44.44	8	ك. عدم عقد دورات تدريبية للعاملين من أعضاء اللجنة لكيفية مواجهة مشكلات الثأر	
9	1.67	31	55.55	10	16.66	3	27.77	5	ل. نقص كفاءة أعضاء لجنة المصالحات	
متوسط		1,85	400						المتوسط الحسابي العام	
2. صعوبات ترجع لأعضاء لأطراف النزاع.										
1	2.55	46	11.11	2	22.22	4	66.66	12	أ. سيطرة بعض جماعات النفوذ التي قد تعوق التوصل إلى اتفاق لحل النزاع	
5	2	37	27.77	5	38.88	7	33.33	6	ب. عدم مشاركة أفراد المجتمع سويًا للتوصل إلى اتفاق	
7	1.77	32	50	9	22.22	4	27.77	5	ج. عدم الوعي بمخاطر مشكلة الثأر اقتصاديا - اجتماعيا	
4	2.27	41	16.66	3	38.88	7	44.44	8	د. عدم وجود برامج توعية لخطورة مشكلة الثأر على الفرد والمجتمع	
2	2.44	44	11.11	2	33.33	6	55.55	10	هـ. عدم تفهم المجتمع برسالة لجنة المصالحات	
8	1.77	32	50	9	22.22	4	27.77	5	و. عدم الثقة في لجنة المصالحات للتوصل إلى اتفاق	
6	2	36	27.77	5	44.44	8	27.77	5	ز. عدم التأييد اللازم لأحد أطراف النزاع بحل المشكلة	
3	2.33	42	11.11	2	44.44	8	44.44	8	ح. عدم التوفيق بين وجهات النظر للتوصل اتفاق	

9	1.61	29	61.11	11	16.66	3	22.22	4	ط. عدم توجيه الدعوة لأصحاب المصلحة الرئيسية من أصحاب المشكلة
مرتفع	2,35	339							المتوسط الحسابي العام

تشير نتائج الجدول أن أهم الصعوبات التي تواجه لجنة المصالحات في حل مشكلة الثأر في الريف المصري ترجع لأعضاء لجنة المصالحات أنفسهم والتي تتمثل في عدم تمكين أعضاء لجنة المصالحات من تنمية القدرات الفنية والتنظيمية وقد جاءت في الترتيب الأول بمتوسط مرجح 2.38 ، يليها عدم الارتقاء بالمهارات اللازمة لمواجهة مشكلة الثأر وقد جاءت في الترتيب الثاني بمتوسط مرجح 2,27، ثم عدم عقد دورات تدريبية للعاملين من أعضاء لجنة المصالحات لكيفية التعامل مع مشكلات الثأر بمتوسط مرجح 2.26، يليها عدم توفير البيانات والمعلومات الأساسية عن أطراف النزاع والتي جاءت في الترتيب الثالث بمتوسط مرجح 2.16، كما جاء في الترتيب الأخير عدم تعاون لجان المصالحات بالقيادات الشعبية بالمجتمع بمتوسط مرجح 1.55، وكذلك عدم وجود خطة لأعضاء لجنة المصالحات توضح دورها في حل مشكلة الثأر بمتوسط مرجح 1.38، بينما جاءت المعوقات الخاصة بأطراف النزاع والمتمثلة في سيطرة بعض جماعات النفوذ التي قد تعوق التوصل إلى اتفاق لحل النزاع بمتوسط مرجح 2.55، يليها عدم تفهم المجتمع برسالة لجنة المصالحات بمتوسط مرجح 2.44 ثم عدم التوفيق بين وجهات النظر للتوصل إلى اتفاق بمتوسط مرجح 2.33، يليها عدم وجود برامج توعية لخطورة مشكلة الثأر على الفرد والمجتمع بمتوسط مرجح 2.27، كذلك يليها عدم مشاركة أفراد المجتمع سويًا للتوصل إلى اتفاق بمتوسط مرجح 2.0، بينما جاءت عدم الثقة في لجنة المصالحات للتوصل إلى اتفاق في الترتيب الأخير بمتوسط 1.77، وقد يوضح ذلك ضرورة عقد ندوات لأعضاء لجنة المصالحات بأهمية دورها في حل مشكلات الثأر في الريف المصري من خلال تنمية القدرات الفنية والتنظيمية لهم وإكسابهم المهارات اللازمة للأداء الوظيفي بشكل امثل فمع الأعباء الملغاة على عاتق هؤلاء ضرورة تقتضي تعلمهم ودعمهم بمهارات وأساليب كيفية حل مثل هذه القضايا.

ومن العرض السابق يتبين لنا ضرورة وضع إليه تتضمن بناء وتنمية قدرات أعضاء لجنة المصالحات وتوفير الموارد وإمدادهم بتكنولوجيا الاتصال وتدريب العاملين بتلك اللجان وتحفيزهم. وهناك مجموعة من العوامل المؤثرة في عملية التفاوض منها ضرورة وجود بدائل لدى المعارضين من أطراف النزاع للوصول إلى اتفاق واختيار الوقت والمكان المناسب للحوار وتوفير الخبرة اللازمة لإدارة الحوار وحل النزاعات.

## جدول رقم (13)

يوضح النتائج المرتبطة بمقترحات أعضاء لجنة المصالحات لضمان نجاح التفاوض في مواجهة

مشكلة الثأر في الريف المصري

الترتيب	متوسط الوزن المرجح	مجموع الأوزان	الاستجابات						المقترحات
			لا		إلى حد ما		نعم		
			%	ك	%	ك	%	ك	
<b>1. مقترحات خاصة بأعضاء لجنة المصالحات نفسها.</b>									
1	2.55	45	16.66	3	16.66	3	66.66	12	أ. وجود قاعدة بيانات ومعلومات موثوق بها عن مشكلة الثأر في الريف المصري.
11	2.22	40	16.66	3	44.44	8	38.88	7	ب. تكوين علاقات مع صناعات السياسة سواء على الصعيد الرسمي أو غير الرسمي.
6	2.27	41	22.22	4	27.77	5	50	9	ج. الإيمان بأن مواجهة مشكلة الثأر هو من صميم عمل اللجنة
12	2.16	39	22.22	4	38.88	7	38.88	7	د. وجود خطة لدى اللجنة للقيام بهذا الدور.
3	2.44	44	5.55	1	44.44	8	50	9	هـ. رفع كفاءة أعضاء اللجنة لمواجهة مشكلة الثأر.
8	2.27	41	16.66	3	38.88	7	44.44	8	و. وجود روح التعاون بين أعضاء اللجنة.
2	2.53	47	11.11	2	22.22	4	66.66	12	ز. مشاركة أفراد المجتمع سوياً في سبيل تحقيق هدف مشترك.
5	2.33	42	11.11	2	44.44	8	44.44	8	ح. توفير البيانات والمعلومات الأساسية حول مشكلة الثأر في الريف المصري.
9	2.22	40	16.66	3	44.44	8	38.88	7	ط. ضرورة وجود خطة إعلامية توضح دور لجان المصالحات في مواجهة مشكلة الثأر في الريف المصري.

10	2.16	39	5.55	1	50	9	33.33	6	ي. التدريب على كيفية الإقناع لمواجهة مشكلة الثأر.
4	2.38	43	22.22	4	50	9	44.44	8	ك. بناء القدرات الفنية والتنظيمية لأعضاء لجنة المصالحات.
13	2.11	38	22.22	4	44.44	8	33.33	6	ل. الارتقاء بالمهارات الإدارية لأعضاء لجنة المصالحات.
7	2.33	42	11.11	2	44.44	8	44.44	8	م. عقد دورات تدريبية لأعضاء لجنة المصالحات.
متوسط	2,31	541							المتوسط الحسابي العام
									2. مقترحات أعضاء لجان المصالحات الخاصة بأطراف النزاع (أصحاب المشكلة).
4	2.44	44	5.55	1	44.44	8	50	9	أ. مشاركة أفراد المجتمع سويًا في سبيل تحقيق أهداف لجنة المصالحات في مواجهة مشكلة الثأر.
5	2.22	40	16.66	3	44.44	8	38.88	7	ب. إدراك سكان المجتمع بأهمية الدور الذي تقوم لجنة المصالحات.
1	2.55	46	5.55	1	33.33	6	61.11	11	ج. تنسيق الجهود بين أطراف النزاع.
9	2.11	38	22.22	4	44.44	8	33.33	6	د. وجود برامج توعية للسكان بخطورة مشكلة الثأر على الفرد والمجتمع.
3	2.5	45	16.66	3	16.66	3	66.66	12	هـ. إشراك أصحاب المصلحة من الطرفين.
10	2.11	38	16.66	3	55.55	10	27.77	5	و. تفهم طبيعة الدور الذي تقوم لجنة المصالحات.
2	2.54	46	5.55	1	33.33	6	61.11	11	ز. خلق رأي عام مستتير حول مشكلة الثأر وخطورتها على المجتمع.

8	2.11	39	16.66	3	50	9	33.33	6	ح. تحديد المؤيدين والمعارضين وتقريب وجهات النظر فيما بينهم.	
6	2.22	40	16.66	3	44.44	8	38.88	7	ط. إزالة العقبات والصعوبات التي تمنع من الوصول إلى الاتفاق.	
7	2.11	38	16.66	3	55.55	10	27.77	5	ي. زيادة الوعي المجتمعي بخطورة مشكلة الثأر.	
متوسط		2,3	414						المتوسط الحسابي العام	

تشير نتائج الجدول السابق أن مقترحات لجنة المصالحات في مواجهة مشكلات الثأر في الريف المصري الخاصة بأعضاء لجنة المصالحات أنفسهم جاءت كالتالي:

وجود قاعدة بيانات ومعلومات موثوق بها عن مشكلة الثأر في الريف المصري بمتوسط مرجح 2,55 وجاءت في الترتيب الأول يليها مشاركة أفراد المجتمع سوياً في سبيل تحقيق هدف مشترك بمتوسط مرجح 2,53، بينما جاءت عبارة رفع كفاءة أعضاء اللجنة لمواجهة مشكلة الثأر في الترتيب الثالث بمتوسط مرجح 2,44، ثم عبارة بناء القدرات الفنية والتنظيمية لأعضاء لجنة المصالحات بمتوسط مرجح 2,38، ثم توفير البيانات والمعلومات الأساسية حول مشكلة الثأر في الريف المصري بمتوسط مرجح 2,33، بينما جاء في الترتيب الأخير عبارة الارتقاء بالمهارات الإدارية لأعضاء لجنة المصالحات بمتوسط مرجح 2,11.

وبالنسبة للمقترحات الخاصة بأطراف النزاع (أصحاب المشكلة) فجاءت كالتالي:

تنسيق الجهود بين أطراف النزاع وجاءت في الترتيب الأول بمتوسط مرجح 2,55، يليها عبارة خلق رأي عام مستنير حول مشكلة الثأر وخطورتها على المجتمع في الترتيب الثاني بمتوسط مرجح 2,54، بينما جاء في الترتيب الأخير عبارة تفهم طبيعة الدور الذي تقوم لجنة المصالحات بمتوسط مرجح 2,11.

وبتحليل نتائج الجدول السابق يتضح أن أهم المقترحات الخاصة بأعضاء لجنة المصالحات ضرورة توفير البيانات والمعلومات عن مشكلة الثأر وبيانات حديثة وكذلك تنمية قدرات العاملين أعضاء لجنة المصالحات لاستيعاب التغيرات المجتمعية اقتصادياً وسياسياً واجتماعياً وتأثير ذلك على علاقات الأفراد وبعضهم البعض والاهتمام بتدريب قيادات شبابية ورفع كفاءة المهنية لأعضاء لجنة المصالحات والتدريب والتدعيم المستمر ومشاركة الأهالي في حل مشكلات المواطنين وتبادل الآراء بين الخبراء والمتخصصين في هذه القضايا ورجال الدين الإسلامي والمسيحي.



فكثيراً من أعضاء لجنة المصالحات يحتاجون لمهارات لزيادة أدائهم بشكل أفضل وأمثل فمع الأعباء الملقاة على عاتقهم ضرورة دعمهم بمهارات وأساليب للدفاع. وكذلك ضرورة المشاركة المجتمعية في حل النزاعات حيث تعتبر المشاركة أكثر الاستراتيجيات فاعلية لأنها تقوم ببناء قاعدة المعرفة والقوة وهي المناخ الذي يؤدي إلى وجود حلول لحل الخلافات والتخفيف من مشكلة الثأر.

وعقد دورات تدريبية لأعضاء لجنة المصالحات لاكتساب الخبرة والمهارة المرتبطة بحل الخلافات وتبادل الآراء مع الخبراء والمتخصصين والمسئولين في كافة الأمور المتعلقة بمشكلة الثأر مما يزيد من قوة وفعالية لجن المصالحات والتدريب والتعليم المستمر وغير ذلك.

#### النتائج العامة للدراسة:

#### أولاً: النتائج المرتبطة بالتفاوض كاستراتيجية لمواجهة مشكلة الثأر في الريف المصري:

1. بالنسبة للخصائص الديموجرافية للمبحوثين في لجنة المصالحات: حيث يشكل الذكور 61,1% ، متوسط أعمار المبحوثين 48 سنة، وأن 66,6% منهم متزوجين، 44,4% منهم حاصلين على مؤهل عال، بينما 27,7% حاصلين على مؤهل فوق المتوسط.
2. أظهرت نتائج الدراسة أن التفاوض يعني التوصل إلى اتفاق مع تساوي قوة طرفي النزاع لإحداث الاستقرار.
3. أبرزت نتائج الدراسة أن التفاوض يسهم في مواجهة مشكلات الثأر في الريف المصري من خلال الاحتكام إلى جهات فض النزاع ومنها لجنة المصالحات بالمحافظة.
4. بينت نتائج الدراسة أن أهم الأدوار التي تقوم بها لجنة المصالحات في مواجهة مشكلات الثأر في الريف المصري تتمثل في: الأدوار الخاصة بالدراسة والتشخيص لمشكلات الثأر (تقدير الموقف) ثم الأدوار الخاصة ببناء القوة في المجتمع الريفي. أما عن فنيات الممارسة المهنية المستخدمة في التفاوض لمواجهة مشكلات الثأر. أهم الاستراتيجيات المستخدمة استراتيجية الإقناع. وجاءت أهم التكنيكات تكنيك الاتصالات المفتوحة - المساومة. أهم الأدوات: الزيارات - الندوات - المؤتمرات - الاجتماعات - المقابلات.
5. الأطراف التي تتعامل معها لجان المصالحات لمواجهة مشكلات الثأر في الريف المصري: أصحاب المصلحة من المواطنين، المسئولين من القيادات الشعبية والتنفيذية، جماعات المصالح المعوقة.

6. المعوقات التي تواجه لجان المصالحات لأداء دورها في مواجهة مشكلات الثأر في الريف المصري وجاءت: معوقات ترجع لأطراف النزاع (أصحاب المشكلة)، وسيطرة جماعات النفوذ، عدم تفهم المواطنين لرسالة لجنة المصالحات، عدم الثقة في لجان المصالحات. معوقات ترجع لأعضاء لجنة المصالحات منها عدم التنسيق بين أعضاء اللجنة، عدم توفير بيانات أساسية عن أطراف النزاع (أصحاب المشكلة)، وعدم التعاون بين أعضاء اللجنة.

وجاءت أهم المقترحات من أعضاء لجنة المصالحات متمثلة في:

- مقترحات خاصة بأطراف النزاع (أصحاب المشكلة).

- وجود برامج توعية للمواطنين بخطورة مشكلة الثأر.
- ادراك سكان المجتمع بأهمية الدور الذي تقوم به لجنة المصالحات في مواجهة مشكلات الثأر في الريف المصري.
- خلق رأي عام مستنير بمشكلة الثأر في الريف المصري.
- زيادة الوعي المجتمعي بخطورة مشكلة الثأر.

- مقترحات خاصة بأعضاء لجنة المصالحات:

- وجود قاعدة بيانات موثوق بها عن مشكلة الثأر في الريف المصري.
- وجود خطة لمواجهة مشكلات الثأر في الريف المصري.
- بناء قدرات الفنية والتنظيمية لأعضاء لجنة المصالحات.
- ضرورة التعاون والتنسيق بين أعضاء لجنة المصالحات.

رؤية استشرافية لتفعيل التفاوض كاستراتيجية في مواجهة مشكلات الثأر في الريف المصري:

1. الأسس التي تقوم عليها الرؤية أو التصور المقترح:

- أ. التراث والأساس النظري لمهنة الخدمة الاجتماعية بصفة عامة وطريقة تنظيم المجتمع بصفة خاصة.
- ب. الدراسات السابقة.
- ج. الاطار النظري للدراسة.

2. أهم الأهداف التي تستند إليها الرؤية:

أ. أهداف تخطيطية ومنها:

- إسهامات لجان المصالحات في مواجهة مشكلات الثأر في الريف المصري.
- جمع معلومات حديثة عن مشكلة الثأر والمتأثرين بها.

- خلق رأي عام مستنير حول مشكلة الثأر وخطورتها.

ب. أهداف تنسيقية:

- التعاون بين أعضاء لجان المصالحات.
- المشاركة المجتمعية من اجل تكوين رأي عام مؤثر لإحداث التغيير.
- التنسيق بين اطراف النزاع (أصحاب المشكلة).
- التعرف على القيادات الشعبية والتنفيذية للمساهمة في تقديم الخدمات.

ج. أهداف تدعيمية:

- زيادة وعي الأهالي بخطورة مشكلة الثأر.
- الاستعانة بوسائل الإعلام لمناقشة مشكلة الثأر وتوعية المواطنين بخطورتها.
- وعي المجتمع بأهمية دور لجنة المصالحات في مواجهة مشكلة الثأر.

### 3. الموجهات النظرية التي تقوم عليها الرؤية أو التصور المقترح:

أ. نظرية النسق من خلال:

- المدخلات ومنها: إسهامات لجنة المصالحات في مواجهة مشكلة الثأر بالتعاون القيادات الشعبية والتنفيذية، أصحاب النفوذ بالمجتمع، وكذلك المسؤولين - أصحاب المصلحة (أطراف النزاع).

ب. العمليات التحويلية من خلال مشاركة أفراد المجتمع سويا في سبيل تحقيق أهداف لجنة المصالحات وتنفيذ ندوات توعية للأهالي بخطورة مشكلة الثأر على الفرد والمجتمع سياسيا واقتصاديا واجتماعيا ثم خلق رأي عام واع ومدرك لخطورة تلك المشكلة، تكوين جماعات ضاغطة.

ج. المخرجات وهي الإنجازات والنتائج والمردود أو العائد ومنها زيادة الوعي المجتمعي بخطورة مشكلة الثأر والتأييد اللازم بين اطراف النزاع لحل المشكلة.

### 4. أهم الاستراتيجيات التي تستند عليها الرؤية أو التصور المقترح:

أ. استراتيجية الاتصال بين اطراف النزاع وكذلك المسؤولين بالمجتمع وكذلك القيادات الشعبية والتنفيذية.

ب. استراتيجية المشاركة المجتمعية وحشد الأهالي لمواجهة مشكلة الثأر وتنظيمهم.

ج. استراتيجية الإقناع لفض النزاع أو المشكلة.

**5. أهم التكنيكات التي يستند إليها التصور المقترح:**

- أ. تكنيك الاتصالات المفتوحة بالقيادات الشعبية أو الخبراء والمتخصصين.
- ب. تكنيك المساومة للتوصل إلى اتفاق.

**6. الأدوار التي تستند عليها الرؤية أو التصور المقترح:**

- أ. دور خاص بتقدير الموقف من خلال دراسة المجتمع وفهم بناءات القوة ومعرفة كيفية التأثير عليهم.
- ب. دور خاص بكسب رأي عام مستنير عن مشكلة الثأر وخطورتها.

**7. الأدوات التي يستند عليها التصور المقترح:**

- أ. الاجتماعات.
- ب. الزيارات لأطراف النزاع والقيادات الشعبية وللخبراء.
- ج. المقابلات المستمرة مع اطراف النزاع.
- د. اللقاءات مع قيادات المجتمع.
- هـ. تشكيل اللجان للبحث والتفكير في مشكلة الثأر وكيفية مواجهتها.

**8. المهارات التي يستند عليها التصور المقترح:**

- أ. مهارة الاتصال بالمسؤولين.
- ب. الاتصال بالقيادات .
- ج. الاتصال بأطراف النزاع.

## المراجع:

## أولاً: المراجع العربية:

1. إبراهيم أنيس وآخرون: المعجم الوسيط، ج1، مجمع اللغة العربية، دار المعارف، القاهرة، 1972.
2. أحمد أبو زيد: الثأر (دراسة أنثروبولوجية بإحدى قرى صعيد مصر، قرية بني سميع بمحافظة أسيوط)، القاهرة، دار المعارف، 1964.
3. أحمد زايد: سيكولوجية العلاقات بين الجماعات، قضايا في الهوية الاجتماعية وتصنيف الذات، سلسلة عالم المعرفة، الكويت، العدد رقم 326، 2006.
4. أحمد محمد السيد إمام عسكر: جريمة القتل (طبيعتها، عواملها، آثارها) دراسة ميدانية على مرتكبي جريمة القتل العمد في سوهاج وقنا وأسوان، رسالة دكتوراه غير منشورة، جامعة المنيا، كلية الآداب، قسم الاجتماع، 1991.
5. أحمد محمد حسن البربري: القدرات التفاوضية للأخصائيين الاجتماعيين في حل النزاع، بحث منشور في مجلة دراسات في الخدمة الاجتماعية والعلوم الإنسانية، القاهرة، كلية الخدمة الاجتماعية، جامعة حلوان الجزء الربع العدد 21، أكتوبر، 2006.
6. أحمد محمد حسن البربري: جدارات الوسطاء الشعبيين والمنظمين الاجتماعيين في حل النزاعات المجتمعية، بحث منشور في مجلة دراسات في الخدمة الاجتماعية والعلوم الإنسانية، كلية الخدمة الاجتماعية، جامعة حلوان، العدد الخامس والثلاثون، الجزء التاسع، 2010.
7. إسماعيل سراج الدين وآخرون: قضايا الإصلاح العربي، منتدى الإصلاح العربي، الإسكندرية، 2005.
8. جمال حواش: التفاوض في الأزمات والمواقف الطارئة تطبيقات علمية، إيتراك للطباعة والنشر والتوزيع، القاهرة، 2005.
9. جيفين كينيدي: قمة التفاوض - لعقد الصفقات الرابحة والعلاقات الناجحة، ترجمة أميرة نبيل، مركز الخدمات المهنية للإدارة (إصدارات بميك)، القاهرة، 2001.
10. رشاد عبد الطيف: المهارات الحديثة في الخدمة الاجتماعية، مجلة دراسات في الخدمة الاجتماعية والعلوم الإنسانية، العدد الثالث، كلية الخدمة الاجتماعية، جامعة حلوان، أكتوبر 1997.
11. رياض أمين حمزاوي وآخرون: البحث في الخدمة الاجتماعية كفكر وتطبيق، القاهرة، دار الحكيم للطباعة والنشر، 1993م، ص 140.
12. سميحة نصر: ثقافة الثأر بين الثبات والتغير، بحث منشور في المؤتمر السنوي السادس، الأبعاد الاجتماعية والجنائية للتنمية في صعيد مصر، القاهرة، المركز القومي للبحوث الاجتماعية والجنائية، المجلد الثالث، 18 - 21 أبريل 2004.
13. سيد صبحي: الشعب النفسي، القاهرة، ميديا برنت للطباعة والنشر، 1997.
14. السيد عوض: جرائم الثأر في صعيد مصر (دراسة سوسيو أنثروبولوجية لجريمة القتل الثأري في قرية بيت علام)، (دراسة منشورة في المؤتمر السنوي السادس "الأبعاد الاجتماعية والجنائية للتنمية في صعيد مصر"، القاهرة، المركز القومي للبحوث الاجتماعية والجنائية، المجلد الثالث، 18 - 21 أبريل 2004.

15. عباس أبو شامة عبد المحمود: جرائم العنف وأساليب مواجهتها في الدول العربية، جامعة نايف للعلوم الأمنية، الرياض، الطبعة الأولى، 2003.
16. عبد الله عبد الغني غانم: جرائم العنف وسبل المواجهة، الرياض، جامعة نايف العربية للعلوم الأمنية، الطبعة الأولى، 2004.
17. عبود السراج: ملامح الجريمة في العالم العربي خلال الفترة من 1972-1992، مطبوعات شرطة الشارقة، الشارقة، 2001.
18. علي إبراهيم محرم، محمد دسوقي حامد: دراسة تقييمية لمضامين المهارة في التفاوض المستخدمة في ممارسة خدمة الجماعة، بحث منشور في مجلة دراسات في الخدمة الاجتماعية والعلوم الإنسانية، العدد السادس عشر، الجزء الثالث، كلية الخدمة الاجتماعية، جامعة حلوان، أبريل 2004.
19. عمرو السيد محمد شلتوت: المشكلات الاجتماعية لأسر ضحايا الجريمة، رسالة دكتوراه غير منشورة، جامعة جنوب الوادي، كلية الآداب، 2000.
20. كمال سعيد صالح: نظام الثأر والعداوة في مركز دشنا، كلية الآداب، جامعة الإسكندرية، 1959.
21. لويس معلوف: المنجد، المطبعة الكاثوليكية، بيروت، 1925.
22. محمد عاطف غيث: خطورة مشكلة الثأر في المجتمع العربي، أعمال الحلقة الأولى لمكافحة الجريمة، المركز القومي للبحوث الاجتماعية والجنائية، القاهرة، 1961.
23. محمد عبد الفتاح ابراهيم: الجريمة والعقاب في المجتمع القبلي الأفريقي، مكتبة الأنجلو المصرية، القاهرة، 1996.
24. مصري عبد الحميد حنورة: الخصائص الشخصية لدى مجموعة من مرتكبي جريمة القتل العمد ومجموعة من مرتكبي جرائم اللاعنفي في سميحة نصر: العنف في المجتمع المصري (دراسات العنف ببلوجرافيا شارحة للدراسات العربية) إشراف ابو زيد، القاهرة، المركز القومي للبحوث الاجتماعية والجنائية، قسم بحوث الجريمة، الجزء الأول، 1994.
25. مصطفى عبد العظيم الفرماوي: المنظم الاجتماعي ودراسة اتجاهات الناخبين والمرشحين في الانتخابات البرلمانية 2000، بحث منشور في مجلة دراسات في الخدمة الاجتماعية والعلوم الإنسانية، العدد الحادي عشر، كلية الخدمة الاجتماعية، جامعة حلوان، 2001.
26. منال طلعت محمود: الموارد البشرية وتنمية المجتمع المحلي، الإسكندرية، المكتب الجامعي الحديث، 2013.
27. منير البعلبكي: المورد - قاموس إنجليزي - عربي، دار العلم للملايين بيروت، 1988.
28. موفق الحمداني وآخرون: جرائم القتل (دراسة تحليلية)، بغداد، وزارة الداخلية، مركز البحوث والدراسات، 1985.

