

مهارات حل النزاعات والوساطة

2027 – 14 فبراير

الدوحة





مهارات حل النزاعات والوساطة

المرجع: 8331_2110 التاريخ: 14 - 18 فبراير 2027 المكان: الدوحة الرسوم: GBP 4300

حل النزاعات والوساطة برنامج حضوري مدته أسبوع يقدمه مركز مارس للتدريب في مراكزه التدريبية الدولية بلندن ودبي وأمستردام والقاهرة وجوهانسبرغ — وهو مصمم لكبار المديرين والمديرين التنفيذيين والقادة الذين تتطلب أدوارهم بانتظام معالجة نزاعات العمل الجادة أو التوسط فيها أو حلها.

النزاع ليس شذوذاً في الحياة القيادية بل سمة من سماتها. فقياديان كفؤان يختلفان على نطاق العمل، وإدارتان تتنازعان على الموازنة، وعميل ومورد على حافة التقاضي، وفريق قيادي يحمل تظلماً معقفاً منذ أشهر — هذه هي اللحظات التي يدفع للقادة ليتولوها. فإن أحسنت انتهت بنتيجة عملية وعلاقات أقوى، وإن أسيتت استنزفت أشهراً من وقت القيادة وأضرّت بالعمل. وقد بُني هذا البرنامج للمهنيين الكبار الراغبين في منهج مقصود لتلك اللحظات.

خلال أسبوع مركزة ستتناول مهارات إدارة النزاع الرفيعة: تشخيص النزاع بدقة، وضبط حالتك الشخصية، وتقنيات الحوار المنظم، والوساطة بين الأطراف، والعمل الأطول أمداً على حل النزاعات البنيوية. ويقدم البرنامج ممارسون كبار ذوو خبرة في الوساطة داخل بيئة العمل وتصعيدات الموارد البشرية وتسوية المنازعات التجارية.

ما الذي ستتعلمه

- تشخيص نوع النزاع في بيئة العمل ومرحلته وديناميكياته بدقة.
- ضبط حالتك وحضورك في الحوارات المتوترة.
- تطبيق تقنيات الحوار المنظم لنزع فتيل النزاع وإعادة توجيهه.
- الوساطة بين طرفين قياديين في خلاف حقيقي.
- التعامل المسؤول مع تصعيدات التنهر والتحرش والتظلمات.
- حل النزاعات بين الإدارات وداخل الفرق قبل تفاقمها.
- العمل وسيطاً داخلياً في مؤسستك.
- إدراك متى يستوجب النزاع تدخل الموارد البشرية أو القانون أو جهة خارجية.
- تقليل الأسباب البنيوية للنزاعات المتكررة.
- توجيه الآخرين ليتولوا حواراتهم الصعبة بأنفسهم.

كيف ستستفيد

ستغادر البرنامج بحقيبة أدوات عملية لإدارة النزاع، ووعي ذاتي أوضح في اللحظات المتوترة، وثقة في التوسط حيث يلجأ غيرك إلى التصعيد، إضافة إلى شهادة إتمام من مارس.



وستكسب مؤسستك قيادياً يُغلق النزاع عند المستوى الصحيح، ويقلل زمن التصعيدات وكلفتها، ويخلق مناخاً يكون فيه الاختلاف الصريح صحياً لا مدهدراً.

لمن هذا البرنامج

طُهِم هذا البرنامج للمهنيين الكبار، ومنهم: كبار المديرين والمديرين التنفيذيين الذين يعالجون نزاعات العمل؛ ومديرو الموارد البشرية ومسؤولو علاقات الموظفين وشركاء الأعمال في الموارد البشرية؛ ورؤساء الإدارات الذين يقودون فرقاً كبيرة أو مصفوفية؛ وكبار مديري المشاريع والبرامج والتحول؛ وكبار المستشارين القانونيين ومسؤولي التظلمات؛ وكبار القادة التجاريين الذين يديرون المنازعات؛ وكبار تنفيذي القطاع العام الذين يعالجون قضايا الموظفين والنقابات؛ وأصحاب الشركات العائلية الذين يديرون نزاعات العائلة والعمل. والحد الأدنى للمستوى الوظيفي هو مدير أول أو مدير تنفيذي فما فوق.

كيف يتدرج الأسبوع

يبنى اليوم الأول فهماً دقيقاً للنزاع على المستوى القيادي: أنواعه ومراحله وديناميكياته، والتشخيص الذي يحدد التدخل المناسب. ويطور اليوم الثاني الحوار المنظم: التقنيات التي تنزع الفتيل وتعيد التوجيه وتفتح مخرجاً من الخلاف، مع ضبط حالتك الشخصية أثناء ذلك. ويركز اليوم الثالث على الوساطة بين الأطراف، بما في ذلك اتفاق الوساطة ومسارها وحياد الوسيط حين يكون الطرفان قياديين. ويتناول اليوم الرابع التظلمات والتصعيدات والنزاع البنيوي: تصعيدات التنهر والتحرش، ومتى يلزم تدخل الموارد البشرية أو القانون أو جهة خارجية، والأسباب الكامنة وراء تكرار النزاع. ويجمع اليوم الخامس الأسبوع عبر توجيه الآخرين وملاحظات هيئة التدريب وخطة عمل شخصية.