

وزارة التعليم العالي و البحث العلمي  
جامعة عبد الحميد ابن باديس- مستغانم  
كلية العلوم الاجتماعية  
شعبة علم الاجتماع  
تخصص علم الاجتماع العائلة  
مذكرة تخرج لنيل شهادة الماستر في علم الاجتماع العائلة  
تحت عنوان

دور التفاوض بين الزوجين في تسيير العلاقة  
الزوجية

دراسة ميدانية لعينة من المتزوجين - بمازونة -

تحت إشراف الأستاذة:

- ا . مشري فريدة

اللجنة المناقشة:

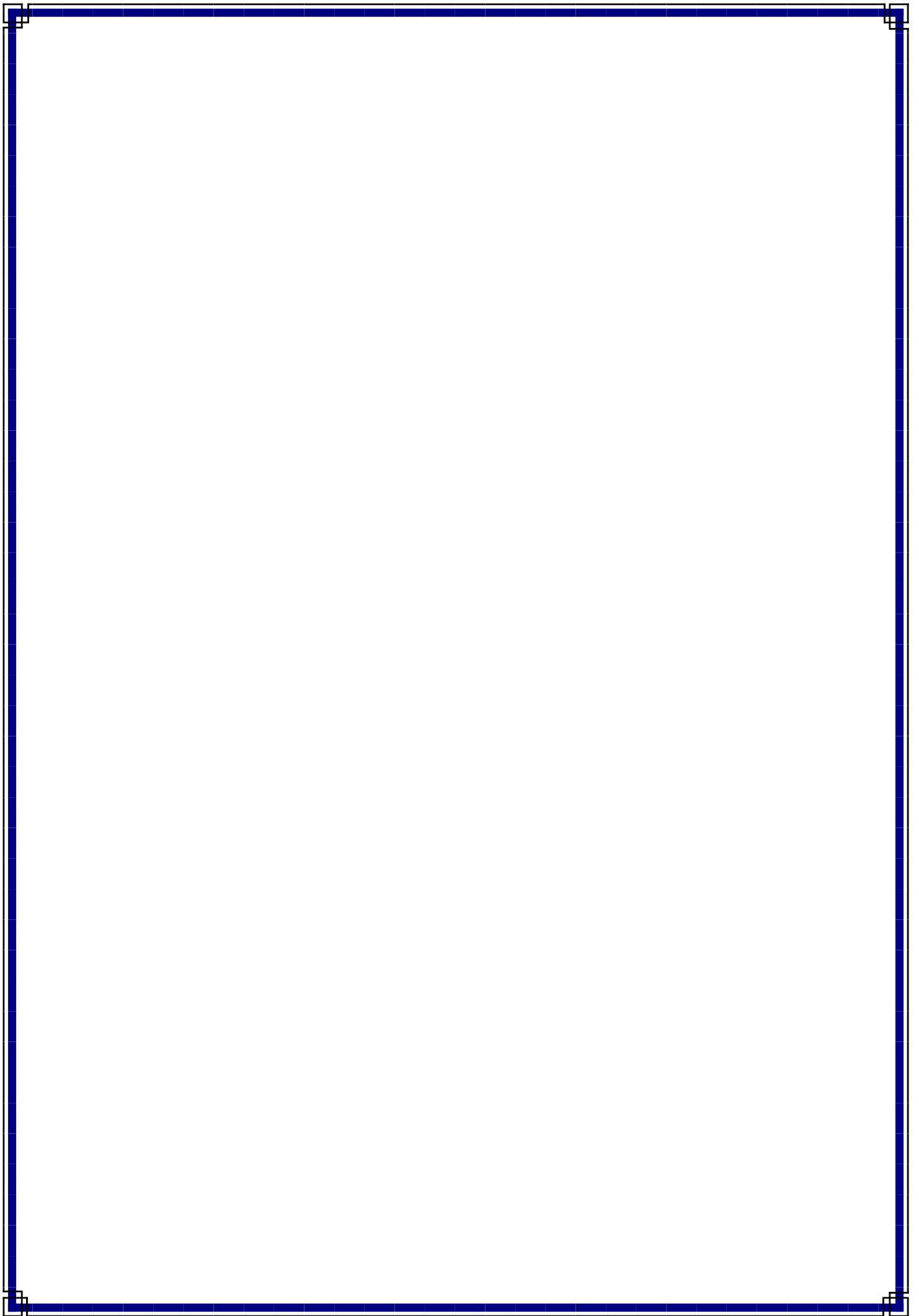
- ا . محمودي حنان رئيسا

- ا . عسات

من إعداد الطالبة:

- بن معزيز ياسمينة

السنة الجامعية: 2016/2017م



## الإهداء

باسم المحبة اهدي عملي المتواضع إلى من أمرنا الله عز و جل به إن نخفض لهما جناح  
الذل من الرحمة.

بكل معاني الحب و الخشوع و نبضات القلب و تردد الأنفاس اهدي هذه الصفحات إلى من  
أخرجتني من الظلام إلى النور أمي الحبيبة و التي قال الرسول صلى الله عليه و سلم "  
الجنة تحت أقدام الأمهات " .

إلى شمعة حياتي و مثلي الأعلى رمز الكفاح و التضحية و صاحب القلب الكبير الذي قدم  
لي اسمه كعربون محبة لولاه لما وصلت إلى ما أنا عليه ،الرجل المثالي " أبي حمديد " .

إلى من شاركوني رحم أمي و تقاسمت معهم حنان والديا إخوتي الأعزاء :

أختي وردة مع زوجها و كتاكيتهها بوطيط و أموني والى فايذة مكن أسراري إلى الأخ  
الكريم بلقاسم و العسكري الصغير صادق و إلى آخر العنقود خيرة وإلي جدي الحبيب و  
العائلة و الأصدقاء و المقربين إلي رفيقتي بلعالم حكيمة و عائلتها الكريمة و كل من  
يعرفني و لم اذكره.

## كلمة شكر

إن الشكر في بادئ الأمر للمولى عز وجل وفقنا في إتمام هذا البحث العلمي المتواضع و  
نتقدم باسمي عبارات جزيل الشكر و التقدير الخالص إلى الأستاذة الكريمة " مشري فريدة  
" و عائلتها الصغيرة و كل ما بذلته من مجهودات و ما قدمته من نصائح و الأستاذة  
الرئيسة محمودي حنان و المناقش أ، عسات.

كما نشكر كل أساتذتنا الكرام و العاملين في قسم علم الاجتماع الذين لم يبخلوا علينا بالعلم  
و المعرفة مع تقديم الدعم النفسي و النصائح لنا مع كل احتراماتنا لهم.

## ملخص الدراسة :

أن فشل العلاقات الزوجية و سوء العلاقة و توترها بين الرجل و المرأة أصبح منتشرا على نطاق واسع جدا ، و الاستمرار هو القرار من أجل الحفاظ على استقرار الأسرة في حالة وجود أطفال. بحيث إذا كانت العلاقة فاشلة بجميع المقاييس ، مزدحمة بالخلافات والمشاكل المستمرة لعل أسباب الفشل لا تتعلق بطرف واحد فقط بل هي متعلقة بكافة الأطراف فهناك أسباب متعلقة بالمرأة و ثقافتها و فلسفتها عن العلاقة الزوجية و الحياة الأسرية و أسباب متعلقة بالرجل و بثقافته الذكورية و فلسفته التي بني على أساسها نظرتة للمرأة أو الزوجة وكذلك هناك أسباب متعلقة بفلسفة المجتمع و التي يقع تحت تأثيرها كلا الطرفين و تقوم العلاقة على أساسها ، و لذلك يهدف البحث إلى دراسة التفاوض و دوره في استمرار العلاقة الزوجية التي تبدأ منذ مرحلة الاختيار و اتخاذ قرار الزواج و كذلك بعد مرحلة الزواج و قيام الأسرة. حيث تم إجراء الدراسة ببلدية مازونة ولاية غليزان على عينة من الأزواج على اختلاف في السن و مدة الخطبة و الزواج وفي الخلافات و طريقة معالجتها، باستخدام المنهج الوصفي الذي اعتمدت فيه على تقنية المقابلة التي شملت عشر أزواج و عشر زوجات. و من خلال هذه الدراسة قد توصلت إلى مجموعة من النتائج أبرزها:

- الاختيار الزواجي السليم ينتج عنه علاقة زوجية سليمة متطورة.
- فترة الخطبة هي أهم عملية تفاوضية بين الزوج و الزوجة قبل الزواج.
- الحوار يقتل الخلافات الزوجية و يقوي الاحترام و التفاهم بين الزوجين.
- التواصل يعزز المعرفة الشخصية للزوجين
- العلاقة الحميمة تساعد الزوجين على الاستمرار البناء للعلاقة بي

## فهرس المحتويات

الاهداء

كلمة الشكر

ملخص الدراسة

فهرس المحتويات

المقدمة.....اب

### الفصل الأول : الايطار المنهجي للدراسة

- 1- تحديد الاشكالية.....2
- 2- دواعي اختيار الموضوع.....3
- 3- اهداف البحث.....3
- 4- تحديد المفاهيم الاجرائية.....4
- 5- المقاربة النظرية.....6

### الايطار النظري

### الفصل الثاني: مفهوم التفاوض

تمهيد

- 1- تعريف التفاوض.....13
- 2- التفاوض في الاسلام.....18
- 3- خصائص عملية التفاوض.....19
- 4- شروط التفاوض.....21
- 5- معايير التفاوض.....22
- 6- مراحل التفاوض.....24
- 7- ابعاد التفاوض.....25

خلاصة الفصل

## الفصل الثالث :التفاوض بين الزوجين

تمهيد

- 1- التفاوض بين الزوجين في ادارة الخلافات الزوجية.....29
- 2- لغة التفاوض بين الزوجين.....34
- 3- الاعداد و التخطيط التفاوضي.....36
- 4- ادارة الموقف التفاوضي.....38
- 5- معوقات التفاوض في اقسام الاصلاح الاسري.....40

خلاصة الفصل

## الفصل الرابع :الزواج في المجتمع الجزائري

تمهيد

- 1- مفهوم الزواج.....45
- 2- أهداف الزواج.....45
- 3- نظم الاختيار للزواج.....46
- 4- أسلوب الاختيار للزواج.....47
- 5- أهمية الاختيار للزواج.....49
- 6- أسس اختيار للزواج.....51
- 7- مراحل الزواج في المجتمع الجزائري.....55

خلاصة الفصل

## الجانب التطبيقي

- 1- المنهج المستخدم في البحث.....57
- 2- تقنية جمع المعطيات.....60
- 3- اختيار مجتمع البحث.....61
- 4- عرض و تحليل النتائج.....63
- 5- صعوبات البحث.....88
- 6- إرشادات و نصائح عامة.....89
- الخاتمة.....92

المراجع

الملاحق

## مقدمة

أن الإنسان في المجتمع مثل بقية الكائنات الحية، يسير في طريق النمو لا مفر منه، يتطور فيه من بناء غير منتظم و غير متبلور إلى بناء متميز و متخصص، وقد كانت النظريات التطورية القديمة تدعو إلى نمو المجتمعات الإنسانية. و بالتالي النسق الأسري يسير في خط مستقيم، أي أن التغيير بأخذ اتجاهها وحيدا يضل يتابع حركته الدائمة إلى الأحسن و التقدم من أجل إيضاح أكثر لمعنى النظرية بأمتلة من الواقع في المجتمعات تظهر في نمو و استمرارية العلاقة الزوجية في تكوين الأسرة والتي هي رابطة شرعية أهم ركائزها الزوج و الزوجة.

يرى واستر مارك أن أصل الزواج تطور عن عادة بدائية، يعيش بمقتضاها رجل و امرأة أو عدة نساء معا فتنشأ بينهم علاقة جنسية ثم يلتزمون بتربية الأولاد بينما يصبح الرجل هو رب الأسرة والحامي لها و المرأة بدورها تساعده في أمور أخرى و ذلك يكون بالتفاوض و هو عدم سيطرة الطرف القوي على الطرف الضعيف .

منذ القدم كان الحوار والنقاش بين الأفراد والجماعات فيما يتعلق بعلاقتهم الحياتية الوسيلة للتفاهم والتوافق وقد كانت المحادثات الشفوية الوسيلة الأولى للاتصال والتفاوض وتبادل الرأي في مختلف المواضيع والقضايا والمشاكل ، ففي الصلات والعلاقات الاجتماعية كالزواج مثلا - كانت المحادثات الشفوية ووساطة أطراف ثالثة من وسائل التفاوض الهامة لإتمام الزواج .

بحيث يعتبر التفاوض آلية لحل المشكلات الأسرية و يتم بالنقاش وتبادل الآراء و عرض وجهات النظر مع استخدام جميع الأساليب للتأثير و الإقناع و الوصول إلى اتفاق مشترك يقبله كلا الطرفين المتفاوضين و هما الزوج و الزوجة من أجل الاستمرارية في الرابط الزوجي بينهما بكل حب و مودة

ولعل ذلك يظهر جليا من خلال دراسة هذا الموضوع المتمثل في دور التفاوض في تسيير العلاقة الزوجية ففيه تطرقنا إلى الجانب المنهجي و الجانب النظري و الجانب التطبيقي، الجانب النظري و يتضمن ثلاثة فصول حيث يتناول الفصل الثاني للدراسة مفهوم التفاوض ثم أتطرق فيه إلى تعريف التفاوض والتفاوض في الإسلام وخصائص، شروط، معايير، مراحل، أبعاد التفاوض.

إما عن الفصل الثالث فيختص بكيف يكون التفاوض بين الزوجين حيث يتضمن عناصر أساسية كالتفاوض بين الزوجين في إدارة الخلافات الزوجية و يليها لغة التفاوض بين الزوجين بعرض طريقة الإعداد و التخطيط التفاوضي، و معوقات التفاوض في أقسام الإصلاح الأسري،

إما بالنسبة للفصل الرابع : الزواج في المجتمع الجزائري فيحتوي على مفهوم وأهداف الزواج متنوعا بنظم و أسلوب و أهمية وأسس الاختيار للزواج.

أما الجانب التطبيقي أو الميداني فتضمن منهجية الدراسة المتبعة و العينة المدروسة و التعريف بالميدان مع عرض النتائج و تحليلها، تبعا لذلك الخاتمة و المراجع و الملاحق التي لها علاقة بالموضوع المدروس.

1- الإشكالية:

في حياتنا اليومية كثيراً ما نخوض مفاوضات مع الآخرين ولكن قليلاً ما نلتفت إلى أنها مفاوضات ينبغي أن نراعي فيها شروط المفاوضات الصحيحة.. يعرف البعض المفاوضات بأنها أسلوب مميز في الحوار بهدف الوصول إلى اتفاق وسط يربط بين مصالح أطرافه.. وطبيعي ليس بالضرورة أن يصل الأطراف إلى هذا الاتفاق إلا أنه طموح يسعى إليه الجميع ، منذ متى كانت الحياة تمضي على وتيرة واحدة في سعادة دائمة أو شقاء مقيم؟ فالحياة الزوجية جزء من هذه الحياة، وهنا فيجب على الزوجين أن يحسنا إدارة الخلافات الزوجية عبر فن التفاوض بينهما.

فمصطلح التفاوض يثير حفيظة البعض؛ لأنه يوحي بالخصومة والنزاع، وهذا لا يتفق مع الحياة الزوجية التي تقوم على المودة والرحمة وليس المقصود بالتفاوض هنا المعنى السياسي الصراعي، ولكن المقصود إدارة العلاقة بشكل منظم يحفظ عدم ميل كفة الميزان لصالح طرف على حساب الآخر؛ لذا فالتفاوض هنا يتم بين طرفين يشكلان وحدة واحدة في مركب واحد، وعلاقتها ليست صراعية، بل تراحمية، والتفاوض ما هو إلا أداة لضبط الحقوق والواجبات مع وجود المودة والرحمة".

وعن مفهوم التفاوض وكيفية بين الزوجين في إدارة الخلافات الزوجية هو أسلوب يمارسه الزوجان لتقريب وجهات النظر في نقاط الاختلاف، مع تحديد مطالب أحد الزوجين من الآخر، والتي يشترط فيها أن تكون في حدود الممكن وهو أسلوب حضاري يقلل من المشاكل التي تنجم من تشبث كل طرف برأيه، والوصول إلى الرضا النفسي بشكل يضيف على الحياة سكينة وطمأنينة.

و منه فان لكل من الزوجين طريقته في الدفاع عن رأيه و استقبال رأي آخر في عملية التفاوض، والوصول إلى رأي مشترك يشبع حاجاتهما الضرورية النفسية و الاجتماعية

و رفع الروح المعنوية و تعزيز أهداف العلاقة الزوجية بما يتضمن نجاحها و استمرارها ومن خلال هذا الطرح يتبادل إلى أذهاننا التساؤل التالي:

- ما هو الدور الذي يلعبه التفاوض في الحياة الزوجية؟

- ما هي الأساليب المستعملة من طرف الزوجين لاستمرار الحياة الزوجية؟

- و هل التفاوض يعتمد على الزوج أو الزوجة فقط؟

- ما هي الأساليب التي يعتمد عليها كل من الزوجين في الحياة الزوجية؟

- أي الطرفين من الزوجين يسعى إلى التفاوض أكثر؟

- هل وجود الأطفال سبب في وجود عملية التفاوض؟

## 2- دواعي اختيار الموضوع:

تم اختياري للموضوع بناء على ما درسته في السنوات الماضية لنيل شهادة الليسانس بعنوان الحوافز داخل المؤسسة الاقتصادية ، و تكملنا لبحثي الحالي في دراسة مسألة التفاوض من الناحية الأسرية كمؤسسة اجتماعية،

- ندرة الدراسات حول هذا الموضوع.

- محاولة التقرب من الموضوع و إعطائه الطابع السوسولوجي.

## 3-أهداف اختيار الموضوع:

أما عن أهداف اختيارنا لهذا الموضوع تمثلت في الهدف الشخصي و المتمثل في نيل شهادة التخرج من الجامعة و محاولة وصف و تحليل ثم تفسير التفاوض بين الزوجين في المجتمع الجزائري و هذا باكتشاف فنون الزوجين في استمرار و إنجاح علاقتهم الزوجية بالتفاوض،

- تبيان إن الزواج تجربة اجتماعية مثل أي تجربة أخرى خاضعة للنجاح أو الفشل في تسيير العلاقة الزوجية بين كل اثنين و تتميز بالخصوصية.
- محاولة معرفة مدى انعكاس عملية التفاوض على الزوجين في تربية الأطفال و استمرار العلاقة الزوجية بكل مضامينها.

#### 4- تحديد المفاهيم:

#### - التفاوض:

إن التفاوض عموماً سواء كان بين أفراد أو جماعات أو منظمات أو حكومات وبصرف النظر عن ميدانه ومجاله ( اقتصادي - سياسي - عسكري - اجتماعي - محلي - دولي ) فهو عبارة عن موقف تعبيرى حركي بين طرفين أو أكثر حول قضية من القضايا يتم من خلاله نوع من تبادل الآراء وعرض وجهات النظر واستخدام كافة أساليب التأثير والإقناع في محاولة للتقريب بين وجهات النظر والموائمة بين المصالح المختلفة والتكيف مع المتغيرات بهدف الوصول إلى اتفاق مشترك تقبله الأطراف المعنية وترضي به ضماناً لاستمرارية العلاقة بين الأطراف واستقرارها

- توار : يرى أن التفاوض عملية متكاملة وليس نهاية واحدة وبالتالي فإن هناك مجموعة من المهارات المطلوبة توافرها للقائم بعملية التفاوض بطريقة فعالة

- تقول سميحة محمود غريب :التفاوض هو أسلوب يمارسه الزوجان لتقريب وجهات النظر في نقاط الاختلاف، مع تحديد مطالب أحد الزوجين من الآخر

المفهوم الإجرائي:

التفاوض هو الطريقة أو الأسلوب الذي يتبعه كل من الزوج و الزوجة للوصول إلى رأي مشترك في حياتهم الأسرية لمواصلة علاقتهم الزوجية

**- العلاقة الزوجية:**

إحسان الحسن: إن المعنى العريض للعلاقة الزوجية هو أنها رابطة اجتماعية مهمة، لها نصوصها وأحكامها وقوانينها، وقيمها، التي تختلف من ثقافة إلى أخرى، و هي علاقة جنسية تقع بين شخصين (رجل وامرأة) يشرعها ويبرر وجودها المجتمع، وتستمر لفترة من الزمن يستطيع خلالها الزوجان إنجاب الأطفال وتربيتهم تربية اجتماعية و أخلاقية ودينية يقرها المجتمع ويعترف بوجودها وأهميتها

**المفهوم الإجرائي:**

العلاقة الزوجية هي العلاقة التي توفر احتياجات أساسية لتحقيق التكامل الأسري

## 5-المقاربة النظرية

إن المنطق النظري يعد من أهم الخطوات التي يقوم عليها أي بحث علمي و الذي من خلاله تتحدد جوانب الدراسة و الاتجاه الفكري و النظري لها و منه نعتمد في دراستنا كاقتراب نظري علي:

### المدخل التفاعلي في دراسة الأسرة :م خلال مساهمة "ارنست برجس"

يعتبر برجس من جامعة شيكاغو أول من طبق النظرية التفاعلية في دراسة الأسرة  
1926

اعتبر الأسرة وحدة متكونة من مجموعة من الأشخاص في التفاعل دائم.في المؤلف المشترك "الأسرة من مؤسسة إلي رفقة" مع كل من لوك و توماس يعتبر نموذج الأسرة كرفقة نموذج معاكس للأسرة التقليدية.

قد تطور هذا الاتجاه عند ميداني علم الاجتماع و علم النفس الاجتماعي و بدأ يظهر حوالي منتصف العشرينات من هذا القرن عندما وصف برجس الأسرة الأول مرة بأنها وحدة من الشخصيات المتفاعلة و قد استأثر هذا الاتجاه بالقدر الأكبر من الاهتمام دراسة من خلال عشرات السنين القليلة الماضية و هو يسعى إلى تفسير ظواهر الأسرة في ضوء العمليات الداخلية:أداء الأدوار ، علاقة المكانة ، مشكلات الاتصال،اتخاذ القرارات ولم يحاول الباحثون في إطار هذا الاتجاه القرارات الشاملة بين الأسرة بوصفها وحدة في المجتمع و بين النظم الأخرى أي أنه لم تتم محاولة المزوجة بين الاتجاهين.

## نظريات التفاوض:

هناك نظريتان أساسيتان للتفاوض:

**1. النظرية الكلاسيكية :** وهي التي يتخذ فيها كل مفاوض موقف معين ويدافع عنه قدر استطاعته وقد يتمسك الأطراف بمواقفهم المتعارضة فيفشل التفاوض ، أو قد يبدءوا في تقديم التنازلات والوصول إلى اتفاق في منتصف الطريق عن طريق اقتسام موضوع التفاوض وهذا النوع من التفاوض بالرغم من انتشاره إلا أنه لا يساعد على الوصول إلى اتفاق يرضي الأطراف المتفاوضة أو اتفاق طويل المدى إذ عادة ما يشعر كل طرف أنه اضطر للتنازل وأنه لم يحصل على ما يحقق له الفائدة المراد تحقيقها . ومن عيوب هذا النوع من التفاوض أيضا أنه يستغرق الكثير من الوقت والجهد وغالبا المال، وكثيرا ما يؤدي إلى إفساد العلاقات المستقبلية بين طرفي التفاوض.

**2. النظرية المعتمدة على مصالح الأطراف المعنية :** وهذه النظرية تعتمد على مصالح الأطراف المعنية كأساس للوصول إلى حلول خلاقة تحقق بها كل الأطراف الفائدة القصوى. وقد تبنى العديد من دارسي التفاوض نظرية رايف وطوروا وأضافوا إليها وقد طور مشروع هارفارد للتفاوض نظرية "التفاوض المنظم"

### نظرية التفاوض المنظم Principale Négociation

عرف روجر فيشر ووليام أيري نظرية "التفاوض المنظم" بأنها العملية التي تساعد المفاوضين على الوصول إلى اتفاق حكيم يحقق المصالح المشروعة لكل طرف من الأطراف المعنية بأقصى حد ممكن . ويحل هذا الاتفاق نقاط الخلاف بطريقة عادلة مع إمكانية استمرارية هذه الحلول والأخذ في الاعتبار مصالح المجتمع الذي تتعامل معه الأطراف المتفاوضة . وتنسم هذه العملية بأنها لا تتطلب الوقت الذي تستغرق التنازلات المتتالية للطريقة الكلاسيكية ، كما أنها لا تفسد العلاقات المستقبلية للأطراف المتفاوضة .

- وقد ذكر فيشر وايري أربعة عناصر أساسية لنجاح عملية "التفاوض المنظم "
- فصل الأشخاص عن المشكلة: يجب أن يرى المفاوضون بعضهم على أنهم يعملون جنبا إلى جنب ويهاجمون المشكلة وليس بعضهم البعض
  - التركيز على مصالح الأطراف المعنية وليس على موقف واحد لا يتغير .
  - فالتركيز على موقف واحد والاكتفاء بترديده دون مراعاة مصالح الأطراف الأخرى وإمكانية تحقيقها يوصل المفاوضات إلى طرق مسدود أو إلى حلول وسط سرعان ما يعود الخلاف والنزاع بعدها لعدم رضاء الأطراف بما توصلوا إليه في المفاوضات
  - إيجاد احتمالات واختيارات مختلفة قبل محاولة الوصول إلى اتفاق
  - اختيار معيار موضوعي لقياس صلاحية الاتفاق الذي تم التوصل إليه ، ممكن أن يكون هذا المعيار الموضوعي قانون من القوانين أو رأى أهل الخبرة أو غيره .

وتعتبر نظرية التفاوض القائمة على مصالح الأطراف المعنية هي النظرية السائدة الآن لمميزاتها المذكورة . وقد اعتمد عليها معظم علماء الإدارة في كتاباتهم كما رأينا بالنسبة لمطوري " التفاوض المنظم " وغيرهم. (1)

كما قدم برجس برنامج عن الأسرة أوضح فيه إن الأسر عبارة عن وحدة من الشخصيات المتفاعلة و قدم أنماطا من الأسر صنفها في العلاقات الشخصية التي تربط بين الزوج و الزوجة.

تتميز الأسرة الرفقة بما يلي: التبادل العاطفي ، الديمقراطية في اتخاذ القرارات، حجم الصغير للأسرة، الأولوية للعلاقات الشخصية ، العاطفة المتبادلة و التفهم ، خصوصية العلاقات ، تلاؤم المزاج، الاتفاق على القيم و الأهداف ومنه هدف الأسرة الرفقة يكون تنمية شخصية لأعضاء الأسرة ،حرية التعبير ،توقع ان تخلق الجماعة الأسرية أقصى سعادة فردية ممكنة ،فالزواج مسألة شخصية يحمل بعض الديمقراطي في اختيار الشريك علي أساس رومانسي يحكمه الحب و التفاؤل في المصالح المشتركة و التفاوض.

- تركز كل من نظرية التفاعل و النظرية النفسية الاجتماعية على محاولة تفسير سلوك الأفراد كما ينضبط و يتأثر و يتحدد عن الطريق المجتمع، كما تركز من ناحية أخرى على الوسيلة أو الطريقة التي ينعكس بها سلوك الأفراد على الجماعات و البناءات الاجتماعية في المجتمع، و بصورة أدق يتركز على تفسير كيفية انضباط أعضاء الأسرة، و كذلك تفسير التفاعلات و المعاني المشتركة التي تعتبر لب السلوك ألزواجي و الأسري.

و يرى هيل Hill وهانسن Hansen إن مفهوم التفاعل الأسري يتبنى الموقف التالي:

"إن إدراك الفرد للمعايير أو توقعات الدور تجعله ملتزما في سلوكه بأعضاء الجماعة سواء على المستوى الفردي أو المستوى الجماعي. و يحدد الفرد هذه التوقعات في أي موقف تبعا لمصدرها (الجماعة المرجعية) و بناء على تصوره الذاتي. و عندما يتمكن من ذلك يقوم بدوره. و تتم دراسة الأسرة ألآن من خلال تحليل التفاعلات العلنية و الصريحة (تفاعل القيام بالأدوار بين أعضاء الأسرة) القائمة في هذا البناء".

و أخيرا فان نظرية التفاعل الرمزي لا تقتصر على الأدوار، و إنما تهتم ببعض المشاكل مثل المركز، و علاقات المركز الداخلية، التي تصبح أساس أنماط السلطة و عمليات الاتصال، الصراع، حل المشاكل، اتخاذ القرارات و المظاهر المختلفة الأخرى لتفاعل الأسرة و العمليات المعتمدة التي تبدأ بالزواج و تنتهي بالطلاق.(1)

### تمهيد

يستمد التفاوض أهميته من كونه الطريق الوحيد الممكن استخدامه لمعالجة القضايا والخلافية و الوصول إلى حل للمشكلة المتنازع فيها . فكل فرد مشارك في العملية التفاوضية لديه درجة معينة من السلطة و النفوذ لكنه في الوقت نفسه ليس لديه كل السلطة و النفوذ لإملاء إرادته على الطرف الآخر ، ومن ثم يصبح التفاوض الأسلوب الوحيد المتاح لكل الأطراف للوصول إلى حل للمشكلة المتنازع عليها .

### 1 - تعريف التفاوض :

إن التفاوض عموماً سواء كان بين أفراد أو جماعات أو منظمات أو حكومات وبصرف النظر عن ميدانه ومجاله ( اقتصادي - سياسي - عسكري - اجتماعي - محلي - دولي ) فهو عبارة عن موقف تعبيرى حركي بين طرفين أو أكثر حول قضية من القضايا يتم من خلاله نوع من تبادل الآراء وعرض وجهات النظر واستخدام كافة أساليب التأثير والإقناع في محاولة للتقريب بين وجهات النظر والموائمة بين المصالح المختلفة والتكيف مع المتغيرات بهدف الوصول إلي اتفاق مشترك تقبله الأطراف المعنية وترضي به ضمانا لاستمرارية العلاقة بين الأطراف واستقرارها، وهو أيضا موقف حركي تستخدم فيه أدوات الحوار وأساليب الإقناع من كلمات وعبارات وإيماءات وإشارات وأرقام وإحصاءات ومؤشرات .... الخ ، وتتم أيضا من خلال مواجهة الرأي بالرأي والحجة بالحجة والدليل بالدليل والمنطق بالمنطق وهكذا في حركة مستمرة ودائمة من فعل ورد فعل حتى يتم الوصول إلي حل مقبول<sup>(1)</sup> .

- والتفاوض عملية ترتبط بشكل أساسي بفض النزاع وحله الذي ينشأ بين طرفين أو أكثر والذي يقوم فيه الأطراف بترتيب وإعادة طلباتهم بهدف التوصل إلي تسوية مقبولة وفي مصلحة كل الأطراف<sup>(2)</sup> .

- وتأكيدا على أن التفاوض عملية فإن " توار " يري أن التفاوض عملية متكاملة وليس نهاية واحدة وبالتالي فإن هناك مجموعة من المهارات المطلوبة توافرها للقائم بعملية التفاوض بطريقة فعالة<sup>(3)</sup> .

1 - محرم الحداد ، قواعد ونظم معلومات التفاوض في المجالات المختلفة ، القاهرة ، معهد التخطيط القومي ، سلسلة قضايا التخطيط والتنمية ، عدد 128 ، سبتمبر ، 1999م ، ص 268 .

(2) عبد السلام عياد ، المفاوضة الجماعية ، القاهرة ، دار الكتب ، 1992 م ، ص 23 .

(3) علي احمد علي وآخرون ، العلاقات الإنسانية ، القاهرة ، مكتبة عين شمس ، 1997م ، 217 .

- كما أن التفاوض هو نوع من الحوار أو تبادل الاقتراحات بين طرفين أو أكثر بهدف التوصل إلى اتفاق يؤدي حسم قضية أو قضايا نزاعية بينهم وفي نفس الوقت الحفاظ على المصالح المشتركة فيما بينهم والمحافظة عليها وتعميقها، أي التفاوض ينشأ على ركنين أساسيين معا أو أحدهما بين الأطراف المتفاوضة، وهما وجود مصلحة مشتركة أو أكثر، ووجود قضية نزاعية أو أكثر، وبديهي انه ما لم توجد مصلحة مشتركة وما لم توجد قضية نزاعية فلا يوجد ما يمكن التفاوض عليه كما لا يوجد ما يحفز الأفراد للتفاوض أو الاستمرار فيه .

- وتتضمن عملية التفاوض أشكالاً مختلفة من السلوك الإنساني يجئ الحوار بالكلام في مقدمتها وان كانت تشتمل أيضا مظاهر أخرى كالإشارات أو التصرفات المؤثرة في سير المفاوضات أو التجهيزات وإكمال التحضيرات المؤدية لجلسة التفاوض أو المواكبة لها أو المؤثرات الممكن استخدامها بطريقة مباشرة أو غير مباشرة لتوجيه جلسات المفاوضات .

- كما ينظر إلي التفاوض على أنه عملية يتفاعل من خلالها طرفان أو أكثر لديهم اعتقاد بوجود مصالح واهتمامات مشتركة ومتداخلة وإن تحقيق أهدافهم وحصولهم على نتائج مرغوبة تتطلب الاتصال فيما بينهم كوسيلة أكثر ملائمة لتضييق مساحة الاختلاف وتوسيع منطقة الاشتراك بينهم من خلال المناقشة والتضحية والحجة والإقناع والاعتراض للتوصل إلى اتفاق مقبول للأطراف بشأن موضوعات أو قضايا التفاوض .

- إن التفاوض إذن هو عملية يتفاعل من خلالها طرفان أو أكثر يرون أن هناك مصالح مشتركة بينهم يتعذر تحقيقها دون الاتصال والحوار حول القضايا والموضوعات المرتبطة بتلك المصالح ومناقشة الأهداف والآراء والحجج لدى كل طرف منهم للتوصل إلى اتفاق يحقق مصالح الأطراف المشتركة (4)

والتفاوض يعرف بأنه " نشاط مشترك فيه فرد أو أكثر يهدف الوصول إلي قرار مشترك بالنسبة لبعض المسائل أو القضايا التي تهم مختلف الأفراد المشاركين في عملية التفاوض ، ويتم من خلاله تبادل المعلومات والخبرات ووجهات النظر و يتعرف كل طرف على موقف وطلبات الأطراف الأخرى " (5) .

- ويعرف "حسن محمد وجيه" التفاوض بأنه " السلوك الذي يسلكه المتحاورون الذين يريدون إظهار التعاون الحقيقي في الحوار سعياً للوصول إلي حلول سريعة مع مراعاة كل منهم للآخر ولا جندته ولظروفه(6)

- وكما يعرفه "عبد الحكم الخزامي" بأنه " موقف يتبارى فيه تعبيرياً طرفان أو أكثر من خلال مجموعة من العمليات لا تخضع لشروط محددة سلفاً حول موضوع من الموضوعات المشتركة يتم في المباراة عرض مطالب كل طرف وتبادل الآراء وتقريب وجهات النظر ، وموائمة الحلول المقترحة ،وتكليف الاتفاق واللجوء إلي كافة أساليب الإقناع المتاحة لكل طرف لإجبار الطرف الآخر على القبول بما يقدمه من حلول أو اقتراحات تنتهي باتفاق يتبادل بموجبه الأطراف المواد المطلوبة ، ويكون ملزماً تجاه أنفسهم و تجاه الغير(7) .

- ويعتبر التفاوض أسلوب لحل الخلافات وحسم المشاكل المتنازع عليها ، يعتبر بحق الدليل الأفضل للخروج من دائرة النزاع بأقل التكاليف وأدنى المخاطر، لأن التفاوض يعتمد على المواجهة المعتدلة على أساس من العقلانية ، وإدراكاً لواقع الأمور وأبعاد الظروف المحيطة ، وهذا يعني أن كل طرف ، كان يسعى للدفاع عن مصالحه، إلا أن ذلك يتم على أساس من العدل والموضوعية .

5- علي احمد علي وآخرون ، العلاقات الإنسانية ، القاهرة ، مكتبة عين شمس ، 1997م ، ص 217 .

6- حسن احمد وجيه، مباريات التفاوض في مواجهة آليات التسلط والتطرف ،القاهرة، المكتبة الأكاديمية للنشر، 1997، ص 13 .

7- عبد الحكيم أحمد الخزامي ، أسس عملية التفاوض ، بناء المفاوض الفعال ، القاهرة ، مكتبة ابن سينا للنشر والتوزيع ، 1998 ، ص 9 .

- وعملية التفاوض بطبيعتها تتميز بالمرونة والتكيف السريع والتواءم مع المتغيرات المحيطة، وتتطلب قدرات ومهارات عقلية، حتى يمكن التغلب على المشاكل والعقبات التي تواجه العملية التفاوضية وتنشأ أثناءها.

- والمتخصصون في الخدمة الاجتماعية يعرفون التفاوض على أنه " عملية يمكن من خلالها إحضار الناس الذين يتنازعون حول بعض القضايا والعمل على التوفيق بينهم لكي يتصلوا مع بعضهم ويتحدثوا بحرية ومن خلال ذلك يصلون إلي اتفاق ودي مقبول وموافقة متبادلة بين الطرفين " .

- كما عرفت دائرة المعارف الدولية للعلوم الاجتماعية التفاوض بأنه "العمليات التي يمكن من خلالها تحقيق بناء مشترك بين المتنازعين وإعداد أرضية لإنهاء عوامل الخصومة أو العداة كما يمكن من خلال التفاوض تفسير الأهداف المتضادة".

- كما يعرف بأنه "أحد الاستراتيجيات التي يمكن استخدامها لمواجهة مشكلات النزاع بالمجتمع أو بعض وحداته وتسعي الأطراف المشتركة في النزاع إلي إيجاد حلول له ،سواء بالدخول مباشرة في نقاش وحوار أو من خلال مفاوض يقوم بعرض وتقريب وتبادل الآراء واستخدام كافة أساليب الإقناع للوصول إلي حلول مناسبة، أو استخدام الضغط لمنع الأطراف المتنازعة من الإتيان عمل معين يزيد من حدة النزاع أو البعد عن الأهداف الموضوعة للتفاوض على أن يكون الهدف النهائي الوصول إلي حل يرضي الأطراف المتنازعة ويتوافق مع القيم المجتمعية (8) .

8- رشاد احمد عبد اللطيف، مهارات حديثة في الخدمة الاجتماعية لمواجهة التحديات المعاصرة، مجلة دراسات في الخدمة الاجتماعية والعلوم الإنسانية، القاهرة ، كلية الخدمة الاجتماعية، جامعة حلوان العدد الثالث، أكتوبر 1997، ص 12 ، 13 .

وبالنظر إلي ما تم طرحه من مفاهيم للتفاوض في الصفحات السابقة نجد أن هناك بعض الاختلافات بين الذين يتناولون هذا المفهوم، ولعل أهم هذه الاختلافات الرؤية حول طبيعة التفاوض في البداية من كونه موقف أو عملية أو إستراتيجية أو مهارة أو دور يقوم به فرد كأحد أعمال الوساطة بين أطراف متنازعة ولعل لكل وجهة نظر لها حاجاتها فيما ذهبت إليه، ولم يكن هذا الخلاف في العلوم الأخرى فقط بل امتد أيضا في مهنة الخدمة الاجتماعية عندما نظرت إلي التفاوض، وإذا كنا لسنا بصدد حسم هذا الجدل ولكن بوسعنا تقديم مفهوم يتناسب وطبيعة المجال الذي اختارته الباحث وهو مجال النزاعات الزوجية من خلال مؤسسة أخذت شرعيتها من مفردات القانون وهي أقسام تسوية النزاعات الأسرية .

- والجدير بالذكر أن تيسير عملية التفاوض من المهارات الأساسية للأخصائيين الاجتماعيين بالمحاكم الشرعية ، حيث تسهم عملية التيسير اتخاذ قرارات أفضل وتبادل المعلومات ووضع الخطط لإنهاء الصراعات مع حل المشكلات بصورة أسرع ، كما أنها تزيد من إنتاجية الأطراف المشاركة في التفاوض ومن ثم تساعد على التفاعل بشكل جيد<sup>(9)</sup> .

- ويقصد بميسر التفاوض هو " ذلك الشخص المحايد والذي يعمل مع اثنين أو أكثر من أجل تفعيل النقاش والحوار بينهم من خلال تحسين الاتصال و دراسة المشكلات و حلها من خلال اتخاذ قرارات رشيدة "<sup>(10)</sup> ، كما أن ميسر التفاوض هو " ذلك الشخص الذي يعطي كل فرد الفرص المتساوية لكي يشارك من خلال الإنصات الفعال وطرح التساؤلات و التي تبرهن على أن لكل شخص مساهمته القيمة "<sup>(11)</sup>

9-Burke Dennis ,et all ,**Basic Facilitation Skills**, The Human Leadership and Développement Division, 2002, p8.

10- Brad Spangler , **Facilitation :the Beyond Intractability Knowledge Base Project** , University of Colorado, 2003, p1.

11-) Alliance International HIV-AIDS , **A Facilitators Guide to Participatory Workshops With NGOs- CBOs Responding to HIV-AIDS** , UK Brighton , International HIV-AIDS , Alliance ,NO, 2001,P4.

- وبذلك فإن تيسير التفاوض يمكن النظر إليه على انه عملية يقوم بها الأخصائي الاجتماعي وفق أهداف محددة يتم الاتفاق عليها مع أطراف النزاع وفق إطار تخطيطي جيد ويراعى فيه الإدارة للموقف التفاوضي بين الزوجين من أجل الوصول إلي تسوية مقبولة لكل منهما وفي إطار القيم المهنية التي توجه أدائه وفي ضوء الاستراتيجيات المناسبة للموقف و المشكلة بين الزوجين.

### 1- التفاوض في الإسلام :

و لقد عنى القرآن الكريم عناية بالغة بالحوار و المفاوضة ،و ذلك في نظرنا أمر لا غرابة فيه فالتفاوض هو الطريق الأمثل للاقناع الذي ينبع من أعماق صاحبه .  
و قدم لنا القرآن الكريم نماذج كثيرة من المفاهيم التي تتضمن عند استعمالها مصطلح التفاوض منها ما دار بين الله –عزوجل- و ملائكته في موضوع خلق ادم –عليه السلام- (سورة البقرة:30-32) و منها دار بين الله-سبحانه و تعالى- و بين إبراهيم – عليه السلام- عندما طلب من ربه أن يريه كيف يحيي الموتى (سورة البقرة:260).  
و من الاطلاع على هذه النماذج و أمثالها يتأكد لنا إن القرآن يعتمد اعتمادا كبيرا على أسلوب المناقشة و الحوار في توضيح المواقف، و جلاء الحقائق و التدرج بالحجة احتراماً لكرامة الإنسان و إعلاء شأن عقله.

و لقد سلك الإسلام هذا المسلك التفاوضي منذ السنوات الأولى لقيامه ، ففي معاهدة(صلح الحديبية) دارت مفاوضات بين المسلمين و قريش التي أرسلت رسلها أول الأمر إلى معسكر القيادة الإسلامية للتعرف على قوتهم . ثم عادت و أرسلت رسلها ثانياً و ثالثاً على قوة المسلمين و قيادتهم و طال أمر المفاوضات بين وفود المسلمين و رجال قريش و انتهت المفاوضات بحقق دماء ما يربو على ألف و أربعمائة من المسلمين ووقف الحرب لمدة عشر سنوات. و لقد أبرزت تلك المفاوضات بعد نظر الرسول (ص) و حكمته و حنكته في تسيير الأمور.(1)

1-سهير محمود أمين عبد الله،فن التفاوض مع الأبناء،دار الفكر العربي الطبعة الأولى، سنة2010، ص20

### خصائص عملية التفاوض:

هناك مجموعة من الخصائص لعملية التفاوض لعل أهمها ما يلي:

- التفاوض أداة لفض النزاع ولكن استمرارها مرهون باستمرار المصالح المشتركة ، وانهيائها مترتب تلقائياً على انهيار تلك المصالح، فالتفاوض أداة لنجأ إليها للمحافظة على المصالح المشتركة ولكن وجود تلك المصالح من الأصل أو الأمل في تحقيقها شرط لنشأة الحاجة إلي التفاوض واستمراره.
- التفاوض عملية اجتماعية معقدة، تتأثر بهيكل العلاقات الاجتماعية وتؤثر فيها وتتأثر باتجاهات المفاوضين وتؤثر فيها وهو عملية تتأثر بالقوة والموارد المتاحة لهم وليس فقط من زاوية المحتوى المادي والموضوعي لتلك القوة.
- التفاوض عملية مستمرة ومتكاملة وليس أنشطة مجزئة يمكن القيام بها بطريقة منفصلة ومن ثم يحتاج إلي إدارة واعية تقوم على الإعداد والتخطيط الجيد والتنظيم والتوجيه والمتابعة والتقييم
- يؤدي التفاوض إلي إيجاد الحلول المناسبة لمختلف المشكلات لأن كل من يشارك في التفاوض لتنفيذ الحلول نظراً لما أبداه من رأي وشارك في إقراره.
- يؤدي التفاوض إلي تمكين الأفراد من التعبير بحرية عن وجهات نظرهم في المسائل والقضايا المطروحة.
- يعتبر التفاوض مظهراً ديمقراطياً فبدلاً من أن يتسلط فرد على آخر ويفرض عليه رأيه وقراره الشخصي بالنسبة لمسألة أو مشكلة تهم هذا الآخر ،فإن اللجوء للتفاوض أقرب إلي روح الديمقراطية ،ولكي يتحقق هذا فيجب أن تكون قوة الطرفين المشاركين في التفاوض متكافئة ومتقاربة .
- يعتمد التفاوض على مهارة المتفاوضين في مجال الاتصال والإنصات واللياقة والقدرة على التعامل مع الآخرين.

- الآثار المترتبة على عملية التفاوض تتجاوز عادة الوصول إلي الصلح أو إتمام الاتفاق بين الطرفين حيث أنها عملية مستقبلية في طبيعتها فهي لا تعالج فقط مشاكل أو أحداث الحاضر بل تأخذ في الاعتبار الآثار المستقبلية.

- تتميز المفاوضات بالأخذ والعطاء بين الأطراف المتفاوضة حيث يمكن عن طريق هذا التفاوض التبادل للوصول إلي اتفاق بشأن موضوع النزاع ويتوقع كل طرف تحرك الطرف الآخر باتجاهه وقد تتضمن بعض هذه التحركات تقديم تنازلات أو تعديلات وإعادة ترتيب الأهمية المعطاة للنقاط بسبب الخلاف في المسألة المثارة .

-إن وجود النزاع أو الصراع بين طرفي التفاوض هو أحد خصائص المفاوضات وتختلف طبيعة النزاع فبعضه يكون مادياً وبعضه يكون اختلافاً في الطريقة أو اختلافاً في القيم والاختلاف الأخير هو الأصعب لأنه يتضمن التزاماً أو اعتقاداً أو بسبب اتجاهات وعادة المشاعر يصعب تغييرها أو تعديلها. (1)

---

1-احمد فخر، التفاوض، مفاهيم الأسس العلمية للمعرفة، المركز الدولي للدراسات المستقبلية و الإستراتيجية، العدد 8 السنة

الأولى يوليو 2005.

#### 4 - شروط التفاوض :

ويتضمن التفاوض بين الزوجين الأشكال الأربعة التالية بطريقة غير جامدة وأحياناً دون ترتيب:

- **الإقناع**: يحتاج لوقت طويل، ويتم من خلال جلسات نقاشية منظمة، يتم من خلالها عرض وجهات النظر المختلفة، ولكن يصعب الإقناع عند تعارض المصالح والرؤى.

- **التنازل**: عندما تشدد الأزمة بين الزوجين، يفضل أحد الطرفين النزول على رغبة الآخر، ولكن كثيراً ما يكون التنازل عن عدم رضا، وهذا لا يعالج جذور المشكلة، وهذا ما يؤدي لتفجر المشكلة في وقت لاحق، بل وأحياناً تنهار علاقة استمرت سنوات كانت تبدو متماسكة.

- **القهر أو الإجبار**: ويستند هذا الأسلوب إلى الأقوال التهديدية، وهو إن كان يصلح بين الأعداء فهو لا يصلح بين الزوجين، لأنه يثير العداوة ويربي روح الانتقام.

- **التحكيم**: يلجأ إليه في حالة استحكام الخلاف، إذ يضطر الزوجان إلى ترحيل المشكلة إلى طرف خارجي، وهذا ما أرشد إليه الشرع الحكيم في الحديث عن "الإصلاح" وهذا أيضاً له سلبياته لأنه يترك الحل النهائي مرهوناً بالآخرين، ويفتح أسراً البيت للخارج، وينصح به عند فشل كل محاولات الصلح الأخرى. (1)

يجب الإعداد للتفاوض من قبل كل طرف، بحيث يحدد ماذا يريد، ويحدد هدفه ويرتب أفكاره ومطالبه بشكل يوضح ما هو أساسي لا يمكن التنازل عنه، وما هو أقل أهمية يمكن التفاهم بشأنه، ثم يتم عرض المشكلة والاحتمالات المترتبة عليها، إذا حدث كذا فنحن سنفعل كذا، ويفضل دائماً استخدام كلمة نحن، لأن الأسرة كيان يجمع طرفين، وترديد كلمة نحن يؤكد على الوعي بهذه الحقيقة، ويكون المتحدث هدفه مصلحة الأسرة وليس مصلحته الفردية، ويراعي دائماً الأدب في اللفظ وعدم الانفعال وذلك بعدم مقاطعة الطرف الآخر، وترك فترات صمت لتلقي الاستجابات."

### 5-معايير التفاوض:

وهناك بعض المعايير والصفات التي يجب أن يحافظ عليها كلا الزوجين خلال التفاوض حتى يصبح النقاش ناجحاً مثمراً:

- يجب أن يكون التفاوض عبر حوار هادئ وليس جدلاً وهجوماً دون هدف، ويجب أن يتم ذلك بصوت خافت، وصوت الزوجة الرقيق له تأثير فعال.

- لا يكثر الزوجان من الإشارة باليدين... رفعهما وخفضهما ... كأنهما في حلبة مصارعة.

- يجب أن يؤكد كل طرف للآخر في بداية النقاش حرصه على رضاه واحترامه لكل ما يقول.

- يجب أن يسعى كل طرف خلال الخلاف أن يتم الصلح حتى لو على حسابه.

- تجنب اتهام الخطأ بشكل مباشر " أنت غلطان " "أنت مهملة" وغير ذلك.(1)

الإنصات ونظرات العيون لها دور فعال خلال الحوار.

- يجب على كل طرف أن ينظر للموضوع من وجهة نظر الطرف الآخر وأن يشعر بمشاعره، فلعل له عذراً أو رأياً وجيهاً.

- عند حدوث أي مشكلة على كل طرف أن يتذكر حسنات ومزايا الطرف الآخر، بل ويضخمها في عينيه، فهذا يخفف كثيراً من المشاعر السلبية وقت المشكلة.

وأخيراً فهناك نقطة هامة يجب أن تنتبه – الزوجات خاصة – عليها وهي أن الزوجة التي لا تواجه المشكلة بالحكمة، وتفضل الانسحاب بأسلوب استسلامي وكبت مشاعرها وعواطفها الثائرة، وتجلس بخضوع واستسلام حينما يغضب زوجها أو يعاتبها، ولا تحاول الدفاع عن نفسها، فهي لا تأخذ جانب الحكمة بهذا السلوك، لأنها ترغب زوجها دون أن تدري على أن يدفع الثمن بعد ذلك، فشعورها بالغضب المكبوت يجعلها تبدو رافضة للقاء الزوجي بعد ذلك، وهو أسوأ عقاب توقعه الزوجة على زوجها بغياب التواصل بينهما في هذه اللحظات الحميمة.

## 6- مراحل التفاوض:

-الإعداد: ماذا تريد؟ حدد هدفك ورتب أفكارك ومطالبك بشكل يضبط ما هو

جوهرى لا تنازل عنه، وما هو أقل في الأهمية يمكن التفاهم بشأنه.

-التحاور: اكتشاف وكشف الهدف من التفاوض باستخدام الأسئلة المفتوحة، والسماع

الجيد والهادئ للطرف الآخر .

-العرض: إذا حدث كذا فسنفعل كذا، ويفضل دائماً استخدام كلمة «نحن»؛ لأن الأسرة

كيان يجمع الطرفين، وعادة هي كلمة تؤكد الوعي بهذه الحقيقة، وأن الطرف المتحدث

أهدافه المصلحة العامة لكيان الأسرة.

-التساوم: تقديم أشياء مقابل أخرى، وتقديم حلول للمشكلات، وتسجيل ما تم الوصول

إليه بشكل واضح .

وأخيراً لا ننسى أن الحب ليس دائماً كاملاً، وليس سلعة محدودة تشتريها وتبيعها. إنه

شعوراً يمتد وينحسر حسبما تعاملان بعضكما البعض. فإذا تعلمتما طرقاً جديدة للتفاعل

مع بعضكما. تعود مشاعركم متدفقة وغالباً أقوى من ذي قبل.

7- أبعاد التفاوض:

البعد الأول:

هو تحديد ما يريده الفرد حيث يقوم بكتابة ما يود الوصول إليه بالتحديد قبل الجلسة التفاوضية ، و ذلك لان الاعتماد على الذاكرة وحدها يؤدي إلى الوقوع في الخطأ خاصة عندما تشتد الضغوط أثناء المفاوضات ، و بالتالي تؤثر الانفعالات تأثيرا سلبيا على تحقيق المصالح الشخصية للمتفاوض. ولكن التحديق الدقيق يسمح للفرد بالتركيز على الأهداف الهامة و تفادي المفاجآت على مائدة المفاوضات.

البعد الثاني:

معرفة ما يريده الآخرون حيث يتوقف نجاح التفاوض إلى حد كبير على معرفة التفاوض بخصائص الطرف الآخر، ومن الخطأ أن يفترض المتفاوض انه يفكر بنفس طريقته. ولكي يتعرف على طريقة تفكير الطرف الآخر عليه أن ينمي مهارات الإنصات التي تعتبر احد عناصر عملية الاتصال الجيد ، وذلك من خلال تركيز الانتباه لمراقبة تعابير الوجه و نبرات الصوت و الإيماءات الجسمية، و بالتالي لا تفوته أي رسالة شفوية أو تعبيرية قد تساعد في كشف نقاط ضعف أو قوة الطرف الآخر.

البعد الثالث:

هو العمل على إرضاء الأطراف الأخرى، فالتفاوض كما يصفه البعض بأنه موقف مريح للطرفين حيث يعملان معا في الحصول على النتائج المرجوة ، بمعنى إشباع حاجات الفرد و حاجات الخصم في آن واحد، فالتركيز على المصلحة المشتركة يقود في النهاية إلى النجاح و الانجاز و الاتفاق بين الشركاء في الموقف التفاوضي .(1)

1 سهير محمود امين عبد الله . فن التفاوض مع الأبناء، دار الفكر العربي الطبعة الأولى، سنة 2010، ص 23- 24

## خلاصة الفصل:

إننا كأفراد نتفاوض دائماً في حياتنا اليومية سواء عند شراء السلع والخدمات اللازمة لإشباع احتياجاتنا، أو عند التعامل مع رؤسائنا أو زملائنا أو عملائنا ، أو حتى عند التعامل مع أفراد أسرتنا ، بل وكثيراً ما نتفاوض مع أنفسنا عندما نقدم على اتخاذ قرار من القرارات أو القيام بسلوك أو تصرف ما .

ولذلك فإن الإنسان ليس له اختيار في ممارسة التفاوض من عدمه، حيث أن التفاوض يغلب على حياة الفرد كلها أراد أو لم يرد ، وليس التفاوض قاصراً على فئة من الناس ودون غيرها ، فالإنسان العادي يمارس التفاوض طوال يومه منذ أن يستيقظ إلي أن يخلد للنوم مرة أخرى .

ويعد التفاوض سمة أساسية من سمات الحياة لكل البشر ، وهو أحد الفنون الرئيسة للحياة اليومية مع أي إنسان في أي موقف وتحت أي ظرف ، ولا يقتصر التفاوض على مجرد الالتقاء حول مائدة المفاوضات لمناقشة قضايا عمل أو أمورٍ سياسية ، وإنما يمتد إلي كل مواقف الحياة ومع كل الأطراف وحول أية قضية أو موضوع ، وتعد مهارة التفاوض من المهارات الضرورية والأصيلة لكل إنسان في تعاملاته الشخصية ، والاجتماعية وغيرها من التعاملات .

**تمهيد:**

قد يثير مصطلح (التفاوض) حفيظة البعض لأنه يرى انه يوحي بالخصومة و النزاع، و هو ما لا يتفق مع الحياة الزوجية التي تقوم على المودة و الرحمة ، لكننا هنا لا نقصد التفاوض بالمعنى السياسي الصراعي ،بل إدارة العلاقة الزوجية بشكل منظم بعيدا عن العشوائية التي تسمى أحيانا بغير اسمها ، و تؤدي إلى فشلها لميل كفة الميزان لصالح طرف على حساب الطرف الأخر ،لذا فالتفاوض هنا يتم بين طرفين عن وعى دائم بأنهما يشكلان وحدة واحدة في مركب واحد، وإن علاقتهما ليست صراعية، بل تراحمية تكاملية، و ما التفاوض إلا أداة لضبط ميزان الحقوق و الواجبات.

1-التفاوض بين الزوجين في إدارة الخلافات الزوجية : التحدث والتفاهم والتفهم:

• تحدث الزوجين معاً **Spouses Conversation & Chatting**:

عندما يبدو للزوجين حاجة للجلوس والحديث معاً، فيشير ذلك إلى أن حدثاً قد بدأ يؤثر سلباً على علاقتهما الزوجية. وفي العموم، إن تحدث الزوجين معاً هنا يلزمه أربعة أمور:

\* أولاً وقت كاف

\* ميولاً إيجابية أو حيادية على الأقل لقبول الاجتماع مبدئياً مع الآخر،

\* وانتباها وتركيزاً إدراكيين

\* : موضوعاً ليكون مادة الحديث.

وإن أهم وظيفة اجتماعية سلوكية يؤديها التحدث هي: معرفة الزوج والزوجة لظروف وحوادث وأسباب ورغبات الآخر التي جعلته يضعف أو يقصر أو يُسئ للواجبات والعلاقات الزوجية.. والأهداف والطموحات التي يتمناها في الآخر والحياة الزوجية.

أي أن الدور الرئيسي الذي يخدمه حديث أو تحدث الزوجين هو إدراك وفهم أحدهما للآخر حتى لحظة إجماعهما معاً.

ومن هنا، يجب أن لا يقتصر أو يندصر حديث الزوجين معاً على الجوانب الجادة الإيجابية أو السلبية في زواجهما، بل يفضل أن يمتد ويتشعب لشتى الأمور الثقافية العامة والخصوصيات الشخصية وللرغبات والفرص الترفيهية أو الترويحية للزوجين ثم للأسرة بكاملها مع الأبناء.. وأن يكون هذا الحديث غير رسمي ومنفتح، يتم في جو من الاسترخاء والتفؤل أو الرغبة في الاستماع إلى الآخر والأخذ بالرد معه.. وإذا تحوّل التحدث في طبيعته ومناخه العام إلى تسامر،، فإن ذلك يشير إلى صحة ودفء العلاقات الزوجية وتقدمها في تحقيق الأهداف الأسرية، التي تأسست بناء عليها هذه العلاقات.

وكما ذكر آنفاً بخصوص أهمية الوقت والانتباه، يُتوقع من الزوج والزوجة تخصيص ساعتين في المعدل على الأقل يومياً للخلوة بنفسيهما جانباً والتحدث والتسامر معاً، والتأمل في مشاعر وانطباعات كل منهما لدى الآخر.. وذلك في جو هادئ خاص بعيد عن الضوضاء والهواتف وأجراس الباب، وطلبات الأطفال التي لا تنتهي واتصالات المعارف أو الأقارب أو الأصدقاء، مع الانتباه والتركيز التامين لما يقوله أو يعبر عنه كل منهما للآخر وحتى إذا كان الزوجان على خلاف نسبي حول أمر زواجي، فلا زالت الحاجة للوقت والانتباه والتركيز ضرورية لاستماع أحدهما للآخر والرد والأخذ معه في الحديث، أملاً في الانتقال إلى مرحلة إيجابية أعلى في الاجتماع الثنائي وهي التفاهم حول المرغوب والممنوع أو حول الإيجابيات والسلبيات التي حدثت في الزواج

ولا يجب أن يُفهم أن تخصيص وقت يومي لمدة ساعتين على الأقل لقضائه من قبل الزوجين معاً، موجّه للتحدث والتسامر داخل المنزل.. أبداً ليس كذلك. فنشجع الزوجين بالمقابل أن يستمتعا بالوقت قدر المناسب والمستطاع خارج البيئة الأسرية المباشرة(المنزل) أو غير المباشرة: منازل الأقارب والمعارف والأصدقاء، والترفيه عن أنفسهما معاً في مناسبات وأماكن وأنشطة أو فعاليات محببة منهما في أن.

فهناك دراسات ميدانية متخصصة تؤكد أن الأزواج الذين يقضون وقتاً ممتعاً أكثر معاً، يبقون متزوجين لمدة أطول، كما ينعمون بسعادة وأمان وحب أقوى في حياتهم الزوجية. فلا يجب بهذا أن يبخل الأزواج على أنفسهم بقضاء أكبر قدر ممكن من الوقت للترفيه والاستمتاع، مهما كانت مسؤوليات الأطفال أو توقعات الآخرين منهم.

وفي التحادث والتسامر، قد يثير الزوج أو / والزوجة أسئلة أو استيضاحات لا تخطر على البال أحياناً أو غريبة أحياناً أخرى، طالباً من الآخر الإجابة عليها وبإصرار مثلاً: هل تحبني؟ وكم تحبني؟ قد تبدو مثل هذه الأسئلة خلال التحادث أو التسامر معاً: بديهية أو سخيفة الإجابة، خاصة بعد مرور سنوات على الزواج وإنجاب الأبناء والاستقرار الأسري بوجه عام.

ولكن الأمر في الواقع الزوجي، ليس كذلك، بل يشير في الواقع إلى حيرة أو عدم يقين أحد الزوجين أو كليهما بحب الآخر له، أو عدم وفاء هذا الآخر بالحاجات العاطفية – الانفعالية العشرة التي يتوقعها الزوج أو الزوجة من شريكه الآخر، بسبب الانشغال الزائد عنه حيناً، أو الإهمال حيناً آخر أو الغضب والإزعاج من طرف إلى آخر، أو الطلبات الأنانية المتواصلة من الآخر المرفقة بالتعنيف والنقد وعدم الاحترام.. فيما تسمى جميعاً بمدمرات الحب Love Busters والتي نوضحها في الوحدة التالية: تصحيح الزواج وتحسين العلاقات الزوجية. ويمضي التحادث قدماً في الإجابة المنتظرة على السؤالين البسيطين والمباشرين أعلاه:

\* طبعاً أحبك وهل يحتاج هذا إلى سؤال؟

\* ماذا تعتقد أو تعتقدين؟

وبالطبع، إذا كانت الإجابة اللفظية جادة وتنطبق لدرجة عالية مع الواقع الذي يتعامل به الزوج أو الزوجة مع الآخر، فإن التحادث ينتهي طبيعياً عند هذا الحد.. حيث يشير ذلك إلى أن الزوجين حيويان في مشاعرهما وعلاقاتهما الزوجية الحميمة. أما إذا كان هناك فرق بين الإجابة والواقع المعاش، عندئذ يحتاج الأمر إلى تصحيح، حيث انتقال الطرفين إلى المرحلة التالية الأعلى من إستراتيجيتنا الحالية المقترحة لصيانة وتعزيز العلاقات الإنسانية الثنائية بما فيها علاقات الزواج، هي: التفاهم.

ومهما يكن، فنقترح على الطرف السائل، سعيًا للتوازن في المسؤولية والمحاسبة والدور في صيانة وتعزيز العلاقات الزوجية، توجيه سؤال معتاد لنفسه هو: ماذا عملتَ له حتى يُحبُّك؟ فإذا كانت الإجابة هنا إيجابية بأن قام الزوج أو الزوجة بما يتوقع منهما من عناية وحب وتغذية لحاجات الآخر العاطفية - الانفعالية والمادية والترويحية، عندئذ تقع الملامة على هذا الطرف الآخر الذي قصر عن قصد أو إهمال في واجباته الزوجية.. يبقى أن نشير في نهاية المرحلة الأولى من إستراتيجية صيانة وتعزيز العلاقات الإنسانية الحالية. إن مرحلة التحدث أو/ والتسامر هي تمهيد أو تسخين أو أرضية مشتركة يلتقي عليها الزوج والزوجة للعبور إلى المرحلة التالية الحاسمة فعليًا لبناء العلاقات الزوجية وهي التفاهم.

• تفاهم الزوجين معاً 'Mutual Opinions Experiences' Exchange:

في هذه المرحلة الهامة من التفاوض، يتبادل الزوج والزوجة الآراء والأفكار والخبرات والمواقف والعواطف والانفعالات والانطباعات والمعلومات الشخصية الماضية والراهنة في الحاضر، وخطط المستقبل، وسوء الفهم والإساءات والحسنات.. وكل ما يمكن للزوجين تذكره ويريان أهميته لموضوع العلاقة الزوجية الذي يجري بحثه في لقاءهما المشترك ..

وحتى تثمر هذه المرحلة ، يتوقع من الزوج والزوجة أن يكونا مُنفتحي العقل والميول.. محاولاً كل منهما الاستماع بعناية وتركيز وصبر لما يقوله أو يعبر عنه الآخر، دون تعصّب أو تسلط أو إملاء من أحدهما، والتلخيص الإدراكي أو المكتوب لما يدور خلال التفاهم من أهداف وطلبات وحاجات ورغبات محورية هامة للطرف الآخر

حتى يستثمرها الطرفان في مرحلة التفهم التالية للوصول الى تسوية مُرضية للطرفين غالباً.

• تفهم الزوجين أحدهما للآخر **Mutual Understanding** .

يتوصل الزوجان في هذه المرحلة الختامية من عملية صيانة وتعزيز الزواج، إلى تقدير مشترك لموقف أو وجهة نظر وحاجات أحدهما من الآخر، ومن ثم الاتفاق على تسوية مقبولة من الطرفين بخصوص أهم الحاجات الزوجية التي سيركز عملهما عليها لتحقيق نجاح الزواج والسعادة في العلاقات الزوجية المشتركة . ولضبط وتوجيه جهود الطرفين في أداء المسؤوليات المتوقعة من كل منهما دون تجاوز أو إساءة للحقوق الزوجية لأي طرف، يعتمد الزوج والزوجة إلى توقيع ثلاث اتفاقيات أوضحتها آنفاً وهي: سياسة الاتفاق المشترك، سياسة الأمانة التامة، سياسة الانتباه الأقصى. بادئاً الزوجان بذلك فعلياً عمليات صيانة وتعزيز وتقديم زواجهما لمزيد من الاستقرار في علاقاتهما وحياتهما الزوجية. (1)

### 1- لغة التفاوض بين الزوجين:

#### - لاغني عن التفاوض

العلاقات الحديثة لم تعد تعتمد على الأدوار التي يفرضها الإرث الثقافي. فالشريكان يجب أن يحددان أدوارهما بحيث أن كل عمل فعلا يستدعي التفاوض .  
وبما أن احتياجات الناس تظل تتغير طيلة الوقت، ومتطلبات الحياة تتغير أيضا، فإنه لا غنى للعلاقات الجيدة عن التفاوض ومعاودة التفاوض طيلة الوقت. وتظل المفاوضات ناجحة إذا توفر «حسن النية» في الوصول إلى نقاط مشتركة مثمرة.  
إلا أن الكثير من الأزواج والزوجات يخافون من التعبير عن حاجاتهم، فيضطرون إلى إخفائها أو تمويهها. فتكون النتيجة «خيبة الأمل» لعدم حصولهم على ما يريدون، والضجر من الشريك لأنه لم يسد حاجاتهم الدفينة. متناسين أن المودة لا تأتي بدون مصارحة، فشريكك لا يستطيع قراءة أفكارك.

#### - روح الفريق الواحد

لابد أن تعتبر نفسيكما فريقا واحدا ، أي أنكما شخصين فريدين، منظورا كما مختلف، وقوتكما مختلفة .. هذه هي قيمة ضبط خلافاتكما، حسب ما تقول خبيرة العلاقات "ديان سولي" مديرة الزيجات الناجحة .. يجب أن تعرفا كيف تحترمان الخلافات وتتعاظيان معها، فذلك هو مفتاح نجاح العلاقات. فالخلافات لا تفسد العلاقات، ولكن الشتائم هي التي تفسدها وتهدمها.

- استمع لشريكك

المراوغة أو تجاهل الخلافات ليست الطريقة السليمة للتعاطي معها، فإذا كنت لا تفهم أو لا تحب شيئاً يفعله شريكك، اسأل عنه، واسأل عن سبب قيامه به. تحدث واستكشف ولا تفترض.

استمع لقلق شريكك وتذمره قبل أن تصدر حكماً يخصه، ففي كثير من الأحيان يكون كل ما نحتاجه هو وجود أحد يستمع إلينا، فهذا يفتح الباب للثقة، لأن مشاركة الشعور أمر حيويّ حيث ننظر إلى الأمور من وجهة نظر شريكنا، ومن وجهة نظرنا أيضاً.

- اعتذر، واعتذر، واعتذر

كل منا معرض أن يخطئ، ومحاولة إصلاح الخطأ أمر حيوي في فضاء السعادة الزوجية. فقد تكون المشاجرات سخيفة أو مضحكة أو حتى تدعو إلى السخرية، ولكن الرغبة في إصلاح ذات البين فيما بعد هو محور سعادة كل زواج. (1)

### 3- الإعداد و التخطيط التفاوضي:

يعتبر التخطيط والإعداد للتفاوض بمثابة الأداة التي يمكن من خلالها التنبؤ بمستقبله في ضوء البيئة التي تتم فيها عملية التفاوض وأهداف أطرافه ودوافعهم واتجاهاتهم وإمكاناتهم والأساليب التي سوف يستخدمها القائم بعملية التفاوض، وهناك مجموعة من المجالات التي يجب أن يأخذها من الأخصائي الاجتماعي بعين الاعتبار في عملية الإعداد والتخطيط لعملية المفاوضة وهي:

#### (أ) الإعداد المهني والفني لعملية التفاوض :

- تحديد ودراسة القضية / المسألة موضوع التفاوض : ويقوم الأخصائي الاجتماعي في ذلك بتحليل القضية محل التفاوض بين الزوجين سواء كانت انفصال أو خلع أو حضانة أطفال أو أية قضية ترتبط بالأحوال الشخصية من حيث طبيعتها أو أسبابها ودرجة تأثيرها على كل الأطراف من خلال ما يلي:

- تحديد الأهداف المراد الوصول إليها من جلسة التسوية بين الزوجين أو أطراف النزاع.

- جمع المعلومات والبيانات حول الأسباب التي أدت إلي النزاع الأسري بين الزوجين.

- تحديد ودراسة الفرص المتاحة للتسوية والتي يمكن أن يعتمد عليها في توجيه المفاوضات بين أطراف النزاع، سواء كانت هذه الفرص حالية أو مستقبلية.

- تحديد الدور الذي يجب أن يقوم به الأخصائي الاجتماعي في عملية الوساطة بين الأطراف المتنازعة ويحاول ترتيب وإعداد نفسه مهنيا للقيام بهذه العملية من حيث:

- عملية الاتصال بأطراف النزاع ونوع الحوار المناسب لهم من حيث نوع الأسئلة والاستماع ولحظات الصمت والإيماءات المختلفة.

- اللغة التي سوف تستخدم في التفاوض مع الزوجين واللهجة المناسبة وطبقة الصوت أيضا

تحديد توقيت وجدول زمني لجلسات التفاوض على أن يتم الاتفاق مع أطراف النزاع حتى يتسنى له تحقيق الأهداف المبتغاة في الزمن المحدد له وبما يسمح أيضا بتقييم ما قام به من أعمال خلال جلسة المفاوضات.

- أن يحدد الأخصائي الاجتماعي تصوره حول الأجندة التفاوضية وأهم الخطوات والموضوعات التي سوف يتم طرحها على الزوجين أثناء جلسة المفاوضات كما تتضمن هذه الأجندة التحضير للجلسة الافتتاحية لأنها يُعول عليها أسباب نجاح أو فشل المفاوضات

- تحديد المهارات الأساسية التي يجب أن يُعتمد عليها في عملية التفاوض مثل "مهارات الاتصال وأدراه الحوار والضغط والإقناع والوساطة وإدارة الصراع" وكلها مهارات ترتبط بالتفاوض ومهنة الخدمة الاجتماعية في ذات الوقت.

- تحديد الاستراتيجيات والتكتيكات التفاوضية التي سوف يستخدمها الأخصائي الاجتماعي مع كل حالة على حدة ويجب أن يتوافر لدى الأخصائي الاجتماعي المهارة اللازمة وتحديد ما يناسب كل موقف من استراتيجيات وتكتيكات تفاوضية تؤدي إلي نتائج ايجابية وتسير في خط تحقيق الأهداف .

- أن يكون لدى الأخصائي الاجتماعي تصور مبدئي لسير جلسة المفاوضات مع الزوجين

(ب) الجوانب المادية :

وهي تلك التي ترتبط بمكان التفاوض وإعداده لكي يتناسب مع طبيعة المفاوضات والأطراف المتفاوضة وطاولة التفاوض وشكلها بحيث يسمح لكل الأطراف رؤية بعضهم وملاحظة التعبيرات المختلفة لكل طرف وهي جوانب فيزيقية قد لا توضع في الاعتبار ولكنها تعبر عن الجوانب التي تؤدي إلي نجاح المفاوضات .

4-إدارة الموقف التفاوضي ( جلسة التفاوض ) :

تعتبر مرحلة إدارة التفاوض من أكثر مراحل التفاوض تعقيدا وحساسية ، حيث يتم فيها ممارسة الأداء التفاوضي فعلا ، وهذا يتطلب مجموعة من المهارات والقدرات التي يمكن للأخصائي الاجتماعي القائم بعملية التفاوض أو أي شخص يقوم بهذه العملية أن يصل إلي اتفاق أو حل مشكلة أو الصلح بين الزوجين لذا فان هناك مجموعة من الخطوات التي يجب أن توضح أمام الأخصائي الاجتماعي الذي يدير جلسة التفاوض وهي :

(أ) التعارف: وهي خطوة أولي ومنطقية عند بدء الجلسة وهي مهمة لكل من الأخصائي الاجتماعي والأطراف المتنازعة، حيث يجب عليه أن يبادر بها في عملية التفاوض لأنها تمكنه من بناء جسر من الثقة الذي يؤدي إلي تكوين علاقة مهنية في عملية التفاوض.

(ب)افتتاح جلسة التفاوض : بعد أن تتم عملية التفاوض يبدأ الأخصائي الاجتماعي بافتتاح الجلسة ويقوم بالترحيب حتى، يعطي انطبعا للأطراف المتنازعة بأنه مهتم بهم ،ثم يقوم بعرض موضوع النزاع بشكل واضح وبلغة بسيطة ومفهومة ويؤكد على أهمية التوصل إلي اتفاق، والنتائج الإيجابية والسلبية المتوقعة من هذا الاتفاق مع عدم استخدام عبارة تبرز القوة أو التهديد .

(ج) التكيف مع الموقف التفاوضي: وهي عملية ومهارة مطلوب توافرها في الأخصائي الاجتماعي القائم بالتفاوض لأنه يقابل أنماط كثيرة ومتنوعة من السلوك أثناء جلسات التسوية مما يفرض عليه التكيف السريع والتوازن مع كل جديد في مواقف النزاع.

(د) توجيه الأسئلة الاستدلالية والتفسيرية: وعادة ما يستخدمها الأخصائي و يجب أن يحددها في مرحلة الإعداد حتى يتسنى له القيام بعملية الإفراغ الوجداني للزوجين مما يسهل في كثير من الأحيان الحل أو التوصل إلي الصلح.

(هـ) مرحلة التعاقد وإبرام الاتفاق : وهي مرحلة يصل إليها الأخصائي الاجتماعي بعدما يهيئ كل من الطرفين المتنازعين إلي إقرار حل معين يرتضيه كل منهما ، ويعتبر ذلك مرحلة إنهاء الجلسة التفاوضية إذا تم إبرام الاتفاق بين الزوجين

(و) تقييم الأداء التفاوضي : وفيها يقوم الأخصائي الاجتماعي بمراجعة الأهداف المبتغاة والتي تم تحديدها مسبقا في مرحلة الإعداد للتفاوض، ثم يقوم بقياس وتقدير النتائج التي تحققت من جلسة التفاوض وأخيرا مقارنة هذه النتائج بالأهداف الموضوعية. (1)

## 5- معوقات التفاوض في أقسام الإصلاح الأسري:

ويمكن تقسيم المعوق وفق التصنيف الآتي:

### (أ) معوقات ترتبط بالأخصائي الاجتماعي:

وهذه المعوقات لعل من أبرزها ما يرتبط بناحيتين أساسيتين:

**الأولي:** ترتبط بعملية الاستقرار الشخصي للأخصائي الاجتماعي ومدى توافر السمات الشخصية والقدرات التي تؤهله لقيام وإدارة الحوار التفاوضي بين الزوجين أثناء جلسة المفاوضات .

**الثانية:** ترتبط بعملية الإعداد والتأهيل للأخصائيين الاجتماعيين سواء في سنوات الدراسة الأولى أو من حيث البرنامج التأهيلي الذي حصلوا عليه من قبل ممارسة عملهم بمحكمة الأسرة ومدى تناسب المعلومات والمعارف مع طبيعة الأدوار المنوطة القيام بها من قبل الأخصائيين الاجتماعيين حتى يصلوا من خلال جلسات التفاوض إلى تحقيق نتائج ايجابية.

### (ب) معوقات ترتبط بأطراف النزاع:

وهذه المعوقات ترتبط بالزوجين من حيث مدى استعدادهم لعملية التفاوض وأيضا مدى سعيهم إلى الوصول إلى نقاط مشتركة، فضلا عن المقاومة التي تصدر منهما، كما ترتبط أيضا بعوامل ذات ارتباط وثيق بشخصية كل من الزوجين، والعلاقة بينهما ومدة الزواج والكيفية التي تتم بها التكافؤ بينهما، كما ترتبط هذه المعوقات بالأطراف الأخرى التي قد تحضر جلسات التسوية بين الزوجين .

(ج) معوقات ترتبط بالقضية محل التسوية أو التفاوض :

وهي معوقات ترتبط بأبعاد المشكلة بين الزوجين ، ودرجة حدتها وطبيعتها ومدى الزمني لها وجذورها لأنها تشكل المنعطف الحقيقي بين الزوجين، كما أن طبيعة المشكلة وأي الجوانب تؤثر سلبا أو إيجابا على سير المفاوضات واتجاهها بين الزوجين ومستوي الحوار بينهم

(د) معوقات ترتبط بأقسام الإصلاح الأسري:

وهذه المعوقات ترتبط بحد كبير بالنواحي المادية ومدى مناسبة هذه المكاتب لأداء الأخصائي الاجتماعي لمهامه التفاوضية من حيث اتساع المكتب وهدوءه ووجود أماكن مقابلة لأطراف النزاع ، و هل وضع المكتب يمكن من المحافظة على أسرار الحوار معهم ، وكل هذه الأشياء على الرغم من أنها قد تحدث إلا أنها قد تؤدي في حالات كثيرة إلى فشل المفاوضات أو إلى عدم الثقة بين الأخصائي والأطراف المتنازعة بما يؤدي إلى إنهاء جلسات التسوية.(1)

1-احمد حسني إبراهيم احمد دراسة نظرية حول التفاوض كآلية لحل المشكلات الأسرية، 2012م

خلاصة الفصل:

الزواج من المفترض أن لا يكون نقاشاً مستمراً، وجدلاً لا ينتهي، إذ لا بد من وضع وقت للمتعة والقبول؛ فلا تقضى ساعات مع زوجك في مناقشة خلافاتكما حتى لو شعرت بالحاجة لذلك. وهذا خطأ تقع فيه الكثير من الزوجات، فما إن ترى زوجها أو تجلس معه على انفراد إلا وتشرع في مناقشة نقطة خلاف بينهما، ويمر الوقت ويصبح ما يتحدثون عنه هو الجانب السلبي في حياتهما فقط، ثم تتساءل الزوجة: لماذا لا يحب زوجي الجلوس معي؟! ولماذا يتهرب مني في كل مرة أقترب منه؟ .. ! هل تعتقدين بأن أي إنسان يرغب بأن يقضى وقته مع شخص يشعره بمشاعر سلبية تجاه نفسه؟! .. الزوجة الذكية تحسن اختيار الوقت المناسب لمناقشة أي موضوع حتى لا تتحول المناقشة إلى مشاجرة ونتيجة سلبية.

**تمهيد:**

الزواج عامة هو عبارة عن الرابطة الشرعية بين الجنسين و لا تتم هذه الرابطة إلا في الحدود التي يرسمها المجتمع و كما يمكن القول بأنه العلاقة التي أباحها المجتمع و اعترف بها في عملية الاتصال الجنسي بين الرجل و المرأة قصد تكوين أسرة بشرط إن تتصف بقدره من الاستمرار و الامتثال للمعايير الاجتماعية و كذلك الدينية.

### 1- مفهوم الزواج:

يعتبر الزواج الرابطة الشرعية بين الجنسين، ولا تتم هذه الرابطة إلا في الحدود التي يرسمها المجتمع، ووفقا للمصطلحات التي يقرها(1). كما يمكن القول بأنه العلاقة التي أباحها المجتمع و اعترف بها في عملية الاتصال الجنسي بين الرجل و المرأة قصد تكوين أسرة بشرط إن تتصف بقدر من الاستمرار و الامتثال للمعايير الاجتماعية (2) أما من الناحية الاجتماعية فهو نظام اجتماعي و قانوني تتمثل فيه بنية الجماعة ، و تتجلى فيه طبائعها و خصائصها ، و تخضع في نشوئها للتقاليد و الأعراف التي ترتبط بعقيدة الجماعة و سلوكها الاجتماعي و الأخلاقي(3)

### 2-أهداف الزواج:

الزواج ضرورة شرعية و حياتية ، لأنه الطريقة المثلى التي يتم بها إشباع الرغبات و إقامة العلاقات الاجتماعية لاستمرار التواصل بين الأسر ، لذلك كان الهدف من الزواج هو تحقيق الاستقرار النفسي و الاجتماعي ، و طلب المودة و الرحمة بين الزوجين ، و تقاسم أعباء الحياة و مسؤولياتها .  
و للزواج أهداف كثيرة بما انه البداية السليمة لتكوين الأسرة و المجتمع معا، و من بين تلك الأهداف نذكر ما يلي:

1- الخشاب مصطفى.دراسة في علم الاجتماع العائلي،دار النهضة العربية للطباعة و النشر،بيروت،1981 ص 94.

2- بوتفنوشت مصطفى.الزواج و الشباب الجزائري إلى أين؟،دار المعرفة،الجزائر،2005،ص11

3- معن خليل عمر.علم الاجتماع الأسرة،الشروق للنشر و التوزيع،عمان ،ط1، 2004، ص55

- المحافظة على النوع الإنساني
- المحافظة على الأنساب
- سلامة المجتمع من الانحلال الخلقي
- سلامة المجتمع من الأمراض
- السكن الروحي و النفسي
- تعاون الزوجين في بناء الأسرة و تربية الأولاد.

### 3- نظم الاختيار للزواج:

يعد الزواج أهم حدث في حياة الإنسان، و اختيار الزواج هو عملية حدثت و تحدث عبر التاريخ الإنساني برمته، و لم تكون يوما ما عملية عشوائية أو نشاطا عفويا بل انه كان دائما مفيدا بقيود و اشتراطات تتضمنها عملية الاختيار ذاتها و التي يمكن تسميتها بمحددات الاختيار أو إبعاده(1). و من الواضح أن عملية الاختيار للزواج تختلف باختلاف ثقافة كل المجتمع ، فما يتقبله مجتمع ما كبداية للزواج قد يرفضه مجتمع آخر ،لكن ما نتفق عليه أن الاختيار الزوج هو الأساس الأول للزواج و بدايته، حيث يتوقف عليه هذا الأخير، فالمبادرة أو اتخاذ الخطوة الأولى في الزواج تأتي دائما من طرف الرجل أو أهله، و كذلك الأمر بالنسبة لعملية الاختيار للزواج ، فالرجل يجب أن يشعر بأنه هو البادئ في هذه العملية ،كما يخفى بأنه هو الذي تقدم مع أهله لأهل الفتاة طالبا الزواج منها، و ما عليها إلا أن توافق أو ترفض. و حتى في المجتمعات الغربية التي تعطي للفتاة حرية كبيرة في مسألة الزواج إن ذهبت الفتاة إلى أسرة الشاب خاطبة إياه.

1- الساعاتي سامية. الاختيار للزواج و التغيير الاجتماعي، دار النهضة العربية للطباعة والنشر، بيروت، 1981، ص61.

و الأهم في عملية الاختيار للزواج أن هذا الأخير لا يتحقق بين الرجل و المرأة ،بل لابد إن يحدث اختيار متبادل بين الطرفين بطريقة أو بأخرى، فكل إنسان يختار للزواج من يتناسب و يوازيه من حيث عوامل مختلفة يراها أساسا لقيام الحياة الزوجية ،و إن يكون هناك مواصفات مشتركة تجمع بينهما بحيث لا يقبل الزواج من فرد آخر حتى يحقق معه عملية الإيجاب و القبول(1).

#### 4- أسلوب الاختيار للزواج:

و يقصد به الطريقة المعتمدة عليها عند شروع الفرد المقبل على الزواج في عملية الاختيار للشريك المناسب له بكيفية يرتضيها المجتمع، و قد تنوعت و تعددت أساليب الاختيار للزواج حسب الظروف ، و لكنها متمسكة ومرتبطة كل منها بالأخرى، و كل علاقة زواج تقع بين حدين حد الزواج القرابي(2)، و حد الزواج الخارجي.

و من بين أهم و أشهر أساليب الاختيار للزواج المتبعة في اغلب المجتمعات الإنسانية نجد أسلوبين نذكرهما كالتالي:

#### أ- الأسلوب الوالدين للزواج :

وهو الأسلوب الذي يظهر فيه تدخل الأهل الأب و الأم خاصة، أو واحد من بعض الأقارب الذي اعترف به ككبير للعائلة و سيدها (الجد - العم - الخال) في سير عملية الاختيار للزواج بالأبناء الذكور و الإناث معا.

- 
- 1- بوتفوشة مصطفى،دراسة في علم الاجتماع العائلي،دار النهضة العربية للطباعة و النشر،بيروت،1981 سابق ص24  
2- الساعاتي سامية ، الاختيار للزواج و التغيير الاجتماعي،دار النهضة العربية للطباعة و النشر،بيروت،1981، ص25

ففي بعض المجتمعات العربية مثلا قد يكون التدخل من طرف الأهل أو الأقارب بصفة مطلقة، تجعل الشريكين المقبلين على الزواج لا يستطيعان الخروج عن القرار المأخوذة من طرف العائلة ، حتى و لو كان ذلك ضد رغبتهما، أي أن ليس لهما الحق في أن يدلّيا بأدنى رأي في مسألة زواجهما ،حتى و إن كان هناك بعض الحالات الاستثنائية كوجود اسر في بعض المجتمعات تسمح للأبناء بالإدلاء برأيهم في مسألة الزواج، إلا أن ذلك يكون بصفة جزئية ،و ما يميز الأسلوب الوالدي في عملية الاختيار للزواج هو إعطاء أهمية للاعتبارات الاجتماعية، و كذا الاقتصادية بغض النظر على عاطفة الحب أو الصلات الشخصية التي قد تربط المقبلين على الزواج و السعادة الشخصية بالنسبة لهذا الأسلوب ليست بالشيء المهم، و إنما هي شيء ثانوي، و عاطفة الحب قد تولد بعد الزواج لا قبله في نظر الأهل.(3)

### ب- الأسلوب الفردي أو الشخصي للزواج:

هو ذلك الأسلوب الذي تظهر فيه فعالية الفرد المقبل على الزواج في سير عملية الاختيار للزواج وفقا لرغبته الشخصية ، أي أن الشخص الذي يعنيه الأمر يختار الشخص المناسب له دون تدخل من احد، و هذا لا ينفي استشارة الأبناء للآباء قبل أن يقدموا على الزواج و موافقة أهل هؤلاء لا تكون اقل قدر من التدخل ،لان في حالة الرفض لا يستطيعون تغيير اختيار الأبناء الشخصي في كثير أو قليل.

3- سناء الخولي.الزواج و العلاقات الأسرية،دار النهضة،بيروت، ص74

4- مليكة لبيديري.الزواج و الشباب الجزائري إلى أين؟،تقديم مصطفى بوتفوشة،دار المعرفة،الجزائري،ص25

و يلاحظ أن في هذا الأسلوب أن الشخص عادة ما يقوم باختيار قرينه بناءا على توقعات الأسرة في القرين المقبل أو بناءا على الصورة التي يرسمها الفرد لقرينه و قد تكون صورة والديه بمعنى أن الشاب قد يختار فتاة فيها الكثير من خصال أمه ، و الشابة قد تختار الشريك الذي يحمل صفات أبيها التي تحبه(1).

### 5 - أهمية الاختيار الزوجي:

إن تحقيق بقاء النوع الإنساني و تعويد كل من الزوجين على تحمل المسؤولية ، فكل هذه الآثار العظيمة يستدعي تحقيقها أن يتم بصفة مدروسة وواعية ، وهذا لا يأتي إلا بحسن الاختيار للزوج.

- و ترغيب الإسلام و إرشاده إلى رؤية المخطوبة فان من شأن ذلك أن يزيد القلب اطمئنانا. فيقدم الخاطب على الزواج عن قناعة أكيدة و رضي متيقن، و لذلك وردت الأحاديث النبوية بالترغيب في رؤية المخطوبة، فإذا نظر الخاطبان إلى بعضهما، كانت تلك اللحظات من اجل تعارف الأرواح تجاذبهما أو تنافرها، فإذا كان من القسم الثاني حسم أمره في بادئ الأمر، لان عواقب هذا الزواج غير محمودة و ليس من شأنه الدوام و الاستمرار، و الإسلام من شأنه إن يحافظ على دوام العلاقات. و اخصها العلاقات الزوجية لما لها من جوانب ايجابية ترتبط بها(2).

تجنب الخضوع لحكم الهوى و النزوات العابرة إذ لما كان الزواج من الأمور الخطيرة في آثاره و كان التوفيق فيه سببا في سعادة الدارين اقتضى ذلك أن يتم الإقدام عليه بحكمة و روية.

1- مليكة لبيديري. الزواج و الشباب الجزائري الى اين؟، تقديم مصطفى بوتقنوش، دار المعرفة، الجزائر، ص25

2- رواه مسلم في صحيحه، 1090\2، عن عبد الله بن عمرو و ابن حبان في صحيحه، 340\9، و النسائي في السنن

الكبرى، 271\3.

- كون مسألة اختيار الأزواج من المسائل الصعبة في عصرنا و ذلك نتيجة لاختلاط الأمور على الناس بسبب العادات و الأعراف و التقاليد التي سيطرت على المجتمع في تصوراته و فكره و أخلاقه و تشريعه
- إن الزواج أحد أهم ثلاثة أحداث في الإنسان وهي الولادة و الزواج و الموت و كلا من الولادة و الموت يحدثان دون إرادته، و أما الزواج فقراره مرتبط بإرادته و لا شك أن أهم القرارات المتعلقة بالزواج هو اختيار الزوج رجلا كان أو امرأة.
- إن الزواج عقد يتصف بالدوام و ليس اختيار الزوجة على الخصوص اختيارا لسلعة، بل هو اختيار لحياة مشتركة لها آثار الممتدة من المعاشرة و تقاسم المشاعر. و علاقة
- المصاهرة ، و إنجاب الأطفال. فالاختيار الحسن يضمن للبيت الاستمرار و يكفل للحياة الزوجية الاستمرار.
- إن الاختيار الناجح للزوج سبب في العشرة الصالحة التي يقطع بها الزوجان رحلة الحياة بهدوء و اطمئنان ، و متى كان الاختيار سليما ، أقمنا البيت علي أساس و طيد تملؤه السعادة، تغمره المودة ، و بعكس ذلك إذا أسأت الاختيار كان الإخفاق و الشقاء.
- إن حاضر الأمة و مستقبلها يعتمدان على نوعية أجيالها و ناشئتها، و الأسرة هي المسئول الأول عن تحديد نوعية تلك الناشئة قوة أو ضعفا. و لما كانت المرأة أحد أعمدة الحياة الإنسانية. فإن حين اختارها يضمن تربية جيل صالح يبني الحياة الفاضلة بما تزرعه في أولادها من حميد الأخلاق و كريم الخلال، و إن بذرت بذور الفساد مما يفضي إلى انحلال الأمة و سقوطها.

إن بناء الجماعة و الأمة المسلمة هو الهدف المنشود لكل مسلم غير على دينه، و هذا لا يتحقق إلا ببناء البيت المسلم الذي يكون بمثابة حصن من حصون العقيدة ، و الحصن لا يثبت و لا يصمد إلا إذا كان قويا من الداخل و الخارج ،من الداخل بالزوجة الصالحة ،ومن الخارج بالرجل الصالح.

### 6-أسس اختيار الزوجين

إن اختيار الشريكة أعظم الأمور خطرا في حياة الرجل و المرأة، لان هذا العقد هو عقد الحياة ، و لذلك كان لابد من العناية باختيار العشير. و الخضوع في اختياره ينبغي أن يكون قائما على أساس ثلاثة:

- الاختيار بالروح
- الاختيار بالعقل
- الاختيار بالقلب(1)

و ينبغي أن يكون خاضعا لحكم الهوى و الميولات الأولية، إذ أن الرجل و المرأة كنصفي دائرة، كل نصف يسبح في هذا الوجود حتى يلتقي بالنصف الذي بلانمه و يتحد قطراهما، فنتكون منهما دائرة كاملة، و تلك هي دائرة الأسرة التي تكون دعامتها الحياة الزوجية

---

1-صبريالفتي.حلول اسلامية،دار ابن الجوزي،المملكة العربية السعودية،ط1، 1426هـ 2005، ص28

## الفصل الرابع الزواج في المجتمع الجزائري

و كثيرة هي الأمور التي تراعى عند اختيار احد الزوجين لصاحبه و لكن من هذه الأمور دوره في تحقيق مطلب من مطالب الزواج وقد لخص النبي(ص) هذه المطالب و ردها إلى أربعة أمور فقال: " تتكح المرأة لأربع: لمالها و لحسبها و لجمالها ولدينها، فاظفر بذات الدين تربت يداك " (2)

- وجعلوا من أسس اختيار الزوجة: الدين، البكارة، الولادة، النسب و الحسب، الجمال و المال.....
- وجعلوا من أسس اختيار الزوج: الدين، الشباب و القوة، الجمال، الكفاءة....
- فهنالک أسس تعم الطرفين كالدين و الجمال مثلا.....
- و هنالك أسس خاصة بالمرأة كالولادة و البكارة مثلا.....
- فيجعلون من أسس اختيار الزوج الكفاءة بين الزوجين، بمعنى أن يكون الزوج مكافئاً للزوجة، مساوياً أو مقارباً لها في خصال متعددة كالدين، و المال، و الجمال و غيرها.

---

1- رواه البخاري في صحيحة، ١5 1958

ويجعلونها من الأسس المهمة، لأنها تساهم في استقرار الأسرة و استمرارها و لا شك أن كلما كانت منزلة الرجل مساوية أو مقاربة لمنزلة المرأة كان ذلك ادعى لنجاح العلاقة الزوجية و أحفظ لها من الفشل و الإخفاق، فهو أمر هام يتحتم توفره، و بذلك تكتمل القناعة عند المرأة في أن قرينها قد أحسنت اختياره و انه أهل للعيش في كنفه(3). و تظهر نظرية التكافؤ في التجانس بين القرينين مع بعضهما البعض المتمثلين، أو على الأقل المتشابهين نوعا ما في أخلاقهما ، أفكارهما، أهدافهما، تدينهما، أوصافتهما الجسمية (كالوزن، الطول، لون الشعر، البشر، السن....) أو مستواههما الاجتماعي (كالغنى، الفقر أسرتيهما) أو أسلوب معيشتهما أو مكان سكنهما....

ومن الصفات التي تسمح بتحقيق التكامل بين الزوجين ما يلي:

- يظهر في الاختلاف الفيزيولوجي، إذ أن الأنوثة المرأة يظهر فيها سر هذا التكامل، حيث تتفرد (بدورة الحياة التي هي في تغير دائم: العادة الشهرية، الحمل و سن اليأس).
- يظهر التكامل أيضا بعد إنجاب الأطفال، حيث تقسم الأدوار بين الأب و الأم من حيث الرضاعة، التربية، الإنفاق على الأسرة.....إلى آخره.

- يظهر التكامل أيضا بعد إنجاب الأطفال، حيث تقسم الأدوار بين الأب و الأم من حيث الرضاعة، التربية، الإنفاق على الأسرة.....إلى آخره.

- ومن آثار الاختلاف في التكوين الفيزيولوجي مظاهر الأنوثة من رقة القلب، و أحاسيس مرهقة، عاطفة و رشاقة، التي تعني عناية المرأة بجسدها و نظافته و الاهتمام بلباسها، كما لا تقتصر على ذلك، بل تتعدى إلى خفة الدم و المهارة في شغل البيت، مما تنعكس كل هذه الصفات على سلوكياتها و معاملاتها، و مقابل ذلك نجد في الرجل مظاهر الرجولة المتمثلة في الشهامة و القوة الجسدية و الإقدام، مما يسمح له بحماية المرأة و أسرته.....ويكون التكامل أيضا في المزاج و الطباع بين القرنين من حيث الاندفاع و الرزانة والصبر و الانفعال و الإحكام للعقل و للعاطفة و سعة الصدر وضيقة(2).....الخ.

و مما يسجل على (أساس الكفاءة) باعتبارها من أهم الأسس في الاختيار أزواجي، أن هنالك تداخلات بين أساس الكفاءة من حيث أوصافها و بين الأسس الأخرى . حيث يذكرون، من أسس الاختيار: المال، النسب، الجمال.....

و كذلك في الكفاءة و من أوصافها و خصالها: المال، النسب، الجمال....

و لكن خصال الكفاءة و صفاتها تكون متبادلة بين الطرفين(الرجل و المرأة)، في حين ذكرها على انفراد تخص طرف دون طرف.

- و لما كان التكافؤ بين الزوجين من أهم أسس الاختيار في الزواج، باعتباره من أسباب تحقيق السعادة الزوجين و استمرار الأسرة واستقرارها.

### 7- مراحل الزواج في المجتمع الجزائري:

تتميز الجزائر بالاختلافات الكثيرة و العديدة في الثقافات و العادات و التقاليد الخاصة بالزواج من حيث الاختيار و الخطبة حتى يوم الدخول، لكننا حاولنا تقريب النقاط المتشابهة للأسر الجزائرية في هذه المراحل التالية:

#### - المرحلة الاولى: اختيار العروس

و تختلف هذه الخطوة باختلاف الشخص فكثيرا ما نجد أن الشاب يطلب من أمه البحث له عن عروس و يعطي لها المواصفات التي يريدها في شريكة حياته المستقبلية وهنا تلعب العزائم و الأعراس دورا مهما في إيجاد العروس المناسبة فعند حضور أهل الشاب لأي عرس أو وليمة تكون عين الأم ساهرة على البحث عن العروس فإن وجدت فتاة تتطابق عليها الأوصاف تذهب و تسألها عن أمها فتذهب إليها أم الشاب و تسألها إن كانت البنت الموجودة في الحفل مخطوبة أو أحد تكلم عنها فإن كان الجواب ب لا تطلب والدة الشاب إذن بزيارتهم في البيت لطلب يد البنت للابن و تقول لها ( جيناكم بالحسب و النسب نطلبوا يد بنتكم الكريمة ليد وليدنا الكريم ) و هنا يتم تبادل المعلومات عن العائلات و أرقام الهواتف و العنوان و تطلب منها مهلة لاستشارة الأب و طبعا هنا يتم البحث و السؤال

عن العريس وأيضا أهلا لعريس يسألون عن العروسة أكثر، أما الصنف الآخر من الشباب و هو صنف الشباب الذي يصاحب خطيبته قبل خطبته

وهذا للأسف الشائع عندنا هذه الأعوام الأخيرة،

و هنا بعد معرفة مسبقة بين الطرفين و حين يقرر الشاب إرسال أهله تقوم البنت بإخبار أمها أن شخص ما يريد أن يتقدم لخطبتها و أنه يدرس معي أو يشتغل معي أو أي كذبة و عادة تكون الأم متواطئة مع البنت و يتم إخبار الأب و هنا غالبا تكون الموافقة بعد ضغط الأم على الأب إرضاء لبنتها .

### المرحلة الثانية:

تبدأ بتلقي أهل العريس اتصالا هاتفيا من طرف أم العروسة للرد عليها فإن كان الجواب بالرفض يتم الإعتذار بطريقة دبلوماسية و إن كان بالقبول يتم تحديد موعد للقاء و عادة ما يكون يوم الخميس . و هنا تبدأ التحضيرات من الطرفين ،

بعد ما يصل يتم ترحيب بهم تم يقدم لهم مشروب بارد لأن عادة تكون الخطبة في الصيف ثم تسأل أم العروس على عروستها و عادة تكون متفائلة خاصة لو كانت رأتها من قبل بعد تقديم القهوة يتم تقديم الشاي و معه الحلوة و بعض المكسرات و تتواصل الدردشة لكن لا يتم التكلم في التفاصيل المتعلقة بإتمام الخطوبة أو إي شيء آخر . أما في الصالة الثانية التي تضم الرجال و يضرب فيها الوالد موعد للعريس للتكلم معه أكثر و بحرية أكبر و عادة ما يكون هذا الموعد خارج البيت و يتم توديع الضيوف على أمل الالتقاء القريب .

### المرحلة الثالثة: لقاء العريس بوالد العروسة

بعد يوم الخطوبة و الذي يكون فيه العريس قد رأى عروسته و وافقه عليها و قدم لها خاتما ذهبيا يقال عليه أنه العربون ) أنا أعترض على هذا الاسم لأننا لسنا سلع يتم عربنتا ( يذهب العريس لوالد العروس حماه المستقبلي و طبعا يكون العريس في قمة شيكاته و يكون مكان الالتقاء في مكان عام أو مكان شغل إذا كان العم له شغل خاص و طبعا هنا يكون الأب قد سمع رأي ابنته في عريسها طبعا سمعه من طرف الأم و ليس البنت لأنها في هذه الأيام تتجنب رؤيته منعا للإحراج و نظرا للخجل الذي تشعر به و بعد أن يقول العم للعريس أن طلبه مقبول يتم التحدث في أمور كثيرة كتعليم البنت و السكن و كذا... و لكن لا يتحدث في المهر و الشروط فالأب يقول له أنه يريد السعادة لابنته

### المرحلة الرابعة: المهيبة

بعد خطبة البنت و في المناسبات الدينية كعيد الفطر و عيد الأضحى و المولد النبوي الشريف يقوم أهل العريس بزيارة أهل العروسة لتقديم هدايا لها و هذه الهدية تسمى المهيبة و تكون عبارة عن طاقم من الملابس أو حجاب كامل لعيد الفطر مع بعض الحلويات المنزلية أما في عيد الأضحى فهو فخذ الأضحية و طقم من الملابس أو ساعة جميلة أما في المولد النبوي الشريف و أول محرم فيكون عبارة عن تحضير عشاء تقليدي كالرشته أو التشخشوخة و إرسالها للعروس مع هدية كذلك و في كل مرة يذهب أهل العريس لتقديم المهيبة يكونون معزومين على الغذاء و يكون عادة الغذاء معروف مسبقا و يكون في العزيمة كل من أم العريس أخته خالته و عمته أما الرجال فلا يوجد لأنها عزيمة نسائية أما من جهة العروسة فيكون أهل البيت فقط و جدتها و يسمح بحضور

العروسة و تكون الأحاديث في هذه المناسبات عامة أما في آخر موعد و بعد أن يكون أهل العريس حددوا يوم قراءة الفاتحة تكون فرصة لإخبار أهل العروسة و استشارتهم إن كانوا يريدون إقامة حفل أم أنه سيكون رجالي فقط و تكون فترة المهيبة ممتدة من يوم الخطوبة إلى يوم قراءة الفاتحة و هي مكلفة للطرفين لذا يستحسن في الإسراع في قراءة الفاتحة لتفادي الهدايا .

### المرحلة الخامسة : عقد القران الشرعي و القانوني

في هذه المرحلة يتم قراءة الفاتحة لكن مؤخرا أصدرت الدولة الجزائرية قانونا يمنع منعا باتا قراءة الفاتحة قبل توثيق عقد القران في البلدية و هذا تجنباً لمشاكل عديدة قد تقع للزوجة التي تزوجت فقط بقراءة الفاتحة ( عندنا قراءة الفاتحة تكون عبارة عن زواج شرعي صحيح لأنها تستوفي كل أركان و شروط الزواج ) فتلجأ العديد من عائلات لتزويج بناتهن قبل العقد و بنالي ضياع مستقبل الأولاد و الزوجة في حالة الطلاق فلا دليل

مادي على أنها زوجته و عليه أصبح إجباريا عقد القران مدنيا ثم قراءة الفاتحة

#### المرحلة السادسة: العقد القانوني

تستقل العروس السيارة مع الأب أو وليها و أمها باتجاه البلدية التي يسكن فيها عريسها و عادة تكون هذه الرحلة رحلة صمت و طأطأة الرأس من طرف العروس و هذا لشعورها بالإحراج لأنها اليوم سيتغير لقبها من الأنسة ( لقب الأب) إلى السيدة ( لقب الزوج) عند مدخل البلدية تجد سيارة أهل العروس سيارة أهل العريس في استقبالها فيكون العريس و أنتين من أصحابه ( الشهود) و الأب و الأم، يتم التسليم و الترحيب ثم يتجهون نحو القاعة المخصصة للعقد ، تتم إجراءات العقد و التي تتضمن شروط الزواج من الرضي و القبول و حضور الولي و الشهود و المهر ( طبعا لا يتكلمون فيه بل يقال المتفق عليه و ما إن تصل العروس لبيتها حتى يرن هاتفها النقال لتجد أن زوجها يبارك لها فلقد كان مكسوف في وجود الأهل .

ثم ننتقل لمرحلة قراءة الفاتحة و عادة تكون في مدة قصيرة جدا بعد العقد بشهر على

أقصى تقدير.(1)

خلاصة الفصل:

عرف الزواج بالمجتمع الجزائري في السنوات الأخيرة تغيرات هامة ، مست نظمه و طرق الاختيار له، حيث برز و بصفة جليلة أسلوب الاختيار الشخصي للزواج ، مع بعض التدخل من طرف الوالدين ، هذا التغيير له علاقة بظهور المؤسسات الثقافية و الاجتماعية التي تجمع بين الجنسين في مكان واحد ، و سمحت بأتساع فرص الالتقاء و الاختلاط و التعارف بينهما. فقد حدثت قطيعة مع الزواج التقليدي ، و طغى نوع و أسلوب الاختيار الشخصي للزواج .

إذن فإن نظام الزواج في المجتمع الجزائري عرف نموذجين لثقافتين مختلفتين ، تظهر في النظام الاجتماعي التقليدي للاختيار و المتمثل في الأسلوب الوالدي ، و الثاني النظام الاجتماعي المعاصر للاختيار ، و ذلك حسب الأسلوب الشخصي و التعارف عن طريق الوسيط ، و هذا يعني أن التغيرات الاجتماعية و الثقافية و الحضارية العديدة والمختلفة أفرزت وضعيات اجتماعية جديدة مثل خروج المرأة للعمل ، و حصولها على فرصة التعليم و توسيع مناسبات و فرص التعارف و اللقاءات بين الذكور و الإناث ، جعلت من الأفراد لهم حرية اختيار الزوجة ، كما جعلت لهم حرية القبول و الرفض ، هذا الأمر أدى إلى تقلص تدخل و هيمنة الوالدين في عملية اختيار الزوج أو الزوجة.

## 1- المنهج المستخدم في البحث :

المنهج هو مجموعة من الإجراءات المتبعة في دراسة الظاهرة أو مشكلة البحث لاكتشاف الحقائق المرتبطة بها و الإجابة عن الأسئلة التي إثارتها، و عن الأساليب المتبعة في تحقيق الفروض أو التساؤلات التي صممت الدراسة من اجل اختبارها و الإجابة عنها، و يؤكد المهتمون بمناهج البحث ان الباحث ليس حرا في اختياره للمنهج بل طبيعة الظاهرة المراد دراستها هي التي تفرض على الباحث اختيار المنهج الملائم.

و تصنف البحث على أساس الهدف الرئيسي له، أما تصنيف المناهج فإنها تتحدد بالطريقة التي يتبعها الباحث لحل مشكلة أو ظاهرة معينة.(1)

إن أي دراسة علمية تتطلب من الباحث اتباع منهج او طريقة يستطيع من خلالها الوقوف على الخطوات العلمية التي تسمح له بالوصول الى هدفه،"حيث تختلف مناهج البحث باختلاف مواضيع الدراسة، و باختلاف الاهداف العامة او الفرعية التي يسعى الباحث لتحقيقها".(2)

يمثل المنهج الطريقة الموضوع التي يسلكها الباحث في الدراسة او في تتبعه لظاهرة معينة من اجل تحديد ابعادها بشكل يجعل من السهل التعرف عليها.

1- احمد بن مرسل،مناهج البحث في علوم الاعلام و الاتصال، الجزائر، ديوان المطبوعات الجامعية،2003 ص24

2- جازية كران،محاضرات في المنهجية لطلاب علم الاجتماع،الجزائر، ديوان المطبوعات الجامعية،2008 ص34

ان مجموعة المساعي التي يعتمدها الباحث تكشف و بمعنى واسع عن تصوره للبحث او لمنهجه فمن الاهداف العامة للبحث العلمي هو الوصول الى نتائج علمية و موضوعية غير متحيزة لبعض التساؤلات التي تحكم عناصر و متغيرات موضوع معين لذا من الواجب استخدام اسلوب علمي من اجل الكشف على جميع التغيرات المؤثرة فالمنهج اساس البحث العلمي فهو كما يعرفه **لالاند** انه العمل حسب خطة متبعة.(3)

فهو الوسيلة التي يمكن عن طريقها الوصول إلى الحقيقة أو إلى مجموعة الحقائق في أي موقف من المواقف و اختبارها للتأكيد من صلاحيتها في مواقف اخرى و تعميمها لتصل الى ما نطلق عليه اصطلاح نظرية و هي هدف كل بحث علمي.(4)

---

3- فضيل ديلو، دراسات في المنهجية، الجزائر، ديوان المطبوعات الجامعية، 1995، ص30

4-- احمد بن مرسل، مناهج البحث في علوم الاعلام و الاتصال، الجزائر، ديوان المطبوعات الجامعية، 2003، ص 25،

و بما ان المنهج المناسب لموضوع دراسة ما يتحدد حسب طبيعة الموضوع نفسه و عليه تتحدد التقنيات اللازمة و بما ان طبيعة و ابعاد المشكلة (موضوع الدراسة) هي التي تفرض على الباحث اتباع منهج من خلال الخطة التي يرسمها لتحقيق هدف البحث، لذلك اعتمدنا على المنهج الكيفي الذي يعتبر اسلوب لفهم الوقائع و استكشافها و في معرفة و ابراز المواقف و الميولات المتداخلة للعناصر الفاعلة لهذا الموضوع، و من جميع الجوانب، و هو ينطلق من فرضيات عمل و تساؤلات مفتاحية تتحكم في العمل و البحث الميداني.(1)

يعتبر المنهج الكيفي احد انواع البحوث التي يتم اللجوء اليها سبيل الحصول الى فهم متعمق ووصف شمولي للظاهرة الانسانية.و يمكن تحديد مفهوم البحث الكيفي بانه البحث عن الطبيعة الجوهرية للظواهر ومن هنا فالبحث الكيفي يستند على البعد الذاتي للخبرة الانسانية التي هي دائم التغيير وفقا لمعطيات الزمان والمكان.

و تدخل دراستنا في اطار البحوث الكيفية، اذ نهدف الى استكشاف و فهم دور التفاوض داخل العلاقة الزوجية التي اقيمت على قاعدة من الاحترام و الحب المتبادل من خلال انعكاسات هذا الاختيار الشخصي المتمثل في الميل العاطفي على مؤسسة الزواج اما في نجاح و استمرارية العلاقة الزوجية و بالتالي تحقيق قدر من التفاهم و التواصل و اما سلبي في كونه سبب في الانفصال و التباعد بين الزوجين و ذلك ما نجيب عنه من خلال الاقتراب الميداني .

1- جازية كيران، محاضرات في المنهجية لطلاب علم الاجتماع، الجزائر، ديوان المطبوعات الجامعية، 2008 ص 40 .

### 2 - تقنية جمع المعطيات:

#### - المقابلة :

تعرف المقابلة على انها طريقة من طرق البحث العلمي، تعتمد على عملية الاتصال اللغوي من اجل من اجل تدعيم المعطيات التي لها علاقة مع الهدف المرسوم، و هي عبارة عن عملية خلق حوار بين المبحوث و الباحث، و من هنا نتخذ طبيعة الحوار و اختلافه حسب درجة الحرية و مستوى العمق، و تترتب عليه مجموعة من العناصر الاخرى، المدة الزمنية للمقابلات، عددها، عدد الباحثين و العناصر الخاضعة للتحليل.(1) و تم اختيارنا لتقنية المقابلة من اجل استدراج المبحوث للاجابة بكل موضوعية، وهي اداة بحث مباشرة تستخدم لمسالة الاشخاص المبحوثين قصد الحصول على معلومات كيفية لاستكشاف اساليب التفاوض بين الزوجين

كما استندت مقابلتنا على مقابلة موجهة و التي تحتوي على مجموعة من الاسئلة المفتوحة و المغلقة. و من ذلك احتوى دليل المقابلة على المحاور الثلاثة الاتية:

**المحور الاول:** عن طبيعة العلاقة بين المتزوجين قبل الزواج من حيث مدتها و حدودها، المواعيد، و عدد المكالمات، التقييم العقلاني لهذه العلاقة، و طبيعة المواضيع التي تقال، و الخلافات و الاسباب التي تقف وراءها.

1- فوزي غرابية و اخرون، اساليب البحث العلمي في العلوم الاجتماعية و الانسانية، دار وائل للنشر و التوزيع، الاردن، ط4، عام2008 ص18

**المحور الثاني:** عن طبيعة العلاقة الزوجية بعد الزواج من حيث مدتها والتغيرات التي طرأت عليها الايجابية و السلبية منها و طريقة الحوار بين الزوجين واتخاذ القرار و عن الاحترام الموجود بين الزوجين و استمراره، و أسباب الخلافات الزوجية و

**المحور الثالث:** عن مواقف تفاوضية حصلت بين الزوجين خلال حياتهم الزوجية و أسبابها و طريقة استخدام أسلوب التفاوض و إن كان هناك تدخل من أطراف لا أخرى في عملية التفاوض بين الزوجين.

### 3- اختيار مجتمع البحث:

ان القصد بمجتمع البحث كما عرفه الباحثون "مجموع محدود أو غير محدود من المفردات(العناصر الوحدات) المحدد مسبقا، حيث تنصب الملاحظات"أي إن تعريف مجتمع البحث حسب باحثين آخرين هو: "جميع مفردات الظاهرة، التي يدرسها الباحث".(1)

يتميز اختيار الحالات التي يتم استجوابها في الدراسة الكيفية بعد خضوعها لمقياس"التمثيلية"، إذ انه في هذا النوع من الدراسات ينتجون عدد محدود من الأشخاص...فالمقياس الذي يحدد قيمة العينة يصبح تلاؤمها مع أهداف البحث انطلاقا من مبدأ الاشخاص المستجوبين و هذا بالتأكيد من عدم نسيان اي وضعية.

1-احمد بن مرسل،مناهج البحث العلمي، ، ديوان المطبوعات الجامعية،الجزائر، 2003 ، ص24

ففي دور التفاوض في تسيير العلاقة الزوجية قمنا بهذه الدراسة مع الزوجين اللذان تفوق مدة زواجهما فترة زمنية معينة و بما انه من الصعب اجراء المقابلات مع عدد كبير من المبحوثين تم اللجوء الى اخذ العينة الحصصية و هي احدى انواع العينات غير الاحتمالية و يحاول الباحث فيها ان يحصل على عينة تمثل الحصص او الفئات المختلفة في مجتمع البحث و بالنسبة التي يوجدون لها .

فالعينة الحصصية تعطي للباحث الحرية في اختيار العينة التي تضمن له تحقيق اغراضه و توفير الوقت و الجهد.

#### 4- عرض و تحليل النتائج:

##### 4-1- المحور الاول: طبيعة العلاقة قبل الزواج

##### - مؤشرات ما قبل الزواج:

1. التعرف،لبأس به أو يدوم أكثر من 6 أشهر.
2. القدرة على التوافق الحسن بوجه عام.
3. السن عند الزواج : 20فأكثر للفتيات و22فأكثر للرجال.
4. فرق السن: الرجل أكبر أو في سن المرأة.
5. الارتباط بالأب وثيق.
6. الارتباط بالأم وثيق.
7. المواظبة على الصلاة المرضية بوجه عام.
8. الصراع مع الأب: لا يوجد أو يكون قليلا للغاية.
9. الصراع مع الأم : لا يوجد أو يكون قليلا.
10. مراعاة النظام و الدقة لا توجد صرامة.
11. المستوى التعليمي:هناك اختلافات في درجة التعليم .
12. فترة الخطبة :الأغلبية تفوق 6 أشهر.
13. الأصدقاء قبل الزواج:لهما أصدقاء.
14. السعادة في الطفولة:مرتفعة جدا.
15. القدرات العقلية:متساوية.
16. المهنة:التفرع في خط مهني معروف.
17. الادخار:موجود إلى حد ما.
18. العلاقة الجنسية قبل الزواج:حسب العلاقة بين الشريكين و المعرفة المسبقة الجنسيين.

## الدراسة الميدانية

## الفصل الخامس

### - التفاوض في اختيار الشريك

يساهم في استمرارية العلاقة الزوجية حيث يلجأ كل من الزوجات قبل مرحلة الزواج بوضع مقابلة بينهما تشتمل هذه الأخيرة على النظر بكل منهما و التكلم و التساؤل عن بعض الأمور التي تخصهما و هذا الاختيار يكون مباشر أي أن المتزوجين يختاران بعضهما و هذا قائم على أساس معرفة بينهما مسبقة أو غير مباشر و هو عن طريق اختيار الوالدين أو الأصدقاء و يكون قائم على النسب، الأخلاق، الأصل.....

وكما لاحظنا في تجربتنا الميدانية أن اختيار الشريك يأتي بطلب من الشاب و ذلك بعد التفاوض مع أهله ثم الذهاب إلى أهل الفتاة و طلبها بصفة رسمية أمثلة عن بعض المبحوثين: تقول وردة "أنا ما كنتش نعرفو".

ترجمة المقطع: "لم أكن أعرفه"

عبد القادر "كنت شايفها هكذا و متمنيها ة قلت بالاك ما يعطوطوهانيش".

ترجمة المقطع: "كنت أراها و أتمنى أن تكون زوجتي و لكن كنت أخاف من أن يرفضوني".  
زهرة "هو شافني و جا لدار و خطبني".

ترجمة المقطع: "هو رآني و جاء للبيت و خطبني".

فطيمة "ما نعرفوا ما يعرفني و بكري كانوا والدينا يزوجونا و يتفاهموا ف سوق".

ترجمة المقطع: "لم أكن أعرفه و هو لا يعرفني كان زواج تقليدي يقرره الآباء في السوق".  
من المعروف في مجتمعنا إن اختيار الشريك على قرار المشترك الذي يتخذه أهل المقبلين على الزواج بعد عملية تفاوضية مطولة للسعي نحو إشباع حاجاتهم العاطفية و الجنسية و الإنسانية. أما عن المعنيين بالأمر فغالبا ما يلجأ الطرفين إلى تطبيق معايير اختيار تعتمد على الجاذبية الجسدية و التوافق العاطفي بالاطافة إلى الحب و الرومانسية. و هذا عن اختيار الأهل للشريك. (1)

## الدراسة الميدانية

## الفصل الخامس

أما عن الاختيار الفردي فيكون ناتج عن علاقة حب عاطفية و سرية للشريكين خوفا من الانفصال و هنا تقول المبحوثة نادية "كنت نعر فوا و 5سنيين و أنا نخرج معاه".

ترجمة المقطع: "كنت أعرفه مدة 5 سنين و كنا علا علاقة".

و يقول إبراهيم و حميد "زواجنا كان ناتجا عن علاقة حب".

ترجمة المقطع: "زواجنا كان نتيجة علاقة غرامية".

أمال "كنا نهد روا لمدة عام باش جاو مالميه".

ترجمة المقطع: "كنا نتكلم لمدة سنة ثم جاء أهله".

فهنا مرحلة العلاقة أو الحب تساهم في بداية الاستقلالية في التعرف أكثر و التآلف مما يساعد على نجاح و استمرارية العلاقة الزوجية و هكذا يشتركان في خافية اجتماعية و ثقافية واحدة فمن المحتمل أن يشعر بالتقارب و الاطمئنان و تنشأ لديهما رغبة في التحدث

عن نفسيهما و أن يعرف أكثر عن الآخر وإذا كان هناك اختلاف تتوقف العلاقة و بعدها تأتي مرحلة البوح بينهما و ذلك عندما يشعر الفرد بالاطمئنان إلى العلاقة، ثم يبدأ في المصارحة بما تكنه نفسه فيتكلم عن أمنياته و رغباته و طموحاته و هنا تتدخل الخلفية الاجتماعية و الثقافية، مع سرعة التقبل و الاندماج و بهذه الطريقة نقول قد تحقق مؤشر من مؤشرات التفاوض بين الزوجين (2)

و هنالك نوع اختياري آخر و هو اختيار الشريك عن طريق الأصدقاء أو الأقارب و هذا الاختيار يكون على شكل مثلث الخاطب و المخطوب و الوسيط و هكذا تكون طريقة التعارف سهلة، نستخلص بعض أقوال المبحوثين مثل :

عبد القادر" و لي لاقات بيناتنا كانت بنت و هي صحبتها، كانت تركب معانا ف transport".

ترجمة المقطع: "و التي كانت سبب لقائنا هي فتاة كانت صديقتها، و كانت تنتقل معنا".

## الفصل الخامس الدراسة الميدانية

و يقول محمد: "تعرفت على لمرأ تاعي كيما نقولو حنا لأفامي و شفتها في العرس".  
ترجمة المقطع: "تعرفت على زوجتي في إحدى الأعراس للعائلة".  
و يقول الطيب: "تعرفت عليها في القهوة أن قاعد مع صاحبي و هو قالي علاش ما تتزوجش قتلوا مالقيتش ،علاش ماتديش خت فلان و خوها كان صاحبي".  
ترجمة المقطع: "تعرفت عليها في المقهى كنت جالس مع صديقي و هو قال لي لماذا لم تتزوج بعد،قلت له لم أجد ، و قال لي لماذا لا تأخذ أخت فلان فأخاها صديق لي".  
أما عن أمال و حميد و إبراهيم: "شفتها في عرس تاع لأفامي"  
ترجمة المقطع: "رايتها في زفاف للعائلة".  
و نلاحظ في أقوال المبحوثين ذاتها عبارة عن التفاوض في اختيار الزوج و الوصول إلى القرار الأخير و هو التقدم في الزواج و يمثل هذا النوع من الزواج من أبناء العمومة نوعا من تحديد ابسط لمجال الاختيار الزواجي في بعض المجتمعات.  
و يفضل الاختيار الزواجي من أبناء العمومية المتباعدين لأنه يزيد من الروابط بين الأسرة السابقة .ففي مثل هذا الزواج بينهما من قبل في الجيل السابق ،مثل هذا الزواج عادة ما يتزوج الرجل و امرأة تنتمي إلى أسرة خارج نطاق القرابة.ومن ثم يتزوج ابنه من ابنة خاله ،فعندما تكون أسرة الأم و أسرة زوجة الابن هما نفس الأسرة تشتد الروابط و هنا نجد أن الزواج من أبناء العمومية المتباعدين يقوم بنفس الوظيفة مثل العادات و التقاليد و غير ذلك من أمور العادية التي يقوم بها الزواج الخارجي.  
و ينتشر الزواج من أبناء العمومية المتوازنين(أبناء العم و أبناء الخال)عدد قليل من دول العالم و خاصة في الدول العربية و شمال أفريقيا ، يمثل زواج الرجل من ابنة عمه أ ابنة خاله انتماء إلى نفس الجماعة ،ومن تم يمكن أن يحافظ على وظائفه و على عدم تفتت ملكية الأسرة(3) و هنا يظهر دور التفاوض في الحفاظ على الأنساب و الأملاك و الجانب الاقتصادي للعائتين.

## الدراسة الميدانية

## الفصل الخامس

و أخيرا نستنتج أن الحياة الواقعية التي نعيشها فهي تجيبني عن الأسئلة التي أحاول دائما طرحها بما أن الزواج قائم على اختيار الزوج لزوجته أو العكس، فان الوالدين إما أن يقومون بعملية التفاوض لإقناع ابنهم للزواج بالفتاة التي يرغبون بها أو تبدأ المبادرة من طرف الابن الذي يحاول أن يقنع والديه بحبيبته التي تربط بينهما علاقة و يعرفها جيدا ، إذا حياتنا لا تخلو من التفاوض.

- دور التفاوض و تأثيره على فترة الخطوبة في اختيار الشريك

في هذا المحور نحاول أن نوضح معيار من معايير التفاوض لمعرفة الطرف الآخر و الأهمية التي تكون في فترة الخطبة لتدعم الاختيار الذي يقع بين الزوجين و نلتمس ذلك في أقوال المبحوثين:

- الطيب "كانت مدة الخطبة عامين و كنت نهدر معاها حتى لعقدت"

ترجمة المقطع: "كانت مدة خطبتنا سنتين و كنت أتكلم معها إلى حين عقد القران".

- محمد "الخطبة تاينا 6 أشهر و كنا نهدر و فالتلفون"

ترجمة المقطع: "كانت مدة الخطب ستة أشهر و كنا نتكلم عبر الهاتف".

- وردة "خطبتنا قعدت 8 أشهر و مهما تكون المدة أكبر بصح ما تعر فيهش مليح psk

العقليات يتبدلو"

ترجمة المقطع: "خطبتنا دامت ثمانية أشهر و مهما تكن المدة أكبر لن تتمكني من معرفة

جيذا لان وجهات النظر تتغير".

- عبد القادر "كانت خطبتنا من 6 إلى 8 أشهر و مراهيش كافية"

ترجمة المقطع: "دامت الخطبة من حوالي ستة إلى ثمانية أشهر و لكن لم تكن كافية".

- حميدة "كانت مدة العلاقة عام و نص"

ترجمة المقطع: "كانت مدة العلاقة سنة و نصف".

- أمال "المدة بيناتنا كانت تقريبا عام"

ترجمة المقطع: "المدة بيننا كانت حوالي سنة".

- زهرة "قعدت المدة عام و شهر تع الخطبة و كنا نهدر فيها فالتلفون"

ترجمة المقطع: "دامت مدة الخطبة سنة و شهر و كنا نتحدث عبر الهاتف".

- إبراهيم "دامت هذه العلاقة ثلاث سنين و أنا نهدر معاها حتى خطبتها"

ترجمة المقطع: "كانت مدة هذه العلاقة ثلاثة سنين و أنا أتكلم معها إلى حين خطبتها".

و من خلال مقابلتي للأزواج لاحظت أنهم مقتنعين بالمدة التي مرو بها خلال خطبتهم و كانت لديهم نفس الآراء التي تتمثل في نفس الهدف و هو فترة الخطوبة للتعرف و إما يتوافقوا و يكملوا المراحل المتبقية من هذا الارتباط أو ينفصلوا بدون مشاكل أو تمادي من احدي الطرفين، لان المجتمع في هذه الحالة يرفض أي علاقة رسمية بهذا الخصوص. الخطبة ليست ضمانا نهائيا لإتمام الزواج، فقد تبين من الدراسة أن نسبة الخطبات الفاشلة عالية نسبيا.

يمكن استخلاص أن احتمالات الزواج الناجحة مما يحدث خلال فترة الخطبة و لهذا يري كل من برجس و والين أن الخطبة الناجحة تنبئ بالنجاح في الزواج مستقبلا. (1)

---

1- الدكتور سناء الخولي، الأسرة و الحياة العائلية، نفس المرجع، ص 191، 192.

- الخطبة موجودة في كل مكان من العالم و إن اختلفت أشكالها، فنادرًا ما يحدث الزواج فجأة بدون تمهيد، و يتضمن البناء الاجتماعي لمعظم المجتمعات طريقة للتعرف بين الشباب المقبلين علي الزواج.

و تحظى الخطبة في كثير من المجتمعات بأهمية كبرى و خاصة في المجتمعات الشرقية التي لا تقبل أي علاقة غير رسمية بين الفتى و الفتاة، الأمر الذي تصبح به الخطبة هي الوسيلة الوحيدة المقبولة من الأسرة و المجتمع للتعرف بين الشاب و البنت.(1)

هي طلب الرجل يد امرأة معينة للزواج منها و التقدم إليها أو إلى أهلها لإثبات حالة أو المصاهرة معهم، و أن يعرف كل واحد من الزوجين ما عليه من مواصفات خلقية و قد تختلف الخطبة باختلاف أساليب الاختيار للزواج، فعندما يكون هنا الاختيار شخصي يكون دور الأهل ثانوي ، أما عندما لا تكون علاقة بين الشاب و الفتاة تصبح الخطبة الوسيلة الوحيدة للتعرف بين الخطيبين.

و قد تؤدي الخطبة وظائف هامة حيث تعطي للخطيبين الفرصة للاختيار الشخصي المتبادل دون أي تهديد من طرف، مما يجعلها أكثر توقع للصفات المشتركة و المختلفة.(2)

1- سناء الخولي، الأسرة و الحياة الزوجية. دار النهضة العربية، ص 141، 140

2 \_ سناء الخولي ، الزواج و العلاقات الأسرية، دار النهضة، بيروت ، ص174

يعرفها بومان (بأنها تؤكد الاختيار الذي حدث أثناء الخطبة المبدئية، كما أنها تعطي

الشريكين المنتظرين الفرصة لرسم خططهما النهائية قبل إعلان نيتهما على الزواج)

ويضيف بوماي (بأنها تلك الفترة التي تتميز بأن فكرة الزواج بشخص معين تتحقق فيها

و تتبلور كفرض يبدأ به العمل).

و يعرفها كل من بيرجيس و لوك: (أن الخطبة لم تعد مجرد مقدمة عاطفية للزواج، بل لقد

أصبحت وسيلة للارتقاء بالصدقة و المحبة كضمان لتأسيس زواج سليم يتماشى مع التغير

الاجتماعي في القرن العشرين). (3)

---

\_ 3 .سامية حسن الساعاتي، الاختيار للزواج و التغير الاجتماعي، دار النهضة العربية للطباعة والنشر، بيروت، 1981، ،

## - الاتصال في فترة الخطبة:

إن الكثير من المشاكل و النزاعات الزوجية التي تنجم في الواقع عن عدم معرفة الزوج و الزوجة لبعضهما أكثر أو نقص هذه المعرفة أحيانا أخرى ، و الذي يبقي جوانب عديدة من شخصيته و تصرفاته و خطط حاضره و مستقبله غامضة أو مجهولة.

و منه نستخلص من أقوال المبحوثين كلها أن الاتصال بينهما كان عبر الوسائل التكنولوجية، مثل الهاتف النقال بالنسبة للذين تبعد بينهم المسافة و القريبين أيضا أما بالنسبة للجيران أو الأقارب فيكون الاتصال مباشر كان يذهب الفتى إلى بيت الفتاة أو الخروج معا لشراء لوازم و التحضير للزفاف . ومعظم المواضيع التي يتحدثون عليها قبل الدخول في مرحلة الزواج و هي التعرف على بعضهم أكثر .مثل ما تقول:

- وردة:"كنا نهدر على واش كان يبغي و واش ما يبغيش يحكي لي على فاميلتو كان يحضر فيا على كلش باش ما نتفاجأش مرة أخرى".

ترجمة المقطع:"كنا نتكلم على كل الأشياء التي يفضلها والتي لا يفضلها و يحدثني عن عائلته و يحضرني على كل شيء حتى لا أتفاجأ فيما بعد".

-عبد القادر:"أعطيتها رقمي الخاص و بعد اشر يتلها رقم آخر و كانت الهدرة نقية و بغيتها تبع الهدرة تاعي و كنت باغي نبدلها عقليتها على حسابي و بعد ما هدرت معاها و تحاورنا عرفت بلي لازم نتنازل على بعض الحقوق تاعي".

ترجمة المقطع:"لقد أعطيتها رقمي الخاص و بعد ذلك اشتريت لها رقم آخر و كان الكلام نظيف،و أردت أن تتبع كلامي و كنت أريد أن غير لها طريقة تفكيرها مثل طريقة تفكيري،و بعد ذلك تحدثنا و تحاورنا عرفت أنني يجب أن أتنازل عن بعض من حقوقي".

-حميد:"رغم المسافة لبعيد حاجة تع 600/500 كيلو كان الاتصال دائم و نهدروا على situation تاع الدار ،تقاليد تاعهم و التاعي و الوضعية تاعي كيراني عايشة وشا تبغي لبسة ،ماكلة.....".

ترجمة المقطع:"رغم بعد المسافة التي تبعد حوالي 600/500 كلم كانا على اتصال دائم، و نتحدث على وضعيتي العائلية، و تقاليدنا وتقاليدي و مستواي المعيشي، و ماذا أفضل من لبس والأكل.....".

-أمال:"أنا طبيعتي صريحة جدا في كل شيء و هو ثاني حتى قدرنا نعرفوا بعضنا مليح و كان يعطيني خطر في السمانة في التلفون الأرضي لمدة ساعة و نصف، كنا نهذرو على العائلة و هو واش يبغي و أنا، و خطرا نقلو واش كايين و خطرا لا".

ترجمة المقطع:"من سماتي أنا صريحة جدا في كل شيء و هو أيضا حتى استطعنا التعرف على بعضنا جيدا، وكان يتصل بي مرة في الأسبوع عبر الهاتف الأرضي لمدة ساعة و نصف كنا نتحدث عن العائلة و هو ماذا يفضل و أنا، أحيانا أخبره و أحيانا لا أخبره".

-الطيب:"في البداية كنا في مرحلة التعارف كيدايرين في زوج و الحياة اليومية و الخدمة هذا على واش كنا نحكوا وكاش وراقي حتى وليت نروح لدارهم بعد لي عقدت و مبعاتش غي فالتلفون ولات عادي"

ترجمة المقطع:"في البداية كانت مرحلة التعارف نحن الاثنين و الحياة اليومية و العمل هذا هو مواضيع كلامنا، و بعد ذلك صرت أزورهم في منزلهم و لكن بعد عقد القران و لم تقتصر على الهاتف فقط بل أصبح أمر عادي".

- محمد: "كنا نهدروا في التلفون على الأوضاع تاع كيما نقولوا حنا تتفاهموا أنت وياها و كنا نهدرو تاني على الحب و كنت نقلها توحشتك و نحبك و كنا نحكوا كيفاش يكون الجماع بيناتنا كي تدخل عندي للدار".

ترجمة المقطع: "كنا نتحدث عبر الهاتف عن الأوضاع و كما يقولون تتفاهم أنت و هي ، و كنا نتحدث أيضا عن الحب و كنت أقول لها اشتقت لكي و أحبك و كنا نتكلم عن كيف يكون الجماع بيننا عندما تأتين إلى المنزل".

-إبراهيم: "الاتصال كان دائما بيناتنا و المواضيع اللي كنا نحكوا فيهم تاع كيفاش نبناوا المستقبل تاعنا مثلا كيفاش نبناو الدار ، و كيفاش نعيشوا مع والديا".

ترجمة المقطع: "الاتصال كان متواصل بيننا و المواضيع التي كنا نتحدث بها و هي كيف نستطيع بناء مستقبلنا و كيف نستطيع بناء منزلنا، و هل نستطيع العيش مع أهلي".

-زهرة: "كنا نهدرو دائما في التلفون و في أي وقت و المواضيع لي كنا نهدرو عليهم ها راكي عارف غي على الحب و المستقبل".

ترجمة المقطع: "كنا نتحدث عبر الهاتف، في جميع الأوقات، و المواضيع التي كنا نتحدث عن الحب و المستقبل".

-نادية: "كما نحكو في التلفون دائما على كلش يخصنا".

ترجمة المقطع: " كان حديثنا عبر الهاتف و على كل ما يخصنا".

-محبوبة: "كان مين ذاك نهدروا في التلفون و المواضيع لي كنا نحكو فيها غي نحبك و تحبيني".

ترجمة المقطع: "كنا نتحدث من الحين إلى الآخر عبر الهاتف و موضوع حديثنا كان عن الحب فقط أحبك و تحبيني". بحكم هذه الأقوال و التي نلاحظ عليها نوع من الحماس و الحيوية خاصة في هذه الفترة ما قبل الزواج يكون فيها الشاب و الفتاة في اتصال دائم و مستمر و هذا التواصل المتمثل في السلوكيات التي يستخدمها الفرد ،مثل الحوار البناء مع الآخرين، و الاهتمام بالآخر و احترامه .

## الفصل الخامس الدراسة الميداني

و عندما يغيب دور المعرفة عن إدراك العديد من الناس عموما و الأزواج في الأسرة

خاصة في تأسيس تكيف للتعامل مع الآخر في تسيير الحياة، و بدون هذه المعرفة أو نقصها حول موضوع محدد، يثبط رغبة أو قدرة الطرف الآخر على التكيف و التعامل معه بالأخذ و العطاء، كما تقتضي الحياة اليومية للأسرة و المجتمع .

و هنا يشتمل الاتصال على كل رسالة و كل شعور معينو كل رغبة و كل فكرة معينة ترسل إلى الطرف الآخر مع وجود اتصال بناء و آخر هدام و هذا ما يجب على الزوجان تجنبه.

و هذا ما اقر به بعض المبحوثين :رشيدة ،فاطمة، عبد القادر2،الحراق،الذين لم يكن لهم اتصال نهائي مع أزواجهم قبل الزواج و نتج عنها عدم معرفة أو نقص التعارف لدى احدهما حول الآخر، و في عدم فعالية احدهما أو كليهما في إيصال الحاجة العاطفية والانفعالات و الترويح على الآخر في الظروف التي يعيشها احدهما

نوعية الاتصال	
إنسان جيد الاتصال	إنسان رديء الاتصال
يؤكد و ينعش الآمال الايجابية للمستقبل	يثير تيارا مستمرا و اللوم و التحقير مع الآخرين.
يحاول التزام الهدوء، و التعرف على وجهة نظر الآخر، و احترامها و مستعد للتنازلات	لا يشعر بالأهمية و قيمة الكلمة، و منشغل دائما في الدفاع عن نفسه.
يتابع الموضوع، و يبحث عن حل يرضي الطرفين.	يهرب من الموضوع، لا يجد حلا، بل يظل يلقي باللوم و الشتائم إلى الطرف الآخر.
يستمتع باهتمام، يتعاطف، يتجاوب، يتقبل المسؤولية عن مشاعر الطرف الآخر، و يتغاضى عن الأسباب، و يركز على شكوى الطرف الآخر، و يعرض رأيه كمقترحات.	يستقرء فكر الطرف الآخر، و يحلله نفسيا، و يسبب، و يحتقر، و يقاطع بكثرة، و يسفه الآخر.
يتفاهم و يتسامح، و يتنازل للطرف الآخر في 75% من الحالات.	يصمم على عدم الاستسلام، و يغضب غضبا ينتهي بصمت قاتل.
النقد له مفيد و ليس سبا، قليل من التعاطف معه يحقق المعجزات.	دائما يستجيب للنقد بالدفاع، ينكر شيء، يبحث دائما عن أعذار، و يهتم بعنف دائما.
يوصل حل المشكل و ينصت إلى شكاوي الآخر باحترام و تقدير	لا يستجيب إلى كل الشكاوي، و يوقف حل المشكلة بالاحتقار و السب التقليل من شأن الآخر.

1- محمد نبيل جامع، علم الاجتماع الاسري، دار الجامعة الجديدة، 2010، ص 476

## 4-2- المرحلة الثانية: العلاقة الزوجية بعد الزواج

### - المؤشرات الزوجية

1. الأطفال: وجود الرغبة في الإنجاب.
2. الصراع حول الأنشطة: لا يوجد أو نسبة قليلة.
3. وظيفة الزوجة: الموافقة أو الرفض نسبية حسب نوع الوظيفة.
4. المستوى الاقتصادي: البيت خاص و مستقل.
5. المساواة بين الزوج و الزوجة: عدم وجود المستويات الأعلى أو الأدنى.
6. القدرة العقلية متساوية: من وجهة نظر الشريك.
7. مهنة الزوج: متفرغ في خط مهني معروف.
8. ملامح الشخصية: القبول و الخلو من الاضطرابات العصبية.
9. العلاقات الجنسية: في إطار الزواج فقط مع القليل من مظاهر الرفض.
10. قوة الرغبة الجنسية: متساوية.
11. الاستمتاع بالجنس: الاستمتاع مع التكرار.

و عموما فقط أصبح هناك شبه إجماع منذ 1920 على أن المراكز المهنية المالية و الدخل، مستويات التعليم بالنسبة للزوج مع تشابه الزوج و الزوجة في المكانة الاجتماعية والاقتصادية، السن و الدين و الجزاءات العاطفية، الاستمتاع الجنسي و الرفقة كلها متغيرات ترتبط ايجابيا مع السعادة الزوجية.(1)

---

1-سناء الخولي، الأسرة و الحياة العائلية، دار النهضة العربية، ص 213,214.

التواصل بالحوار يؤدي إلى إثراء الأفكار و تنميتها و يقرب بين القلوب و يصفىها ،بل هو البوابة الواسعة التي تدخل من خلالها بوتقة الدنيا المليئة بالمتغيرات و عليه فالحوار المراد هو النقاش الايجابي القائم على أسس صحيحة و سليمة،معتمد على أصول و فنون خاصة به.من اختيار الجو المناسب للحوار يكون بهدوء مع مراعاة الظروف النفسية و الاجتماعية للطرف الأخر،بأن يكون مرتاحا و لا يعاني من أي مشاكل ترهقه.

حيث تقول وردة:"أنا كنت مساعفا بزاف في كل حاجة و باش تقدر تكسبي الرجل لازم تساعفيه و تبعيه في كل شيء،و عندما يجي موضوع للنقاش زوجي يقترح الموضوع و من بعد نهذرو فيه في زوج و نقعدو فيه يومين أو 3 أيام باش نخرجوا بقرار، و النقاش يكون متبادل بيناتنا و هادئ و نوع من الضحك و شوي زعاف و نخرجو بنتيجة".

ترجمة المقطع:"أنا كنت متسامحة كثيرا في كل شيء،و لكي تستطيعي كسب الرجل يجب أن ترضيه و تتبعينه في كل شيء و عندما يأتي موضوع للنقاش زوجي يقترح ذلك و بعد نتحدث فيه نحن الاثنين و يأخذ الموضوع يومين أو ثلاثة أيام قبل اتخاذ القرار،و النقاش يكون متبادل بيننا و هادئ مع نوع من الضحك و قليل من الغضب و تكون النتيجة".

عبد القادر:"كاين حوار يستاهل الزقا و كاين لا وكي نكون منارفي نرجع عليها و كي يكون راسي بارد مهما تقلي ما نردش عليها".

ترجمة المقطع:"يوجد حوار يجب فيه الغضب ولا يوجد و عند الغضب أرد عليها و عندما أكون هادئ لا أرد عليها مهما تقل".

حميد:"نتحاورو بلينار و زعاف و على خلافات بسيطة تتعقد الحالة لان مقدمة الموضوع ماكنتش مليحة و هي لي تبدأ، نيغي كي نجي من برا نصيبها لابسا حاجة خفيفة،كيما هكا مكاتش".

ترجمة المقطع:"نتناقش بالغضب وعلى خلافات بسيطة يتعقد الوضع لان مقدمة الموضوع لو تكن جيدة و هي التي تبدأ، أفضل عندما أدخل من الخارج أجدّها مرتدية لباس خفيف ،وهذا لا يوجد.

أمال:"ما كانش الحاجة لي نتشاورو عليها و لا نتحاورو،نتشاور الوحد كي تكون بدارها واش نشروا و واش نديرو،و الواحد يكون بشهريتوا".

ترجمة المقطع:"لا يوجد أي شيء نتناقش فيه و لا نتحاور، النقاش يكون عند الأشخاص اللذين يملكون منزل خاص به و ماذا يفعل و هذا الشخص يكون له راتب شهري ".  
رشيدة:"هو يأخذ رأي تاعي و أنا تأخذ رأي تاعو مثل كي ضروك راني بالحمل نزيد نرفد منا و هاك ولا منزيدش ،ايا تفاهمنا من هذا إي كان طفل أو الطفلة ما نزيدوش للمستوي المعيشي تاعنا الرديء".

ترجمة المقطع:"هو يأخذ برأي و أنا أيضا مثل أنا حامل الآن و قلت له هل ممكن أننا ننجب طفل آخر بعد هاذ؟ و اتفقنا أننا لن ننجب من بعد الولادة مهما كان جنس الرضيع و السبب المستوي المعيشي الرديء الذي وصلنا إليه".

زهرة:"نتشاور و نهذرو على واش نشرو وشانديرو و خاصة على البنيان و الهدرة تكون عادي و مانطلعوش الصوت بزاف غي بالعقل و في شمبرتنا".

ترجمة المقطع:"نتناقش على كل شيء نريد شراءه و خاصة فيما يخص مواد البناء و الكلام يكون عادي،بدون رفع الصوت كثيرا ،هادئ و في غرفة النوم.

فطيمة:"في التشاور تكون المفاهمة و أنا كي نغي نهذر معاه ماشي في الصباح و لا العشية و لا كي يجي من الخدمة.أنا نقبضوا في الليل مين يرقد على الوسادة،باش يصنتلي مليح و يعتيني وذنواو تاني مانسمعش ولادي ولا واحد من العائلة ،و إذا مالقيناش وين نحكو نروحو لواحد الجبل بعيد على الدار شوي نخطوا ،أيا نجمع تحت الشجرة في الظل و نقعدوا و نحكو على كلش هو و أنا في قاع حياتنا و نجو من فما و القرار ندوه فماك و كلش نبلعوه و نرجعوا،و كي نكون زعفانة نطرطق و يعتيني راجلي فيه قاع الحق و تكون هانية و نهذر بالعقل".

ترجمة المقطع: "في النقاش يكون التفاهم، و أنا عندما أريد التحدث معه لا يكون في الصباح و لا في المساء عند عودته من العمل يكون ذلك في الليل عند النوم، لكي يصغي أليا جيدا و يسمعي بروية، ولا يسمعي لا أولادي و لا أحد من العائلة، وإذا لم نجد مكان نتحدث فيه أذهب إلى أحد الجبال البعيدة عن منزلي لكي نحب حطبا و نجلس تحت ظل الشجر و نتحدث عن كل شيء و نرجع من هناك بقرار نتخذه و عندما أكون غاضبة يعطيني زوجي الحق و أكون هادئة و أتكلم و أنا مرتاحة".

إبراهيم: "نتشاورو في زوج و أنا نعطي رايي و هي نسمع رأيها و من بعد نتأفقو على رأي واحد".

ترجمة المقطع: "نتناقش نحن الاثنين و أنا ابدى برأي و هي أستمع لرأيها و من ثم نتفق على رأي واحد".

محمد: "فالحق ملي عرفتها حياتنا راهي غي محاورات و مشاورات بصح كي نتنارفا منها نقلها 2 كلايم و هي جامي ردت عليا يعني أنا نعطي القرار تاعي و نرفد فيستي و نخرج بغا يعجبها ولا لا في كل الأحوال تقبل و بلا نقاش".

ترجمة المقطع: "في الحقيقة منذ أن عرفتها حياتنا كلها نقاشات و حوارات و لكن عندما أغضب منها أقول لها كلمتين و هي لا ترد أبدا و هذا يعني أنا نعطي القرار و آخذ معطفي و أخرج حتى و إن لم يعجبها الأمر و في كل الأحوال تقبل بدون نقاش".

الطيب: "أنا ما نخبي عليها حاجة و هي ثاني و كي تبغي ندير حاجة نخبرها و هي ثاني كي دير حاجة فاني بالأمر تاعي و مانيش كيما هاذوك الناس اللي يحبو يتسلطو".

ترجمة المقطع: "أنا لا أخفي عليها شيء و هي أيضا، و عندما أريد فعل أي شيء أخبرها و هي بدورها لتتصرف إلا بأمرى و أنا لست مثل هؤلاء الناس الذين يحبون السلطة".

و نلاحظ من خلال أقوال المبحوثين أن هناك تحاور بين الزوجين و تشاور بينهما أي أنه أصبح هناك تواصل و مناقشات بين الطرفين رغم أن في بعض الحالات تكون بطريقة عصبية حسب أقوالهم و لكنها تنتهي بقرار أخير و مرضي لهما مهما كانت الظروف.

اما غياب الحوار بين الزوجين عند المشاكل الزوجية الهامة التي يجب أن توضع في الاعتبار للتغلب عليها حيث يعاني الكثير من الأزواج من الخرص و الصمت الداخلي حين تتوقف اللغة بينهما تجف الألسنة من الكلمات الطيبة و يظهر ذلك في أقوال المبحوثين أن بعد كل نقاش حاد يحدث انقطاع عن الكلام لمدة يومين إلى ثلاثة أيام وفي بعض الأحيان لساعات بينما يخرج الزوج من المنزل و الزوجة تلتهي بأشغالها و ينسى الغضب.

و هناك بعض الأزواج و الزوجات لا يؤمنون بأهمية الحوار أو الحلول التوفيقية اقتناعا منهم بصواب موقفهم و أن الحوار لا يجدي نفعا من الطرف الآخر كما تقول :  
نادية : "راجلي ما عندوش ثقافة الحوار و يدي و يجيب فالهدرة، لاخطرش نتلاقو غي لعشية ولا قليل و نكونو عيانين نرقدو و نصبحو في نفس الحال ، غير يوم الجمعة برك لي نكون فيه كيفيف".

ترجمة المقطع: "زوجي لا يتمتع بثقافة الحوار، لأننا نلتقي في المساء أو الليل و نحن متعبين و عدا على نفس الحال، غير يوم الجمعة اليوم الذي نجتمع فيه".

أما عن ربيعة: "مكاش حاجة وسمها الحوار ديما يقلي راجلي أنا اللي في راسي نديرها كي تبالي ووقت ما تبالي و مين ما تنجش الحاجة اللي يديرها نزعف منو و نقلو تستاهل هذا حق لي ماراكش تشاورني و تدخني في صوالحك".

ترجمة المقطع: "لا يوجد شيء اسمه حوار دائما يقول لي زوجي أنا افعل كل ما أريد و ما يحلوا لي وقت ما أريد ذلك، و عندما يفشل عمله أغضب منه و أقول له هذا جزاؤك تستحق ذلك لأنك لا تأخذ برأي و لا نصيحتي في أمورك".

كما اوضحت إيمان الاخشم أن عملية التفاوض لحل المشكلة بين الزوجين تحتاج غالى بعض الجوانب المهمة التي تستدعي الوقت المناسب و بعد أن تهدأ الأمور المستعصية إلى طبيعتها و يبدأ الحوار و التفاوض لحل المشكلة ،و من المهم جدا أن يكون النقاش بين الزوجين بلغة واضحة و عدم الفصل بينهما في استعمال الضمائر أنا و أنت بل القول نحن و هكذا يكون التفاوض أكثر ايجابية و يصل إلى أقصى درجات التفاهم و الاندماج والاحترام.

## - التفاوض في العلاقة الحميمية:

تعرف الخلافات الزوجية بأنها تضارب التوجهات الزوجين حيال بعض الأمور التي تخصهما أو أحدهما، بحيث تستثير انفعال الغضب أو السلوك الانتقامي أو التفكير فيه و لكن هذه الحالة تكون من طرف واحد في غالب الأحيان، أما الطرف الآخر فيكون في حالة مستقرة و هادئة و هذا الأخير هو الذي يعالج المشكل بطريقته الخاصة و تكون بجذب الطرف الآخر من أن يتخذ قرارات تؤثر على العلاقة الزوجية بينهما.

و تتمثل هذه الطريقة في العلاقة الحميمية لأنه في ختام أي نقاش حاد بين الطرفين بطريقة التفاوض و الوصول إلى نقطة مشتركة بينهما تنتهي بالحميمية المفعمة التي تأتي بتلقائية و حب و بدون شروط ،و يصبح هذا الزواج في نظرهما يستحق المحاولة و التمسك به من أجل الاستمرار و هذا يظهر عند عض الأزواج مثل ما تقول :  
وردة:" نحل الخلاف بحيا جديدة، بكلمة التسامح و نرد قاع اللوم في روعي و بعد هذه الهدر يجي لبراتيكي لي هو لفراش".

ترجمة المقطع:"نحل الخلاف بشيء جديد، بكلمة تسامح و ارد كل اللوم على نفسي و بعد هذا الكلام ياتي التطبيق و الذي هو الفراش"

عبد القادر:"مين نكونو متزاعفين نتصالح و نتنازل و تكون عن طريق اتصال هاتفي ولا طلب شيء باحضاره،ومن نهار لي تزوجتها دايمًا من طرف الزوجة و أنا نتنازل و منبقاش عنيد،و هي لي تحوس على الصلح بزاف و طيح من كبرياء نتاعها على جال الزوج نتاعها و بعدها نصرفو الاورو".

ترجمة المقطع:"عندما نكون على خلاف نتصالح و اتنازل و يكون ذلك عن طريق اتصال هاتفي او طلب شيء باحضاره،و من اليوم الذي تزوجنا فيه دائما من طرف الزوجة و انا اتنازل و لا ابقى عنيد،و هي دائما تبحث على الصلح كثيرا و تنزل من كبرياءها من اجل زوجها و بعدها نصرف الاورو(علاقة حميمية)"

الطيب:" أنا زعافي ظرفي غي وقت و من بعد نرجع و هي ديما لي ترضيني و أنا مش صعب المنال و تجي تولي تهدر معايا و تقلي أرواح تأكل و هي بالحق راتبة و تسكت و تكمل بحاجة شابة".

ترجمة المقطع: غضبي انا لبضع الوقت و بعد ذلك يزول و هي دائما التي تراضيني و انا ليس صعب المنال و تاتي لتتكلم معي و تنادينني للاكل ،وهي في الحقيقة هادئة و تسكت و و ينتهي المشكل بشيء جميل"

فطيمة:" فالحق جامي ضرني بصح يقول الكلام و يخطي و قاع اللي في قلبوا يخرجوا و يروح يمرق من الدار و يروح من جهة الجامع و لا الحوانيت المهم مايبقاش فالدار و نحلوا الخلاف نورمال كي يجي لدار نجمع معاه و نحطلوا القهوة بضحك كلي مادار والو أيا حتى يرجع لحالو،و يولي نورمال و كي نروحو نرقدوا يقلي سمحيلي".

ترجمة المقطع:"في الحقيقة لم يضربني ابدًا لكن يشتم و يقول كل ما بداخله و يخرج من البيت و يذهب من جهة المسجد او المحلات المهم لا يبقى في البيت و نحل الخلاف بطريقة عادية عندما يعود للبيت اجلس معه، اقدم له القهوة بضحك كأنه لم يفعل شيء حتى يرجع لطبيعته و عندما نذهب لننام يطلب مني السماح".

محمد:" كي نرجع من برا نكون نورمال و هي تبدأ تهدر معايا نورمال واللي يبدأ بالتراضي أنا مثلا نقلها أعتيني نتعش ولا ناكل .آيا تبدى بهدرا كيماهاك و يروح الزعاف و نحل المشكل غي بالهدرة و الحوار و من بعد نعنقها و نزهاعندي psk ما عنديش منها 100 و الباقي باين بلا ماتحكو فيه".

ترجمة المقطع:" عندما اعود من الخارج اكون عادي و هي تبدأ تتكلم معي عادي و الذي يبدأ بالصالح انا مثلا بطلبي اعطائي الاكل،اذا تدا بكلام و يزول الغضب و نحل المشاكل بالحوار و الكلام و بعد ذلك اضمها و اتمتع لان لا يوجد 100 منها و الباقي واضح دون ان اتحدث فيه".

ابراهيم : "كي يصري المشكل ينقطع الكلام لمدة قصيرة و من بعد كي نريحو نتحاور على هذا المشكل و نهذرو فيه و نكملوا النقاش و بكل هدوء و الاعتذار عندي و مع الكل تاني".

ترجمة المقطع: "عندما يحدث المشكل ينقطع الكلام لمدة قصيرة و بعد ذلك عندما نرتاح نتحاور على هذا المشكل و نتكلم فيه و ننهى النقاش و بمل هدوء و يمكننا الاعتذار و مع الكل ايضا".

رشيدة: "الحل تاع هذا المشكل بالسكات نعيًا حتى و نستسلم للأمر الواقع صافي نخليه يدير واش في راسو و منبقاش في المشاكل المهم نريح في راسي و ما نوصلش روعي حتى وين نتفارقو و نخلو ولادنا هاييمين و الصلح خطرا بيداه هو و خطرا أنا و الرجل نقطة ضعفوا هو فراشو تقدري تقولي كون مشي هذا الشئ ما يصلحكش".

ترجمة المقطع: "الحل لهذا المشكل بالصمت رغم محاولاتي استسلم للأمر الواقع يعني اتركه يعمل ما يفكر فيه لارتاح من المشاكل و لا اوصل نفسي حتى ننفصل و نترك اولادنا يتشتتون، والصلح تارتا بيذا هو و تارة انا و الرجل نقطة ضعفه هو فراشه تستطيعي القول لولا هذا الشئ لا يصلحك".

و من هنا نلاحظ أن كل المبحوثين الأزواج يحاولون إنهاء العلاقة حميمية و بهدف تحسب العلاقة و استمرارها لان في نظرهم أن بعد إقامة علاقة واحدة بعد أي خلاف يجدد الترابط بينهما و كأنهما في بداية حياتهم و علاقتهم الزوجية من يوم الزفاف.

لا يوجد في الواقع تفاوض بالمعنى الحقيقي للكلمة في هذه المرحلة من الزواج.. و كل ما يمكن الحديث عنه هنا هو تعرف الزوجين على مبدأ العناية أو الاهتمام من أحدهما للأخر. أي الأفضلية أو الأولوية غير مشروطة لكل منهما لدى الأخر.

لا يوجد في الواقع تفاوض بالمعنى الحقيقي للكلمة في هذه المرحلة من الزواج.. و كل ما يمكن الحديث عنه هنا هو تعرف الزوجين على مبدأ العناية أو الاهتمام من أحدهما للأخر. أي الأفضلية أو الأولوية غير مشروطة لكل منهما لدى الأخر، بالتغاضي عن

طبيعة الظروف و الأحوال: المادية أو الاجتماعية أو السياسية أو الصحية التي تطرأ في أي وقت.

و هنا، نرى الزوج و الزوجة يتبعان القاعدة: أعمل أي شيء أستطيعه ليكون الشريك الآخر سعيدا و أتجنب على شيء يجعله بائسا أو غاضبا. عندما يعمل الشريكان بهذه القاعدة تبدو الحياة الزوجية علي ما يرام، حيث توفر تلقائيا للزوجين حاجات شخصية عاطفية مستحقة للطرف الآخر.

و يندر في هذه المرحلة نقد أحد الزوجين للآخر و تصيد الأخطاء و التذمر و الشعور بالإعياء أو الملل مما يجري أو من الحياة (كما يسمع أحيانا). مما يلاحظ هناك سعادة الطرفين عندما يعمل أو يقدم شيئا للآخر بدون شعور أو رغبة بالمكافأة المقابلة. ويفتقد أحدهما الآخر إذا غاب عن ناظره أحيانا لدقائق حتى في المنزل (خاصة إذا لم يسمع صوته أو حركة عمله بشيء!)... وإذا أبدى أحدهما رغبة أو حاجة أو شكوى صحية، تلاحظ الآخر يسرع لعمل المطلوب... أو تحقيق حاجته فورا في العادة. (1)

---

1- محمد زياد حمدان، زواج سليم لبناء أسرة سليمة . نشر دار التربية الحديثة بدمشق، 2006

## الاستنتاج العام:

نستنتج من خلال بحثنا ان التفاوض لا يخلو من حياتنا اليومية، بحيث عند الحديث عن التفاوض نجد اننا امام اخذ مظاهر السلوك الانساني شائع الاستخدام، و لا يقتصر على مجرد الالتقاء حول مائدة المفاوضات لمناقشة قضايا عامة و انما يمتد الى كل مواقف الحياة و مع كل الاطراف و حول كل قضية او موضوع يتعلق بالعلاقة الزوجية و ليس دائما في مجال النزاعات او الخلافات، و منه توصلت الى اهمية التواصل في العلاقة الزوجية، فالحوار اللفظي يساهم في فهم اتجاهات و سلوك الزوجين لبعضهما خاصة في فترة الخطوبة التي تعتبر اساس بداية العلاقة و استمرارها و تدعيم عملية الاختيار للشريك، و يكون ذلك بالحوار و التواصل القائم بين المخطوبين و ان يتحدث كل منهما عن شخصيته و مرحلة طفولته و تحديد الادوار و الاتفاق على طرق تربية الاطفال و من خلال هذا الاستنتاج نستخلصه اولا.

اما ثانيا نستنتج من خلال مقلباتي مع الأزواج ان كل زوج يراعي و يهتم تلقائيا برغبات و اهتمامات و احتياجات احدهما الاخر، و كلما حدث تجاوز سلبي في ذلك فان مؤسسة الزواج تعاني او تهتز و لو مرحليا مؤقتا، و لكن التفاوض بالاسلوب الذي يقدمه هذا الموضوع او بغيره مما يمكن من وصول الزوجين الى نتيجة و اتفاق مشترك مرض للطرفين يعيدها لمسار التناغم معا و الحميمية المطلوبة مرة اخرى.

اما ثالثا لم تتحقق لان النزاع يجلب النزاع و العصبية لاتحل المشاكل و الخلافات بل تصل الى نقطة لا يحبذها كلا الطرفين من الزواج فهذا يوقف علاقتهم الزوجية و تقلل الاحترام و الاعجاب القائم بين الزوجين و منها فالعصبية تهدم الحوار و تزيد من حدة المشكلات خاصة خاصة مع ارتفاع الصوت او استخدام اليد في الاشارة و غير ذلك من الاساليب السيئة التي يستخدمها البعض خلال النقاش و اعتقد انه على الطرفين النظر فيما يسببه من خطأ في حدوث المشكلة حتى لا يلقي كل طرف الخطأ على الاخر، وهذا الاسلوب الراقى يساعد على تنمية الحوار بين الزوجين و نمو مشاعر الحب في ظل الخلافات.

## 5- صعوبات البحث:

اهم الصعوبات التي واجهتنا من خلال القيام بهذا البحث هي:

- صعوبة التعامل مع بعض المبحوثين و خاصة في استعمال تقنية التسجيل فاضطرت للكتابة.
- رفض بعض المبحوثين التجاوب معنا و ذلك لخصاسية الموضوع بالنسبة لهم، ضنا منهم انه تدخل في اسرارهم.
- عدم توفر المراجع الاساسية للموضوع.
- عدم توفر الدراسات السابقة بمكتبة الجامعة.

## 6- إرشادات و نصائح:

### نصائح العامة

التعامل مع مرحلة التعارف على أنها مرحلة تحديد إن كان كلا الطرفين يصلح إن يكون زوج للأخر أم لا و ليس مرحله من اجل التمثيل و تقمص كلا الطرفين شخصيه بخلاف شخصيته الحقيقية من اجل إن ينال موافقة الطرف الأخر على الزواج منه و الإعجاب به

تجنب محاولة كلا الطرفين الظهور في فترة الخطوبة بأنه شخصيه مثاليه خاليه من العيوب فمن الطبيعي إن يكون الشخص به عيوب لأننا بشر و لكن على الشخص إن يظهر عيوبه حتى يتمكن الطرف الأخر من تحديد إن كان يستطيع التعامل و التكيف مع تلك العيوب أم لا ؟

مراعاة الموضوعية و عدم التحيز الأعمى للذات و محاولة الشخص الوقوف إمام حقيقة نفسه و عيوبه حتى يتمكن من إصلاحها و عدم إلقاء كل طرف المسؤولية كاملة على الطرف الأخر

على المرأة إن تحرص على تعلم و إتقان فن التعامل مع الرجل حتى تشبعه عاطفيا و جنسيا و إن تكن له أم ، أخت ، زوجه ، حبيبه و صديقه

على الرجل الحرص بتعلم فن التعامل مع المرأة و إن يكن رجل بمعنى الكلمة و ليس بالنوع فقط

على الرجل مراعاة إشباع احتياجات زوجته وقتما تشاء و ليس دائما وقتما يشاء هو و محاولة إشباعها عاطفيا و إن يكن لها أب ، أخ ، حبيب ، صديق و زوج

### الدراسة الميدانية

### الفصل الخامس

عدم إفشاء إسرار العلاقة الحميمة و التحدث فيها مع الأهل أو الأصدقاء حتى لا يفقد احد الطرفين الإحساس بالأمان ناحية الطرف الآخر

من الطبيعي أن يكون هناك اختلافات بين الزوج و الزوجة نظرا لاختلاف التربية و التنشئة الاجتماعية لكن على كلا الطرفين عدم محاولة تحويل الطرف لأخر إلى نسخه مكرره منه لكن الأفضل محاولة إيجاد نقطة مشتركة للتلاقي و الانسجام معا

الثقافة ,المرونة في التعامل بين الطرفين وعدم تصيد الأخطاء لكلا منهم وعدم التحيز الأعمى للذات والموضوعية الشديدة عند الوقوف أمام الأخطاء والعيوب , محاولة كل طرف إرضاء الآخر واحترامه و تجنب ما يزعجه و السياسة واللباقة والرقه والاهتمام ربما نصل من خلالهما إلى حياة هادئة صحية.

## الخاتمة

من خلال هذا البحث تبين أن عملية التفاوض بين الزوجين و داخل نطاق العلاقة الزوجية يتعلق بأدوار الرجال و النساء و مكانة كل من الزوج و الزوجة في الأسرة من خلال قوة اتخاذ القرارات الأسرية ، و يتبين ذلك من خلال الأهمية التي يمثلها التواصل بينهما في المراحل الأولى من دورة الحياة و هي المعرفة لكل من الطرفين قبل الشروع في الرسميات.

وكذلك قيمة الحوار المتبادل الذي يعطي سمة مميزة للعلاقة بالقضاء على الخلافات و تصادم الآراء بين الزوجين، و في مقابل هذا تزداد العلاقات الشخصية و الذاتية داخل الأسرة أهمية و اتضاحا نتيجة لتوسع مجال العلاقة الحميمة التي ترسخ التفاوض و تواصل الاستمرار للرابط المقدس و الذي أول من يتأثر بتأثره الأطفال فمن اجلهم يتكسر كل الكبرياء ،

و أخيرا يمكن القول إن النتائج التي تم الوصول إليها هي نتائج جزئية فليس من واحد تكشف كل شيء عن الظاهرة الاجتماعية، لذلك لا بد من إجراء بحوث أخرى تسمح بالحصول على نتائج أكثر تفصيلا.

## المراجع

### الحديث النبوي:

- 1- رواه البخاري في صحيحه، 15\1958
- 2- رواه مسلم في صحيحه، 2\1090، عن عبد الله بن عمرو ابن حبان في صحيحه، 9\340، و النسائي في السنن الكبرى، 3\271.

### المراجع الببليوغرافية:

- 1- احمد بن مرسل، مناهج البحث العلمي، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2003
- 2- احمد بن مرسل، مناهج البحث في علوم الاعلام و الاتصال، الجزائر، ديوان المطبوعات الجامعية، 2003
- 3- احمد حسني إبراهيم أحمد. دراسة نظرية حول التفاوض كآلية لحل المشكلات الأسرية، 2012م
- 4- احمد فخر، التفاوض، مفاهيم الأسس العلمية للمعرفة، المركز الدولي للدراسات المستقبلية و الإستراتيجية، العدد 8 السنة الأولى يوليو 2005.
- 5- بوتقنوشت مصطفى. الزواج و الشباب الجزائري إلى أين؟، دار المعرفة، الجزائر، 2005،
- 6- تسنيم الريدي ، التفاوض بين الزوجين، 15\01\2015
- 7- جازية کران، محاضرات في المنهجية لطلاب علم الاجتماع، الجزائر، ديوان المطبوعات الجامعية، 2008
- 8- عمر الحاج، أسس اختيار الزوجة، مؤسسة الرسالة ناشرون، ط1، 1425هـ، 2004م
- 9- حسن احمد وجيه، مباريات التفاوض في مواجهة آليات التسلط والتطرف، القاهرة، المكتبة الأكاديمية للنشر، 1997، .

- 10- خالد سعد النجار، لغة التفاوض بين الزوجين.إسلام ويب 2-811. 2013
- 11- الخشاب مصطفى. دراسة في علم الاجتماع العائلي، دار النهضة العربية للطباعة و النشر،بيروت،1981.
- 12- رشاد احمد عبد اللطيف، مهارات حديثة في الخدمة الاجتماعية لمواجهة التحديات المعاصرة، مجلة دراسات في الخدمة الاجتماعية والعلوم الإنسانية، القاهرة ، كلية الخدمة الاجتماعية، جامعة حلوان العدد الثالث، أكتوبر 1997، ص 12 ، 13 .
- 13- الساعاتي سامية. الاختيار للزواج و التغير الاجتماعي، دار النهضة العربية للطباعة والنشر،بيروت،1981 ، .
- 14- سناء الخولي، الأسرة و الحياة العائلية، دار النهضة العربية، ص 213,214.
- 15- سناء الخولي. الزواج و العلاقات الأسرية، دار النهضة،بيروت،
- 16- سهير محمود أمين عبد الله، فن التفاوض مع الأبناء، دار الفكر العربي الطبعة الأولى، سنة 2010 ،
- 17- صبريالفي. حلول اسلامية، دار ابن الجوزي، المملكة العربية السعودية، ط1، 1426هـ 2005،
- 18- عبد الحكيم أحمد الخزامي ، أسس عملية التفاوض ، بناء المفاوض الفعال ، القاهرة ، مكتبة ابن سينا للنشر والتوزيع ، 1998 .
- 19- عبد السلام عياد ، المفاوضة الجماعية ، القاهرة ، دار الكتب ، 1992 م ،
- 20- علي احمد علي وآخرون ، العلاقات الإنسانية ، القاهرة ، مكتبة عين شمس ، 1997م
217. فضيل ديلو، دراسات في المنهجية، الجزائر، ديوان المطبوعات الجامعية،1995،
- 21- فوزي غرابية و اخرون، اساليب البحث العلمي في العلوم الاجتماعية والانسانية، دار وائل للنشر و التوزيع، الاردن، ط4، عام 2008

- 22 محرم الحداد ، قواعد ونظم معلومات التفاوض في المجالات المختلفة ، القاهرة ، معهد التخطيط القومي ، سلسلة قضايا التخطيط والتنمية ، عدد 128 ، سبتمبر ، 1999م
- 23 محمد زياد حمدان، زواج سليم لبناء أسرة سليمة . نشر دار التربية الحديثة بدمشق، 2006
- 24 محمد نبيل جامع، علم الاجتماع الأسري تحليل و التوافق الزواجي و العنف الأسري، الجامعة الجديدة، ط2010 ،
- 25 معن خليل عمر. علم الاجتماع الأسرة، الشروق للنشر و التوزيع، عمان ، ط1، 2004،

- المراجع باللغة الاجنبية:

- 1 -Alliance International HIV-AIDS , A Facilitators Guide to Participatory Workshops With NGOs- CBOs Responding to HIV-AIDS , UK Brighton , International HIV-AIDS , Alliance ,NO, 2001,.
- 2 -Brad Spangler , Facilitation :the Beyond Intractability Knowledge Base Project , University of Colorado, 2003,.
- 3 -Burke Dennis ,et all ,Basic Facilitation Skills, The Human Leadership and Développement Division, 2002,.

المراجع الالكترونية:

عمر شاهين <http://shawapp.jeeran.com/archive/2008/3>

<http://www.m-culture.gov.dz/mc2/ar/mariage.php>



## دليل المقابلة

### المحور الاول: طبيعة العلاقة الزوجية قبل الزواج بين الزوجين

- كيف تعرفت على زوجك ؟
- هل كانت لك علاقة مع بعضكما قبل الزواج ؟
- كم دامت مدة علاقتكما؟ و هل كانت كافية للتعرف اكثر؟
- هل كنتما على اتصال دائم ؟
- ما هي اهم المواضيع التي كنتما تتحدثان فيها قبل الزواج ؟
- كانت تنشب بينكما خلافات ؟ و في حال وجودها ما هي الاسباب ؟

### المحور الثاني: العلاقة الزوجية خلال الزواج

- ما هي مدة زواجكما ؟
- كيف كانت بداية الزواج ؟
- ماهي التغيرات التي طرأت عليه (الايجابية و السلبية) ؟
- اذكر السلبية منها ، و ما هي الاسباب التي ادت الى حدوثها؟
- كيف هو الحوار بينكما ؟ و ما هي المواضيع التي تتحدثان فيها ؟
- كيف تقضيان اوقات فراغكما؟
- كيف تتشاورا في امور حياتكما ؟
- كيف تشتركان في اتخاذ اي قرار ؟
- استمر الاحترام و الاعجاب بينكما ؟

### المحور الثالث: التفاوض الاسري بين الزوجين

- ما هي الاسباب التي تكون عادة وراء مشاكلكما ؟
- كيف تكون ردود الافعال بالنسبة للطرفين ؟ و هل تصل الى درجة العنف ؟ و اذا كان كيف يكون؟
- كيف تحل خلافاتكما الزوجية؟ بالحوار، تدخل الاهل ، الاصدقاء ،،،،،؟  
مع الشرح

## الملحق رقم:01

وزارة التعليم العالي و البحث العلمي

جامعة عبد الحميد ابن باديس- مستغانم

كلية العلوم الاجتماعية

قسم علم الاجتماع

تخصص علم الاجتماع العائلة

السلام عليكم:

إنا الطالبة بن معزیز یاسمینة، و إنا بصدد إعداد لمذكرة تخرج بعنوان:  
دور التفاوض بين الزوجين في تسيير العلاقة الزوجية، دراسة ميدانية  
ببلدية مازونة ، ولاية غليزان.

أشكركم على تخصيص جزء من وقتكم للإجابة على الأسئلة المطروحة، و  
أعلمكم إن هذا العمل ضروري لنيل شهادة المستر في علم الاجتماع  
العائلة، كما أعلمكم إن هذه المعلومات سرية ستستخدم ضمن إطار علمي  
فقط، و استسمحكم باستخدام المسجل.

- الملحق رقم 2: البيانات الشخصية للمبحوثين:

الحالة	اسم	السن	المستوى التعليمي	مدة الخطبة/أشهر	مدة الزواج
1	وردة	29	جامعية	8	10-5
2	عبد القادر	32	متوسط	8-6	10-5
3	أمال	34	متوسط	12	10+
4	حميدة	39	ثانوي	18	10+
5	الحراق	53	جامعي	4	10-5
6	زهرة	33	أمية	13	10+
7	رشيدة	30	ابتدائي	15 يوم	10+
8	فطيمة	45	أمية	2	10+
9	مدني	43	ابتدائي	6	10+
10	شريف	35	متوسط	7	10-5
11	ربيعة	37	ابتدائي	6	10+
12	نادية	28	جامعية	5 سنوات	5-2
13	إبراهيم	36	متوسط	3 سنوات	10-5
14	محمد	29	ابتدائي	6	5-2
15	الطيب	39	ثانوي	2 سنة	5-2

10+	1,5	ابتدائي	46	عبد القادر 2	16
5-2	6	ابتدائي	30	محجوبة	17
10+	8	ابتدائي	43	يمينه	18
5-2	11	ثانوي	32	برهان	19
5-2	2 سنة	جامعي	34	فريد	20