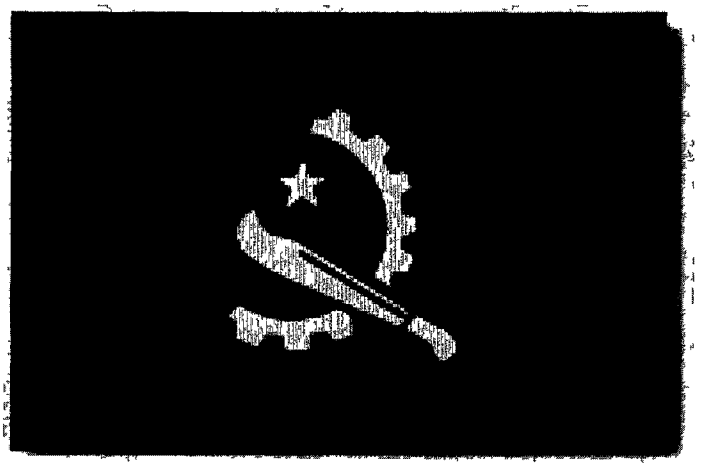
PD-ABQ-544
97732

Community Reconciliation and Conflict Resolution



Training in Negotiation and Joint Problem-Solving for Communities in Angola
June 1996 to February 1998

Final Report to the United States Agency for International Development submitted by

Conflict Management Group
20 University Road
Cambridge, MA 02138 USA
(617) 354-5444

A

COMMUNITY RECONCILIATION AND CONFLICT RESOLUTION
Training in Negotiation and Joint Problem-Solving for Communities in Angola

Final Report to the United States Agency for International Development

Grant No AOT-G-00-96-90091-00
(Original Grant No AOT-0006-G-00-6091-00)
Original grant period June 1996-May 1997
Extension granted through June 1998

Submitted by
Conflict Management Group
20 University Road
Cambridge MA 02138 USA
(617) 354-5444

TABLE OF CONTENTS

Tab 1:	**Final Report**
Tab 2:	**Workshop Agendas**
Tab 3:	**Workshop Evaluations**
Tab 4:	**Examples of Participant Work Using the *Circle Chart* Problem-Solving Tool**
Enclosure:	**Workbooks**

I Executive Summary

Post conflict reconstruction is a long and arduous process, as evidenced by the efforts of Angolan citizens to implement the 1994 Lusaka Protocol While the steps forward have been positive, the peace process is still in a precarious position Negotiations are on going at the national level between the MPLA and UNITA, with the hopes that UNITA will soon demobilize the remaining soldiers under its command However, this transition is not yet complete, and threatens the ability of Angolan citizens to secure their future

The same political, economic, ethnic differences that define the violence in Angola today can become the diversity of a thriving, rich and resilient nation tomorrow While social conflict can never be fully eliminated, we hope to help create constructive opportunities for change in the Angolan socio-political landscape Transformation is not a matter of eliminating or even resolving conflict, but managing it and using it to bring a range of perspectives, resources, and ideas to address common concerns and challenges which face the citizens CMG believes that the value it can bring to Angola lies in the ability to assist Angolans in giving form to the public and private discourse that results in the process of transformation

In February 1998, CMG embarked upon the second half of a project to provide Angolans with a joint problem-solving vocabulary In cooperation with the Centre for Common Ground (CCG), the Angolan arm of the US-based Search for Common Ground, CMG conducted two five-day negotiation and problem-solving workshops in the cities of Luanda and Sumbe The alliance established with CCG was integral to the successful implementation of the training program, as CCG not only provided a network of interested participants and a competent training staff, but also logistical, linguistic and personnel support in the field The structure of the two negotiation workshops was highly interactive, engaging the participants in exercises that simulated a discussion of actual problems that they themselves face in everyday life The workshop relied on ellicitive methods, depending on the participants to provide personal examples from which to develop scenarios Through such exercises, the participants were taught how to use various negotiation and problem-solving tools that reinforce the diagnosis and management of conflicts from an interest-based perspective

A small but significant portion of Angolan society is now equipped with conflict management skills Workshop participants are members of local government and community organizations and are well placed to multiply the impacts of the conflict resolution training in which they have participated In order to guarantee the effectiveness of their efforts, CMG and CCG plan to design a larger conflict resolution program to be implemented by those participants who have demonstrated an interest in transferring skills to their constituents In this way, Angolans will build the problem-solving capacity of their communities, empowering the population from within the nation's borders

II Project History

In June 1996, CMG conducted a workshop entitled *Community Reconciliation and Conflict Resolution* for a group of non-governmental and ecumenical organizations based in Luanda, Angola Under the auspices of a grant from USAID, a skills-based workshop was designed and implemented for thirteen Angolan representatives of both international and indigenous humanitarian organizations Representatives came from organizations such as CRS, TROCAIRE, and Africare as well as the Catholic Church and indigenous NGOs such as AJUDECA and ADRA Attempts were made to encourage participation from organizations from both sides of the conflict and CMG insisted that Angolans be the recipients of the training The workshop was intended as a pilot program, examining how interest-based negotiation theory might be applied in a country newly emerged from a devastating civil war

The results of the initial workshop and subsequent meetings with Angolan, US government, and UN officials proved to be helpful in further adapting the content of the negotiation skills curriculum In addition, these interactions assisted CMG in identifying other activities that CMG might undertake in order to support the creation of a "peace constituency" within Angola and to assist in furthering the peace process These activities include

- the introduction of a joint-problem-solving model and vocabulary into public and private discourse,
- using the process of particular transactions between parties to help steer the society towards social transformation,
- raising awareness, improving skills and developing local capacity and,
- learning from local activities with the objective of translating lessons learned into a form that will benefit similar situations in other regions and countries throughout the world

Initially, two workshops were scheduled for the 1996 visit However, when it became clear that the Angolan parliamentarians would not be ready for a joint training (as outlined in the original proposal to USAID) the second workshop was postponed CMG then requested a no-cost extension on its original grant and restructured its activities for the remaining portion of the project Instead of offering negotiation training to upper level political figures, CMG decided to build on its previous work within the Angolan NGO community to further enhance the conflict resolution capacity of indigenous organizations in the field Focussing on indigenous NGOs would also allow CMG to begin creating a "peace constituency" within Angola In order to capitalize on efforts of other organizations in the field and to maximize the impact of the training, CMG sought to form a partnership with an Angola-based organization

Beginning in the spring of 1997, CMG established contact with the Washington, D C -based Search for Common Ground with a view towards building a relationship with SCG's Angolan office Over the past two years, Centre for Common Ground (Angola) has created a solid base, engaging in projects ranging from the production of an "Angolan Peace Song" to conducting consensus building training for upper level UNITA and MPLA officials Of particular interest to

CMG were conflict resolution trainings that CCG conducted for representatives from local NGOs Following meetings with representatives from Search for Common Ground in October 1997, it became clear that the strengths and missions of both organizations would complement each other well, and discussions culminated in a decision to form a partnership for the implementation of a training program in Advanced Negotiation and Problem-Solving Skills in Angola early in 1998

III The February 1998 Workshops

The February workshops provided CMG with the opportunity to elaborate upon its previous work in Angola, and to build a productive working relationship with CCG In addition, CMG was able to integrate aspects of other capacity-building programs that it has developed for different clientele, such as a program run in cooperation with the World Health Organization, aimed at helping developing countries to better mobilize resources for their health sectors

CCG was also able to capitalize upon earlier experiences in preparing and developing the Luanda and Sumbe workshops Specifically, in June of 1997, 15 participants from the local NGO sector received training from the Centre's staff with the purpose of creating a network of individuals capable of promoting the use and transfer of negotiation technologies The success of CCG's efforts led to the formation of two participant working groups, one devoted to developing a manual of traditional Angolan conflict resolution materials, and the other dedicated to creating a new Angolan model of conflict resolution through synthesizing indigenous practices with Western forms of mediation and negotiation These resources were incorporated into the February 1998 training program

Under the aegis of the grant from USAID, the two teams collaborated to bring the project to fruition, contributing to USAID's greater interest in "Strengthening Democracy and Governance Capacities" in Angolan society In Angola, USAID has targeted several areas for funding and conflict management and resolution activities are incorporated in each These areas include the development of local NGOs, including strategic alliances between NGOs, the government, and the private sector, participatory local government and constituent relations, political party and parliamentary strengthening, human rights and media organizations, development of community-based organizations, and election monitoring

IV *Advanced Negotiation and Problem-Solving Skills* - Workshop Content

During pre-workshop preparations, the joint CMG and CCG training staff agreed that the mastery of operational skills should be a focal point of the trainings Previous workshops for Angolan NGOs had focused on raising awareness about conflict resolution methodologies and learning some basic listening techniques, without providing participants with many opportunities to practice skills The team selected four negotiation tools to be shared with the participants that they could apply to the cases elicited over the course of the workshops These tools included Understanding Partisan Perceptions, Communication Skills, the Seven Element Framework, and the Four Quadrant Tool Five conceptual themes supported the teaching of these tools be purposive, be aware, develop an effective communication process, use a structured framework, and think strategically about problem-solving (Please see appendix for workshop program) The workshops are described below, using these themes as a framework

Be Purposive

An integral part of the week included empowering workshop participants to more effectively implement problem-solving processes When engaging in a process - any kind of learning process or negotiation, for example -- it is important to understand *why* And in asking the question *why* we are really asking, *for what purpose* are we engaging in this process? During the workshops in Angola, this question had a two-fold implication First, for the workshop to be as useful as possible to the participants, it was important to understand their motivation for being there, as well as to share our own objectives Second, participants were asked to reflect upon the question of "why" with respect to the negotiation processes in which they engaged This information was shared through a lengthy introductions exercise, in which participants had an opportunity to build relationships with others in the room, as well as provide insight as to their expectations for the workshop In getting the participants to think purposively instead of reactively, the training staff laid the groundwork for subsequent workshop activities

Be Aware

Assumptions ⇒ Thinking ⇒ Action ⇒ Results

We all make assumptions They are a necessary part of how we function in life Without making assumptions, we would have too much data to process and we might never be able to make decisions or take action As the model above demonstrates, our assumptions influence our thinking, which in turn influences our actions, which impact the results that we achieve in any given interaction

Imagine that we are trying to achieve new or different results in an interaction in which we are engaged Our first reaction might be to change our behavior The premise being that if we act differently, then we will achieve different results While we may succeed in changing our behavior for a short while, the link that exists between our assumptions and thinking and the

action we take is so strong that we may not be able to sustain the change in our behavior without also examining the assumptions and thinking that lie beneath that behavior Ultimately, we may decide not to change our assumptions or thinking, but in order to be effective at influencing others, we must be aware of our assumptions and be willing to test their accuracy

The **Oil Pricing Exercise** is designed to help participants examine their assumptions about negotiation and problem-solving Of particular importance are assumptions about "cooperative" versus "competitive" negotiation strategies Throughout the exercise, participants had the chance to test the maxim that "in order to do better for myself, the other party must do worse "

The **Oil Pricing Exercise** brought several interesting points to light in both Luanda and Sumbe In particular, participants focussed on the need for building trust between parties, especially in difficult situations At the same time, participants recognized that trust is difficult to establish Because we make assumptions about others and then tend to live out those fears ourselves, we often do not take advantage of opportunities to communicate, thus sending the message that one is not trustworthy During the review of the exercise, one participant astutely noted that building trust is a long process, and that it is the *process* that we must focus on and seek to improve

Some of the ideas that participants generated to build trust include

Honorar os compromissos	(Honor our compromises)
Conhecer o parceiro	(Know your partner)
Ser honesto	(Be honest)
Cooperar	(Cooperate)
Organização	(Be organized)
Assumir as responsebilidades	(Assume responsibility for our actions)
Asinatura de acordes	(Sign agreements)
Comportamento do parceiro	(Understand the behavior of your partner)
Dialogo aberto e CLARO	(Open and clear dialogue)
Objectivos comuns	(Establish common objectives)
Transparencia	(Transparency)
Ser sincero	(Be sincere)

Develop an Effective Communication Process

Toward the close of Day One, participants engaged in an interactive exercise around diagnosing and dealing with **Partisan Perceptions** Both groups found this exercise to be particularly relevant, as partisan perceptions negatively contribute to many of the conflicts that Angolans experience In addition, dealing with perceptions is the first step towards developing an effective communication process

In both workshops, the participants were asked to self-select by ethno-linguistic background and develop a list of how they think others perceive them and then to create a second list of how they

"really are " The groups seemed to respond well to the structure of the exercise, and did not spend a lot of time voicing common prejudices about others However, when asked the question, "What might we do to change others' perceptions of us?" the group in Luanda launched into a very lively and at times heated discussion Their responses indicated that, in their opinion, ethnic groups cannot be changed, and therefore any question regarding "changing perceptions" threatened the survival of their culture or the maintenance of their identity

This is clearly a highly sensitive issue in Angola, as the socio-political implications of culture and how it is asserted play an incredibly important role in the country's emerging political landscape Using this resistance as a point of departure, the participants engaged in a larger discussion on the issue of communication At the close of the exercise, the group acknowledged that perceptions are hard to change and that it is easier to keep reinforcing the same picture in your head To move the participants beyond this thinking, they were asked to list some causes of perceptions and to brainstorm a few suggestions on how to break this cycle

Adoptar uma atitude mental de compreensão
-perceber que as percepções (partidarias) existem, tanto as nossas como as deles
-procurar entender e mostrar compreensão, antes de procurar que nos compreendam

Adopt a mental attitude of understanding
-perceive that partisan perceptions exist, as much for us as for them
-try to listen and show understanding before trying to make them understand us

Fazer da compreensão um esforço colectivo
-planear antecipadanete, discutir as interpretações partidarias explicitamente
-reconaecer que existe uma dependencia mutua

Make understanding a collective effort
-plan in advance to explicitly discuss any partisan interpretations
-recognize that a mutual dependence exists

Investigar todos os elementos e revelar a razão disso
-ser explicito acera das informações conhecidas e procurar saber quais são as que eles consideram importantes
-discutir a forma como cada um interpreta essas informações e chega as suas conclusões

Investigate all the elements and share your reasoning
-be explicit about known information and try to determine what it is they consider important
-discuss how each person interprets the information and refer to their conclusions

Criar novas percepções em vez de contestar as antigas
-procurar elementos que não estejam de acordo, tanto com os seus pontos de vista como os vossos
-evitar os elementos comuns

-apresentar uma nova versão

Create new perceptions instead of answering to old ones
-find elements for which we are in agreement, as far as their points of view being like ours
-avoid common elements, generalizations
-prepare a new version

In Sumbe, the results of the **Partisan Perceptions** activity were also very constructive Following the initial exercise of listing commonly held perceptions about themselves and then how they would prefer to be viewed, the participants were divided into smaller groups of mixed political and ethnic backgrounds In order to get the group thinking about how to deal with perceptions in specific, rather than in general terms, they were asked to generate three pieces of advice for three people implementing the extension of state administration The groups generated some good advice, and they seemed to have a good grasp on where perceptions come from and how to deal with them constructively The advice included

- ***Uma união entre todos para encontrar um consenso comum***
  Establish a union between us to find consensus
- ***Mudar as consciencias, mentalidade e esfuecer o passado considerando-nos irmãos***
  Heighten constituents' awarenesss, change their mentality, force them out of the past, consider ourselves brothers
- ***Aprensentar primeiro as partes negativas e depois as positivas***
  First present the negative parts of our perceptions and then the positive
- ***Quando alguem usa um preconceito para me demicrir, a primeira coisa a fazer e por me no seu jugar e penser como de tentando compreende-lo***
  When someone uses a prejudice/stereotype to describe me, the first thing to do is not to judge them but rather try to understand them

Throughout the workshop, participants worked further to develop an effective communication process Communication skills and active listening were emphasized to supplement the **Partisan Perceptions** piece In the Sumbe workshop, the communication presentation was linked to dealing with difficult behaviors in a negotiation The first portion of this segment was framed as a diagnosis, looking at what stage of negotiation process one had reached and how one party's behavior could impact the other The participants were then asked to "put themselves in the other person's shoes," so as to better understand the impact of their behaviors on their negotiation partner The group could relate to this, as they had generated similar advice concerning building trust in relationships at an earlier point in the workshop The importance of active listening and framing communication properly for the best two-way exchange possible were the final points in the presentation

In order to practice the skills highlighted in the preceding presentation, participants were asked to do the **Listener-Speaker-Observer Exercise** In this exercise, the participants are grouped into threes and are each asked to play one of the three roles The purpose of the exercise is to

reinforce participants' active listening skills During the debrief of this the participants indicated that they found the techniques practiced to be helpful, in that they learned to constantly test their understanding and assumptions about what the other party meant or said Managing emotions, especially in volatile situations, was cited as one of the most important parts of the communication process

Use A Structured Framework

Having spent the first part of the workshop examining assumptions about negotiation, participants were then introduced to a **Seven Element Framework**, designed to help structure the negotiation process The initial presentation centered around the criteria used to measure success in the negotiation While there are many different ways to measure success (some examples might include getting the most concessions from the other party or getting any agreement) most of these traditional measures depend on what the other party does The **Seven Element Framework** is meant to give the negotiator the ability to take a proactive role in the negotiation process

There are seven sets of questions we can ask ourselves regarding any given agreement in order to determine whether or not it is successful

> INTERESTS Does the agreement meet my interests well? Does it meet the other party's interests acceptably?
> OPTIONS Is this agreement the best of the many options that we have considered? Have we created value at the table?
> CRITERIA Is the agreement fair? Against which standards are we measuring this agreement? Does it hold up according to those standards?
> COMMUNICATION Have we created a communication process that is effective and efficient?
> RELATIONSHIP Has the negotiation contributed to the development of a good working relationship between the parties, one that will last beyond the current negotiation?
> COMMITMENT Have we developed an agreement in which the commitments are clear and operational? Do we know who will do what when?
> ALTERNATIVE And finally, is this agreement better than our alternative to negotiated agreement? Is this agreement better for the other party than their alternative?

Following a short discussion concerning the use of this framework for measuring success in a negotiation, the participants were given the opportunity to put theory into practice The group was split into two, each half representing a party involved in a community conflict Before diving into the negotiation, the two groups prepared by role This allowed for two important processes to take place, one, the participants had an opportunity to brainstorm an effective negotiation strategy before actually engaging the other party Secondly, the preparation phase gave the participants a chance to manipulate the framework and to use the **Seven Element Preparation Tool** (See appendix) While there was some debate about the appropriateness of applying the **Seven Element Preparation Tool** to every situation, in the end, the participants agreed that the

tool is a good guide, emphasizing that it is important to take into consideration **how** the structure and the concepts are applied Keeping this in mind, the participants were able to brainstorm a short but key list of advice for their colleagues

- ***conhecer os interesses*** (know the interests at play)
- ***conhecer as prioridades*** (know/understand the priorities)
- ***estudar, criar varias opçoes*** (study, create options)
- ***proceder por elapas*** (proceed by steps – use a process)
- ***difinição de responsabilidades*** (definition of responsibilities within negotiation process is essential)
- ***distribução abilidades*** (dissemination of skills across a team or organization is critical)

Think Strategically About Problem Solving

One problem-solving tool that proved to be particularly effective with community groups in Angola is the **"Circle Chart "** This tool divides the task of problem-solving into four quadrants

I ***The Problem*** *Identify the gap between disliked symptoms and a preferred situation*
II ***Diagnoses*** *Consider possible causal explanations*
III ***General Prescriptions*** *Devise general prescriptive approaches*
IV ***Specific Action Ideas*** *Invent specific plans to implement the general approaches*

The **Circle Chart** can be used by an individual or a group addressing a problem, and can also be used by negotiators from both sides of a conflict working together as joint problem-solvers The four steps promote a straight-forward means by which a problem can be analyzed and possible solutions generated

The **Circle Chart** was the last tool introduced to the workshop participants, and they indicated that they found it very useful After the concept was introduced, two examples were presented to the group First, the participants examined a generic problem how someone might deal with a headache Then the group chose a more Angola specific example the challenges facing street children (This is a big problem throughout Angola due to family separation and displacement as a result of the war) It made a difference to give an example that resonated with the group – after the presentation they were anxious to discuss the tool further and apply it to their own problems The participants divided up into smaller groups and each group was asked to choose a problem and work through it using the **Circle Chart** The groups used the tool to address both complex issues and more standard, day-to-day problems (Examples of their work are included in the appendix) All the groups were able to use the framework well and the training staff used the participants' results to encourage them to think in a more operational manner about issues facing them and their organizations

V Plans for the Future

The transformation of social and political discourse in Angola will not occur overnight Important groundwork has been laid to ensure that Angolans are equipped with the means to influence and even change the nature of discourse, and further work must be done The partnership between CMG and CCG resulted in an incredible learning experience for all, participants and trainers alike In order to capitalize on the momentum created in February and to increase the possibility that the impact of these methods is multiplied across Angolan communities, CMG and CCG intend to design a more comprehensive conflict resolution program to be implemented in Angola

Such a program would include materials development, a training-of-trainers, organization of further conflict resolution seminars and trainings, and monitoring and evaluation of Angolan trainers At present, CMG and CCG staff imagine that this program will initially require six months to implement The program will be developed and implemented jointly by CMG and CCG, and will build on the past experiences of both organizations In the materials development phase, CMG and CCG plan to integrate more traditional conflict resolution methods (i e storytelling) and examples from the Angolan experience, as well as targeting a broader audience – one that might not be entirely literate (Using, for example, media that do not require a lot of writing or reading, and instead focussing on pictures and role plays) Following the materials development phase, a "Training-of-Trainers" (ToT) would be organized for members of the CCG staff and five or six others from the working groups who have demonstrated the interest and ability to be trainers Part of the ToT would include co-facilitating at least one workshop in the field with a CMG consultant The trainees would then do at least one to two additional workshops under the supervision of the CCG director in Angola

An especially critical piece of the program is the evaluation CMG and CCG plan to conduct a joint evaluation of both the program and the trainers The evaluative aspect is very important, especially as CMG has an interest in learning how the material developed at the Harvard Negotiation Project is being integrated and used in the Angolan context, how it has been adapted, and how it might be applied to other countries This program will not only provide Angola with a cadre of talented, conflict management experts but these trainers could also be paired together and/or with outside trainers to staff other programs in countries throughout Africa

V Financial Report

The cost of the Conflict Resolution program implemented by CMG was $120,000 Throughout the life of the grant, CMG sought to effectively manage funds and secure in-kind contributions (e g from the Norwegian Refugee Council and Search for Common Ground) This resulted in our ability to offer a third workshop and hence reach a larger percentage of the target audience A complete financial statement will be submitted upon termination of the grant, June 30, 1998

VI Appendices

The following attachments can be found in the Appendices

Tab 2	Workshop agendas
Tab 3	Workshop evaluations
Tab 4	Examples of participant work using the **Circle Chart** problem solving tool
Enclosure	Workbooks

TREINAMENTO AVANÇADO EM NEGOCIAÇÃO

9 – 12 Feveiro 1998
Luanda, Angola

Conflict Management Group
20 University Road
Cambridge, Massachusetts 02138
USA

A Procura do Entendimento Comum
C P 1542
Luanda
Angola

12

Dia 1, 9 de Fevereiro

9 00	INTRODUÇÃO
10 30	OBJECTIVOS DO GRUPO DO WORKSHOP
11 00	Intervalo
11 30	REFLEXÃO SOBRE NEGOCIAÇÃO E RESOLUÇÃO DOS PROBLEMAS
12 30	**Conflito e Sua Dinamica Comum**
14 00	Almoço
16 30	O PAPEL DOS PRECONCEITOS NO CONFLITO
17 30	Final dos Trabalhos do Dia – Avaliação

Preparação individual

Por favor, leia as intruções e prepare-se para negociar **Conflito Comunitario**

©1998 by Conflict Management

Conflict Management Group
Negotiation and Process Advice
20 University Road Cambridge Massachusetts 02138 USA

13

Dia 2, 10 de Feveiro

8 30	Janela Aberta
9 00	PRECONCEITOS
10 00	Intervalo
10 30	ESTRUTURA DA NEGOCIAÇÃO OS SETE ELEMENTOS
11 00	**Conflito Comunitario**
	Preparação e Negociação
12 30	Almoço
14 00	Debate
15 00	APLICAÇÃO DAS TECNICAS NOS NOSSOS CONFLITOS
17 30	Final dos Trabalhos do Dia - Avaliação

©1998 by Conflict Management

Conflict Management Group
Negotiation and Process Advice
20 University Road Cambridge, Massachusetts 02138 USA

14

Dia 3, 11 de Feverio

8 30	Janela Aberta
	TECNICAS DE COMUNICAÇÃO
10 30	Intervalo
11 00	**Exercicio Aplicação dos Quatro Quadrantes Nos Nossos Conflitos**
12 30	Almoço
14 00	Exercicio (cont)
16 00	Debate
17 00	Final dos Trabalhos do Dia - Avaliação

©1998 by Conflict Management

Conflict Management Group
Negotiation and Process Advice
20 University Road Cambridge, Massachusetts 02138 USA

15

Dia 4 – 12/02/98

8 30	Janela Aberta
	Exercicio Aplicação dos Quatro Quadrantes para os Proximos Passos
10 30	Intervalo
11 00	Ceremonia
12 30	Encerramento

©1998 by Conflict Management

Conflict Management Group
Negotiation and Process Advice
20 University Road Cambridge Massachusetts 02138 USA

TREINAMENTO AVANÇADO EM NEGOCIAÇÃO

16-20 Fevereiro 1998
Sumbe, Angola

Conflict Management Group
20 University Road
Cambridge, Massachusetts 02138
USA

A Procura do Entendimento Comum
C P 1542
Luanda
Angola

17

Dia 1, 16 de Feveiro

8 30	INTRODUÇÃO E OBJECTIVOS DO GRUPO DO WORKSHOP
11 00	**Exercicio do preço do petroleo**
11 30	O PAPEL DAS PRECONCEITOS NO CONFLITO
12 30	Almoço
14 00	O PAPEL DOS PRECONCEITOS NO CONFLITO (Cont)
16 00	Final dos Trabalhos do Dia – Avaliação

Preparação individual

Por favor, leia as intruções e prepare-se para negociar **Conflito Comunitario**

©1998 by Conflict Management

Conflict Management Group
Negotiation and Process Advice
20 University Road, Cambridge Massachusetts, 02138 USA

18

Dia 2, 17 de Feveiro

8 30	Janela Aberta
	ESTRUTURA DA NEGOCIAÇÃO OS SETE ELEMENTOS
9 30	Intervalo
10 00	**Conflito Comunitario**
	Preparação e Negociação
12 30	Almoço
14 00	Debate
15 00	APLICAÇÃO DAS TECNICAS NOS NOSSOS CONFLITOS
16 00	Final dos Trabalhos do Dia - Avaliação

©1998 by Conflict Management

Conflict Management Group
Negotiation and Process Advice
20 University Road, Cambridge Massachusetts 02138 USA

19

Dia 3, 18 de Feverio

8 30	Janela Aberta
	TECNICAS DE COMUNICAÇÃO
10 30	Intervalo
11 00	**Exercicio Aplicação dos Sete Elementos Nos Nossos Conflitos**
12 30	Almoço
14 00	Exercicio (cont)
16 00	Debate
17 00	Final dos Trabalhos do Dia - Avaliação

©1998 by Conflict Management

Conflict Management Group
Negotiation and Process Advice
20 University Road Cambridge Massachusetts 02138 USA

20

Dia 4, 19 de Feveiro

8 30	Janela Aberta
9 30	**Academia de Santa Gertrudis**
	Preparação e Negociação
12 30	**Exercicio Indtrodução aos Quatro Quadrantes**
14 00	Almoço
15 00	**Quatro Quadrantes (cont)**
16 00	Final dos trabalhos do dia – Avaliação

©1998 by Conflict Management

Conflict Management Group
Negotiation and Process Advice
20 University Road Cambridge Massachusetts 02138 USA

21

Dia 5, 20 de Fevereiro

8 30	Janela Aberta
	Aplicação dos Quatro Quadrantes e outros conceptos para os Proximos Passos
10 30	Intervalo
11 00	Ceremonia
12 30	Encerramento

©1998 by Conflict Management

Conflict Management Group
Negotiation and Process Advice
20 University Road Cambridge Massachusetts 02138 USA

22

Advanced Negotiation & Conflict Resolution Training
Participant Evaluations

AVALIAÇAO - Luanda

CONTEUDO DO CURSO

1 Suas expectativas foram satisfeitas? Por quê?

- Foram sim porque os teng apresentados foram bem partilhados e capacitadsam-nos a resolver no futuro os situações de conflitos
- Algunas- Foi um seminario de recapitulação
- Penso que as minhas expectativas foram staisfeitas, porque para mim este seminario serviu de refrescamento an conceitas ja aprendidos em seminarios anteriores sobre mediação de conflitos Era o que en esperava
- Tenho ja a oportunidade de aplicar as tecnicas de uma forma completa
- Sim foram staisfeitas uma vez que permitiu-me aprofundar e melhorar as tecnicas que ja conhecia
- Sim, porque os conhecimentos aqui adguiridos, os levarei para o conhecimento a todos, pondo-os em pratica no meu dia a dia
- Sim, porque aprofundei os conhecimento de mediação nas tecnicas ora aprendidas
- Sim, porque a priori pretendia neste seminario lembrar e consalidar os conhecimentos adquiridas anteriarmente
- Nem todas na medida em que não tivemos TEMPO SUFICIENTE para as "sessões praticas "
- Não, porque pensei antes de vir ca que seria umas novas tecnicas Ao contrario do meu pensamiento foi uma revisão do que ja vimos e não tecnicas avançadas como tinha pensado
- Minhas expectativas foram satisfeitas porque para alens dem seminario sobre a resolução de conflitos fue en participei am Junho de 1555, pude aprender tecnicas novas e avançadas de resolução de conflitos
- Sim, na medida em que aprendi tecnicas de resolução organizadamente e por etapas
- Foram sim, porque aprendi varios metodos e aplicados por ou conforme as etapas poderião dar resultados satisfatorios
- Sim, porque pude recapitular as tecnicas ja aprendidas, melhora-las e aperfeiçoar o que antes tivotta aprendido, fazendo uma jienção dos dois seminarios (tecnicas)
- As expectativas foram satisfeitas porque aprendeu-se o suficiente seja, o objectivo de tiver expectativas e a sua satisfação

2 Quais foram os aspectos mais positivos em termos de ideias ou de técnicas desenvolvidas que você ira levar destet curso? Por quê?

- Todos aspectos foram bem util na mediar em que das permitiram conciliar a realidade Angolana
- Maior tempo de pratica, apresentação fuoi parte do consultor mais eficiente

- De uma maneira geral, todas as ideaias ou tecnicas desenvolvidas durante este seminario sera muito interes no dia a dia do men trebalho fundamentalmetnt, e tembem na minha vida particular em tremos da relações
- As tecnicas que nos aprendemos podeirão serem emplemetados nos seminarios comunitarios para que as populações de base sarem na ignorencia
- Um dos aspectos mais positivos que levo deste curso e que durante um processo de negociação um mudiador não deve agir por impulso ou emocionalemtne, deve sieu, ter a habilidade suficiente para identificar os interesses de cada parte em conflito, em fermção do qual selecciona-se as opções ou alternativas e se chega a em empromisso
- Negociação e resolução dos problemas, tecnicas de comunicação, considero estes dois aspectos positivos, visto serem importantes e o que nos tem afligido no seis das comunidades
- Foram as de ouvir porque as partes envolvidas no conflito ou seja a indentificação dos problemas, estahelecer as regras como mecanismo regulador durante as discussões e levar as partes a encontrar o crusenso Caso não optar por alternativas Em suma todas as ideias ou tecnicas aprendidas foram e são muito positivas
- A uma maneira geral as tecnicas que foram desenvolvidas neste curso ou seminario não diferem muito das tecnicas do seminario anterior, a escuta activa para mim e muito importante para a resolução de qualquer conflito, pretenda por isso desenvolver esta tecnica
- Duma forma global, foram muito aspectos positivos nos gostoria de salientar o instruments sobre a estrutura de negociação
- E a da preparação das fichas grande por gor foi a unica tecnica grande que en achei
- Como dirigir um conflito, para se atingir este objectivo
- As opções e as suposiças Porque emuito importante ne busca de solução de um conflito Parte indisfrensavel na negociação
- Tecnicas da boa comunicação- porque levam-nos pel a escuta activa e bem aplicada e bastante valida
- O esperão mais positivo que tive deste seminario foi em relação as tecnicas de negoiciação no que concerno do quadro de "ferramentas do sete elementos"

3 ***Você considera que houve elementos deste curso com pouco ou nenhum valor? Por quê?***

- Penso que todas os elementos tratados durante o seminario teiveram o sei real valor
- Não vejo a falta de valor de todos elementos aprendidos no jual as tecnicas são as charas da estruturação deim processo de negociação
- Não, todos os elementos participantes deste curso são importantes visto que cada um contribiu para o êxito dester mesmo curso
- Tendo em canta que a conflito faz parte da nosso quotidiano, a credito que a poderei utilizar o que aprendi em funçõa de cada situação concreta, em casa, no trabalho, etc
- Não, porque seja com aquile que ja sabemos for bom ter fazer uma repetição Disse-se que a repetição e a mão da ciência
- Não, todos foram, ums mais praticadas outros menos
- Houve sim materias muito valiosas que ajudarão bastante na solução de varias problemas socais mão corrudades

- Penso que todas os temas abordado foram de grande valor

4 ***De que maeiras você acredita que ira utilizar que aprendeu?***

- Acredito sim porque os teng dados foram bem entrendador e assimilados para o bom exercicio dets actividade
- Com maior habilidade meu auto-controlo na resolução de muitos conflitos para melhor negociação e consequente/melhos resultados
- Durante a realizaçes dos demisnarios, no possiveis conflitos dos participantes
- E consigurmus a materializar as tecnicas juristo das comunidades, na formação dos deminarios, aos lideres das aldeias, religiosos e sindicais
- Penso que no dia a dia e no meu emprego serão muito uteis as tecnicas aqui aprendidas, uma vez que os conflitos fazem parte da vida e devemos saber gerir os mesuros
- Acredito que hei de utilizar o que aprendi, por viver no seio de uma comunidade onde so reina a violência e conflitos, desde os lares, e grejas e centros de serviços
- Na resolução e mediação de conflitos, dentro das comunidades
- Não tive tempo de repasar elementos com pouco ou nenhum valor
- Acredito por que os factos estão semptre ao mem lado
- Transmitir a minha modesta experiências a outros ja que a breve trecho, se tudo correr bem, vamos implementar um proyecto de mobilização social (educação pela paz)
- Vau negociar com o meu administrador aumento de salario, utilizando as tecnicas aprendidas no curso
- Farei o possivel para seguir os quatro pontos ou tecnicas na solução de problemas
- Nou irea utilizar o que aqui aprendi no meu dia-a-dia, ja que a vida e em conflito constante, quer para mim como para os que me rodeiam

5 ***Você tem alguma sugestão para melhorar o curso? (Por exemplo, a quantidade de horas requeridas par um certo tema, a possibilidade de se separar um momento para a preparação no dia anterior, et.)***

- Tenho proque o tempo não tem dis duficiente, porque para este curse muit importante na sociedade Angolana
- R e V curso devia ser de 15 dios (2 semanos)
- So que o tempo era pouco
- Aumentar mais horas, para o melharmento do curso!
- Deixar que quando se trabalho em grupo, os elementos so grupo terminen as suas discussões
- Tenho mais elementos para utilizar no meu trabalho de formador
- Dar mais tempo para debater os temas Os conflitos deveue ser os vividos pelos participantes, para melhor empenho dos mesmos
- Não tenho muito repaso a fazer, simplesmente refiro-me do horario do inicio dos trabalhos tendo em contar aqueles que veven distante sem meios de locomoção propria

- Penso que seria mais participativo se ocorresse nom unico peridod, ja que a maior porte dos participantes são trablhadores

INSTRUTORES DO SEMINARIO

1 O que os instrutores fizeram de especial que tornou sua experiência mais valiosa?

- Conseguiram que as participasseus com maior abertura
- Os trabalhos de groupos que foram enentodos
- E a motivação e a simpatica dos moderadores
- O que tornam a minha experiência mais valiosas foi tenem incluido muitos exercisios practicos s/ negociação
- Aumentar meus conhecimentos
- Orientando a forma de aplicação das tecnicas aprendidas
- Partiram do principio do que todas as ideias são "bem vindas"
- A forma de apresentação dos temas, a dramatização (criterio valorativo da verdade), a esquematização
- Não cortar a palavra dos participantes A democracia nas opiniões foi grande preocupação de facilitadors
- A clareza com que eles colocaram os temas e como animaram a sala e a tecnica especializada com que corrigiam cada participante que não fosse claro em sua actuação ou resposta
- A apresentação de exercicios pratica e integração de tecnicas pl soluciona-la

2 O que você aconselharia que os instrutores fizesse diferente da prozima vez que ensinassem este surso?

- Que temham ideias diferentes para o caro da Janel Aberta/ Redir aos participants que prefaou un tipo de jogo para variar
- Formação dos fahladores para a materialização dos objectivos
- Aumentar mais horas e incutir-nos conhecimentos gerais sobre os assumtos disentidos durante o seminario
- Aplicar se homer mais tecnicas na mediação e resolução de conflitos
- Que dessem "mais tempo" para as "sessões praticas "
- Avisar om anticedinais porque recebi o meu convite um dia antes da inicio so seminario
- Melhorar a organização dos conteudos a expor Aumentar mais 8 horas Trazer alguns exercicios ja resolvidos
- Não tenho nada apontar, foquei de acordo e satisfeita com a maneira do colectivo formador
- Que se fizesse muito exercicios praticos e que fossem os participantes a ajudar na programação do temas de acrode com as dificuldades que estes apresenteu

Comentarios adicionais

- Para uma generalização dos workshops, gostaria que os participants fossem não so os do grupo de trablho, mas tambem convidar possoas so mais variades ministerios e organasurros pra que a mensagem posso correr o mais rafrido possivel e se atrergir o nivel deseado
- Espero que haja mais seminarios idênticos, para melhor conhecer as tecnicas gerais de negociação (mediação)
- Sugiro que se faça mais seminarios, em outros ramos, por exemplo da educação
- Aprendi o processo de garantir a comvevivência entre a comunidade
- Hava problemas relacionados com a tradução, ja que muito das vezas o tradutar não traduzia no sentido real, o que dificultava acompreensão por parte do participantes

© 1998 Conflict Management Group

AVALIAÇÃO – Sumbe

CONTEUDO DO CURSO

1 Suas expectativas foram satisfeitas? Por quê?

- Sim, porque durante os 5 dias e o metodos utizado de troca de grupos permitiu-me ganhar melhor experiência
- Sim, porque os facilitadores consiguiram transmitir os tema com muita clareza e objectiva
- Sim, porque muita coisa nova aprendi sobre resolução de conflito e negociação
- Sim, porque aprendi varios formas de negociar e outras que anteriormente pareciam-me difíciles
- Sim, na medida em que cada conteudo de um determinado tema foi bem explicado
- Totalmente, levo daqui bom metodos para contornar um conflito e a elaboração de projectos que a camada mais pobre sente
- Sim, relativamente Porque considero ser bastante amelia a materia avançada de tecnicas sobre resolução de conflito As partes dos temas que constituiram este seminario são muito importante para nossa vida diaria
- Sim, porque de tudo quanto de tratan emocionou-me bastante por facto ser tudo novo para mim e aclarou-me
- Porque e mais um seminario que acaso a frequentar e novos dados aprendi aqui nesta sala
- As minhas espectativa foram bem satisfeitas porque elas foram bem transmintidas
- Sim, porque os tecnicos aprendidos foram muito bem tranmitidos e por conseguinte muito bem interpretados apesar de alguma duvidos Todavia foram positivos na medida em que os participantes exercitaram devidamente os referidos tecnicosmais adequados para implementarmos uma negociação
- Sim, porque os tecnicos aprendidos foram muito bem transmitios e por consuguinte muito bem interpretados apesat de algumos duvidos Todavia foram positivos na medida em que os participantes exercitaram devidamente os referidos tecnicos
- Sim, porque tive a oportunidade de aprender muitas questões e resoluções de alguns conflitos
- As minhas expectativas foram na generalidade satisfeitas, porquanto tive a possibilidade de lidar com tecnicas, especialmente, no capitulo estrutural (os 4 quadrantes) não conhecidas anteriormente Foi excelente este enquadramento
- Sim, porque em termos gerais acolhemos muitos conhecimentos
- As minhas expectativas foram satisfeitas porque com estas novas tecnicas aprendidas hoje sera mais facil para mim fazer planificação ou resolver um problema
- Sim, porque as tecnicas foram bem transmitidas e recibida
- Sim, porque o seminario foi bem dado, houve capazes, conseguiran fazer comprender todos es duvides

2 Quais foram os aspectos mais positivos em termos de ideias ou de tecnicas desenvolvidas que você ira levar desete curso? Por quê?

- Em termos de ideia direito ou oportunidade de participar nos grupos de trabalho, o quadreante no base das tecnicas, porque ajuda rapidamente encontrar as causas e a formar de resolve-lo
- Os aspectos mais positivos foram os 7 elementos e 4-quadrantes ate mesmo as tecnicas de comunicação
- As tecnicas dos 7 elementos de uma negociação e a utilização dos quadrantes Porque contem elementos que facilitam a negociar e resolver um certo problema
- Os aspectos mais positivos em termas de ideias ou tecnicas são negociação e redução de problemas, comunicação Porque para negociar e preciso pensar a nos itneresses e, interpretar bem antes de comunicar
- As tecnicas dos 4 quadrantes e os 7 elementos para negociação
- Durante un conflito para ou contornar primeiramente tende a haver o dialogo (comunicação) posterior utilizar as alternativas possiveis
- As tecnicas ou aspectos mão importantes, itiveram inserido 1) nos sete elementos 2) na tecnica dos 4 quadrantes
- As tecnicas mais positivas são tecnicas dos sete e quadrantes, porque ajuda-me selecionar e dar solução um assunto a negociar
- As ideias ou aspectos mais positivos que irei levar deste curso e que me marcou muito e as tecnicas dos 4 quadrantes
- As tecnicas positivas foram o 4 quadrantes com esta tecrivea ira me ajudar a resolver varias problemas relacionado com os servicos os meus problemas
- Do ponto de vista tecnico foram as tecnicas dos 4 quadrantes e a ferramentar de preparação do sete elementos que incluia os tecnicos de comunicação porque conclui que
- Não, porque dentro do possivel cada elemento com alguna experiência foi contribuindo positivamente para que este evento tivesre o exito esperado
- Do ponto de vista tecnico foram os tecnicos dos 4 quadrantes e a ferramenta de preparação dos dete elementos que incluia os tecnicos de comunicação porque conclui que são os tecnicos mais adequados para implemantarmos uma negociação
- Os aspectos positivos que en levo deste curso foram as negociações, cooperação, etc Porque so cooperando e negociando e que nos poderemo chegar a um entevdimento de um conflito
- As quatro quadrantes permitam uma melhor visão sobre a resolução de conflitos ou melhor, um enquadramento mais correcto (estado actual/estado futuro, diagnostico, ideias gerais, e acçoes especificas)
- Os aspectos que mais me imprecionaram foram tecnicas de resolução do um problema porue são aspectos que vivo no mue dia a dia
- A tecnica que irei levar sao as duas aprendidas mas, a mais positiva para mim foi a dos 4 quadrantes Por ser a mais objectiva e claro
- En tecnicas de sete elementos, a comunicação e de quatro quadrantes- porque elas (as tecnicas) podem ser enquadrades na preparação de resolução de um determinado assunto, como facilitar/atribuir a proyeção de ideias mais importantes para um determinado assunto no plano
- E o aspecto de regra dos sete elementos e o quadrante
- A tecnica do quadrante e a negocião Porque aprendi a deferenciar os assuntos Ou, diagnostica

3 *Você considera que houve elementos deste curso com pouco ou nenhum valor? Por quê?*

- Todos os elementos aplicados contribuiram positivamento para o melhor sucesso no seminario
- Não, porque todos nós participavamos nos debates e trabalhos de grupos
- Não, todos foram valorosas porque pouco ou nada sabia dalgumas tecnicas
- Todos os elementos deste curso tiveram valor, porque permite-nos identificar tudo quanto precisamos realizar ou defender
- Bastantes valores, como negociar um caso com metodos possiveis o sistema de quadrantes para a elaboração de projectos
- Não, todos elementos que estiveram inquadrados neste seminario, foram bastante importante e influenciaram positivamente ne facilidade de interpretação dos assuntos ou das intensões dos facilitadores
- Não, porque todos presentes foram do mivel positivo em todos debates
- Exercitando e aplicando no desenrolar dos nossos actividades
- Não porque dentro do possivel cada elemento com alguma experiência foi contribuido positivamente para que este evento tivesse o exito esperado
- Não Porque todo elemento tem sempre um valor basta entender o assunto para encontrarmos o interesse dos elementos
- Todos tiveram valor
- Não, porque julso en que se não existisse valores não haveria confiança acerca de nominação para encarar um seminario tão importante como esse
- Tudo quanto e elemento que se houve falesa pela primeira vez, da expectativas e interesses Logo, todos foram muito importantes
- Não, porque todos elementos deste curso mostraram interesse aos temas abordados
- Acredito sim como lider de uma associação e chefe de familia, tenho ou estau envolvido em varios problemas sociais e familiares que no minha maneira de ver acredito que umas tecnicas serão-me util
- Não, porque todos os temas foram muito interessantes na nossa formação

4 *De que maneiras você acredita que ira utilizar o que aprendeu?*

- Acredito sim como lider de uma associação e chefe de familia, tenho ou esteu envolvido em varias problemas sociais e familiares que no minha maneira de ver acredito que essas tecnicas serão-me util
- Vou utilizar as tecnicas no meu trabalho do dia-a-dia sobretodo na resolução dos problemas que me afectam o mim proprio vu ao meu proximo, vou tentar dar a minha contribuição no metodos asseguir
- Acredito que o aprendido sera utilizado porque como agento social e em plena ligação com as comunidades enfrentarei varios problemas não so nos meus trabalhos como tambem na minha vida cotidiana
- Acredito que irei utilizar o que aprendi porque tudo o que aqui aprendi tem relação c/algums problemas que se teêm passado na igreja ou na comunidade

- Execução pratica no terreno
- Todos em praticas, mas comunidades, escolas, etc
- De acordo em o trabalho e tipos de conflitos que surgerum no dia-a-dia
- Irei utilizar em função do tempo e espeço e condições sociais do meio em que me encontrar
- En acho que todos os elementos foram muito importante porque irão os servir de gupa para resolver nas o ajudar a solucionar muitos casos
- Em irei utilizar o que aprendi em varias locais
- Exercitando e aplicando no desenrolar dos nossos actividades
- En acredito que irei aplicar o que aprendi, porque e minha obrigação levar os conhecimentos obtodos aos demais membros da minha associação e matearíza-la
- Especialmente utilizando as quatro quadrantes
- Acredito que irei utilizar as maneiras que aprendo vendo nas tecnicas apendidas e uma vez ou outra uma revisão entre colegas do mesmo grupo, para recordar mais uma vez aquesto que vimos durante o seminario
- Irei utilizar na planificação de um projecto ou mesmo na planificação das minhas economias, resolução de conflitos quer no serviço como no meu lar
- De acordo a regra dossete elementos, regra dos 7 pontos de resolução de problemas e mais a tecnica dos 4 quadrantes

5 ***Você tem alguma sugestão para melhorar o curso? (Por exemplo, a quantidade de horas requeridas para um certo tema, a possibilidade de se separar um momento para a preparação no dia anterior, etc.)***

- Para os proximos tempos gostaria que os facilitadores se fige-sem a companhar de documentos de base como possel de consulta
- Não, porque tudo funcionou como devia e menecendo uma classificação positiva
- Sim Que haja manuais antes o efeito
- Foi optimo
- Peço que nos proximo seminario, haja mais material de consulta no momento do seminario
- Acredito sim, porque estou em estuta ligação com comunidade
- A minha sugestão e de promoverem mais siminario para no ilusidar cada vez mais
- O tempo limite para cada tema u deve exceder duos horas Algums materiais a semelhança deste seminario sejam distribuidos un dia antes
- En sugeria que nos proximos seminarios a documentação para o 1o dia seria distribuidas com dois dias de antecedencia
- Acho que o curso e excelente
- Os instrutores fizeram muito, a sinpatia tambem contou
- Antes de entrar neum tema devese recapitular o ja apresentado

INSTRUTORES DO SEMINARIO

1 ***O que os instrutores fizeram de especial que tornou sua experiência mais valiosa?***

- Apresentação foi boa desde os tema ate ao compartamento de lidar c/o grupo
- O sete elementos e os 4 quadrantes
- A forma como aplicavam os exercicios, fazendo-os em grupo
- Elucidação dos temas em debate

O QUE ESTÁ ERRADO

O QUE PODE SER FEITO

EM TEORIA

Passo II Analise

- Baixo rendimento dos ampos agricolas
- Carrêmcia de insumos agricolas
- Calamidades naturais (ventos, pragas, etc)
- Baixo poder de compra
- Comercia rural inoperate

Passo III Aproximações

- Revitalização das tecnicas de extensão rural
- Incentivação da produção de alimentos de rendimento e de autoconsumo
- Adoção de politicas educativas para proteção ambiental
- Criação de cooperativas agricolas

Passo I Problemas

Situação Actual Insuficiência alimentar

Situação Futura Autosuficiência alimentar

Passo IV Acções Especificas

- Formar extensionista rurais comunitarios
- promover seminários, coloquios, debates sobre o ambiente
- Criar cooperativas agricolas

NA REALIDADE

TEMA: SEGURANÇA ALIMENTAR

O QUE ESTÁ ERRADO

O QUE PODE SER FEITO

EM TEORIA

Passo II Analise

- Ausência de dialogo entre os partidos politicos
- Desconfiança
- Odio
- Divulgação deficiente

Passo III Aproximações

- Encontros sistematicos e periodicos
- Entendimento comum
- Pacificação dos espiritos
- Reposição da administração de Estado
- Valorização da opinião publica

Passo I Problemas

Situação Actual Preocupante

Situação Futura Pas efectiva

Passo IV Acções Especificas

- Dialogar (transparência)
- Respeitar a opinião alheia (aceitar a diferencia)
- Repôr a administração do estado em todo o territorio nacional
- Liure circulação
- Maior transmissão da mensagem de pas por parte das ONG e Igrejas

NA REALIDADE

TEMA: PROTOCOLA DE LUSAKA

O QUE ESTÁ ERRADO

O QUE PODE SER FEITO

EM TEORIA

Passo II Analise

•Existência consideravel de processos crimes sintamento adequado

•Excesso de tempo de prisão preventiva

•Corrupção

Passo III Aproximações

•Eficiência na aplicaças das leis das leis vigentes

•Debilidade na aplicação das leis por parte dos orgãos especializados

•Depressão dos diplomas legais instituidos a favor do cidadão nacional

Passo I Problemas

Situação Actual Critico

Situação Futura Bom-devendo observar-se a protecção da defesa legitima do cidadão

Passo IV Acções Específicas

•Transparência, clareza, honestidade e respeito pela legislação vigente e s/normas

•Publicação periodica das leis por parte da imprensa nacional e M D M

•Realizar debates, coloquios, palestras, e mesas redondas

•Realizam acções de combae contra a corrupção neste dominio

•Comprir com tempo previsto e regulamentado na lei sombe a prisão preventiva

NA REALIDADE

TEMA: INJUSTICIA NA APLICAÇÃO DAS LEIS

34

O QUE ESTÁ ERRADO

O QUE PODE SER FEITO

EM TEORIA

Passo II Análise

- Falta de recursos humanos e financieros
- Falta de liure circulação de pessoas
- Não divulgação dos modelos existentes
- Reduzido modelos de resolução de conflitos

Passo III Aproximações

- Criar novos metodos de resolução de conflitos, baseando-se nos metodos tradicionais
- Ensinar as tecnicas de resolução de conflits nas escolas
- Convidar especialistas do exterior - para trazerem novos modelos e experiencias a Angola
- Formar formadores Angolanos em resoluças de conflito

Passo I Problemas

Situação Actual Falta de cursos ou workshops de resolução de conflito

Situação Futura Seminarios especificos de resolução de conflictos realizados por organizações govermentais e governmentais local

Passo IV Acções Especificas

- Escrever propostas de projecto a embaixada de Holanda
- Enviar convite para o CMG
- Organizar seminarios no Sumbe
- Usar grupos de trabalho para criarem e escreverem um manual de RC com metodos tradicionais
- Investigações napossivel de ensino de RC nas escolas

NA REALIDADE

O QUE ESTÁ ERRADO

O QUE PODE SER FEITO

EM TEORIA

Passo II Analise

- Falta de material de apetrechamento
- Falta de pessoal tecnico qualificado
- Falta de contros de formação profissional
- Valarios não compativeis

Passo III Aproximações

- Aquisição de verbas
- Aquisição de meios materiais para apetrechamento
- Construção de mais centros profissionais
- Criação de centros de saude, postos e hospitais

Passo I Problemas

Situação Actual Preocupante

Situação Futura Melhoramento das infraestruturas e condições de trabalho

Passo IV Acções Especificas

- Apetrechar com material e medicamentos
- Melhorar as condições de assistência media e medicamentosa

NA REALIDADE

TEMA: SAÚDE

O QUE ESTÁ ERRADO

O QUE PODE SER FEITO

EM TEORIA

Passo II Analise

- Impacto da guerra
- Preconceitos
- Falta de educação

Passo III Aproximações

- Uso dos metodos tradicionais
- Educação publica sobre os novos modelos de resolução de conflictos
- Trazer modelos de res de conflits do exterior para serem testados em Angola

Passo I Problemas

Situação Actual Mentalidade de guerra

Situação Futura (Resolução) encarar resolver os conflitos de forma pacifica

Passo IV Acções Especificas

- Estruturar um curso de res de conflito
- Criação de uma ONG para ensinar as tecnicas de resolução de conflitos

NA REALIDADE

TEMA: GUERRA

O QUE ESTÁ ERRADO

O QUE PODE SER FEITO

EM TEORIA

Passo II Análise

- Indice elevado de doença
- Ma distribuição do sistema do abastacimento
- Degradação do sistema da rede

Passo III Aproximações

- Tratamento da H2O
- Mudanca da conduta de transportação de H2O
- Modernização do sistema de captação de H2O

Passo I Problemas

Situação Actual H2O impropria para o consumo

Situação Futura Aprovisionamento da H2O potavel

Passo IV Acções Especificas

- Tratar a H2O
- Remodelar a conduta de transportação de H2O
- Racionalizar o sistema de gestão e distribução de H2O

NA REALIDADE

TEMA: ABASTECIMENTO H2O POTAVEL

O QUE ESTÁ ERRADO

O QUE PODE SER FEITO

EM TEORIA

Passo II Analise

- O desemprego
- Mau aproveitamento dos recursos economicos
- Mau enquadramento dos recursos humanos
- A guerra
- A falta de implementação da politica economica traçada pelo governo
- Estabilização da economia

Passo III Aproximações

- Criação de politica por aproveitamento dos cursos naturais
- Aumento slaraila dos trabalhadores
- Pacificação do pais
- Aplicação conveniento das leis propostas pelo governo
- Cumprimento com as reformas economica impostas

Passo I Problemas

Situação Actual Preocupante

Situação Futura Diminuição da pobreza

Passo IV Acções Especificas

- Criação de contros profissionais
- Aumento da produção
- Valorização dos recursos humanos e financeiros

NA REALIDADE

TEMA:POBREZA

O QUE ESTÁ ERRADO

O QUE PODE SER FEITO

EM TEORIA

Passo II Analise

- Condições sociais
- Guerra
- A falta de emprego
- A falta de centro de formação proficional
- Falta de org juvenis
- Falta de prog Juvenis
- Falta de uma politica para mudara situação

Passo III Aproximações

- Criação de postos de tradição, estabilidade economica/soc
- Prioridade/promover a camada jovens
- Criação/ligação entre os contros proficionais e as empresas
- Imprementação transparente das politicas existentes
- Maior involvimento da sociedade

Passo I Problemas

Situação Actual Critico, preocupante

Situação Futura Melhor integrada na soc

Passo IV Acções Especificas

- Disponibilização de recursos para acriação de empresas/industrias
- Divisão efitativa da renda nacional

NA REALIDADE

O QUE ESTÁ ERRADO

O QUE PODE SER FEITO

EM TEORIA

Passo II Analise

- Falta de educação
- Probreza
- Degradação do nivel de vida
- Guerra
- Vicios
- Desemprego
- Calamidades naturais

Passo III Aproximações

- Construção de escolas
- Melhoramento do nivel da vida
- Combata a pobreza
- Fim da guerra
- Suspensão de compra e venda da armas
- Maior involviemento do UNICEF/INAC

Passo I Problemas

Situação Actual Crianças de ???

Situação Futura Rentegração familiar

Passo IV Acções Especificas

- Criação de centros de acolhementos de criação
- Localização e reunificação das familias
- Criar programas educativo
- Criação de centros de formação profissionals

NA REALIDADE