

المباشرة الأولى

🌸 طبيعة عملية التفاوض :-

تفاوض—> هو اي حوار وتبادل اراء بين طرفين ويؤدي إلى حسم قضية ما

🌸 الاركان الاساسية للتفاوض خمسة

- (١) وجود طرفين
- (٢) وجود مصلحة مشتركة
- (٣) وجود رغبة للوصول إلى حل
- (٤) الحاجة الملحة لدى الطرفين
- (٥) القناعة لدى الطرفين بأن التفاوض وسيلة للوصول إلى حل

🌸 التفاوض علم وفن في وقت واحد

علم له أسس علمية فن له مهارات

🌸 الفرق بين التفاوض والوساطة والتحكيم والمساومة

🌸 مداخل عملية التفاوض

- منهج الصراع
- منهج المصالح المشتركة

استفسارات الطالبات

❖ اسئلة الأعوام مهمة؟

نعم مهمة تستفيدوا منها مو شرط نفس الاختبار

المباشرة الثانية

العوامل المحددة لاستراتيجيات التفاوض

(١) الحاجات والاحتياجات للتفاوض

(٢) مراكز القوة النسبية للتفاوض

○ القوة الموضوعية - القوة الحقيقية

○ القوة المدركة - كيف نرى قوة الآخرين

*** مداخل القوة التفاوضية**

أ- مدخل التعليم قائم على استخدام القوة الموضوعية

ب- مدخل السيطرة القدرة والقوة على ايذا الطرف الآخر

ت- مدخل الاعتمادية قائم على أي طرف يعتمد على الآخر

(٣) القضايا لموضوع التفاوض ومدى الاتفاق عليها

(٤) الاتفاق حول تحديد القضايا

كل ما زادت القوة النسبية لطرف ما يزداد افتراض أن يفرض قضاياها

(٥) الوقت المتاح

(٦) المهارة النسبية للمفاوضات

(٧) أهمية التوصل للحل

(٨) خطورة النتائج المترتبة على الاتفاق

(٩) الخبرات السابقة للطرف الآخر

(١٠) السلوك المتوقع للخصم

(١١) شخصية الخصم

مختصر التلخيص أعلاه هو المحاضرة السادسة في الملزمة

استفسارات الطالبات

س/ اسئلة الأعوام السابقة؟

مهمة

المباشرة الثالثة

★ المحاضرة التاسعة الاستشارة والوساطة والتحكيم والمساومة

ليس لها قاعدة مهمة

المتفاوضين يجب أن يتوصلوا إلى حل يرضي الطرفين

الاستشارة والوساطة والتحكيم صور من سلوك فض النزاع

ولها اتجاهات أساسية

أولاً الاستشارة - تقديم النصيح وليس بالضرورة تنفيذه من قبل طرف المفاوض لا يتقابل المستشار مع الطرف الآخر في المفاوضة

ثانياً الوساطة - حلقة وصل بين الطرفين لفك النزاع

ثالثاً التحكيم - هنا يمثل دور القاضي ويكون حكمه ملزماً تنفيذه

متى يتم اللجوء إلى المستشارين:- عندما نحتاج لقدرات ومهارات لا تتوفر لدى أطراف التفاوض

مواصفات المستشار:- الخبرة والحياد والوقت والتكلفة الأقل

نطاق المستشار:- مصادر تعظيم المكاسب - تحديد الصورة التعاقدية المناسبة تقييم البدائل وتحديد قيم المنافع الصافية لكل طرف خلق قيم اضافية تحليل خصائص الموقف التفاوضي

استفسارات الطالبات

❖ المحاضرة ١٤ مراجعة؟

نعم هي تطبيق لبعض النماذج التطبيقية ولا تأتي في الاختبار فهي للتعلم

❖ معنا اسئلة الأعوام السابقة؟

نعم خذي منه خبرة وليست فرض عليكم

المباشرة الرابعة

🌟 المحاضرة الحادية عشر (مهارات التفاوض) (شرحها بالتفصيل)

استفسارات الطالبات

- ❖ الاسئلة واضحة أو غامضة؟
الاسئلة واضحة
- ❖ في الواجب الثالث ذكر سؤال عن المعوقات التنظيمية للتفاوض لم أجدها في المحتوى؟
هذا موضوع كامل وكبير وموجود اكيد
- ❖ اسئلة الأعوام السابقة ؟
لفهم أسلوب الدكتور وتشيل منكم رهبة الاختبار
- ❖ المادة دسمة؟
بالعكس بسيطة جداً وهي علم من علوم الحياة
كيف يأتي سؤال الأركان الرئيسية للتفاوض؟
اعرفي ما هي الاركان ما راح اسأل عن ارقامهم
- المحاضرة ١٤
ليست مطلوبة في الاختبار
كيف يأتي سؤال مداخل عملية التفاوض؟
سؤال مقالتي اختيار من متعدد اهم شيء تعرفيها فقط
- حفظ الخطوات التفاوض بالترتيب أو لا
لا ما راح اسألك عن ما هي الخطوة الاولى أو الثانية فقط اعرفي الخطوات
واسئلتني بسيطة وواضحة وهالنوع أنا بطلت أجيبه

**المذاكرة من المحتوى وارجعوا للأسئلة التي تحت إيديكم
وبإذن الله الاختبار في متناول يديكم وتجيّبوا ممتاز**