

.. حل واجبات التعاقد والتفاوض ..

الواجب الاول :

1- يعرف عن التفاوض أنه:

- يقع في مجالات محددة من مناحي الحياة
- يقع تقريبا في كافة مناحي الحياة
- شأن يخص الجهات التي لديها مصالح متعارضة في الحياة
- يتعلق بصور ومناسبات النزاع دون غيرها في الحياة

2- يوصف التفاوض بأنه:

- فن وعلم
- ليس بفن وليس بعلم
- فن وليس بعلم
- علم وليس بفن

3- ينظر للمساومة على أنها:

- جزء من التفاوض
- أشمل من التفاوض
- تختلف اختلافا جوهريا عن التفاوض
- لا علاقة لها بعملية التفاوض

:: الواجب الثاني ::

4- من خصائص عملية التفاوض:

- عدم تأثرها بشخصيات المفاوضين وبالقوى والموارد المتاحة لهم
- أن استمرارها مرهون باستمرار المصالح المشتركة لأطراف التفاوض
- تركيزها غالباً على ما يتحقق في الأجل الطويل مقارنة بالقصير
- عدم تأثر نتائجها باعتبارات خارجة عن طاولة المفاوضات

5- عندما يلجأ المفاوض لطلب رأي خارجي فيما هو مطروح من قضايا، فإنه يستخدم سلوك:

- التحكيم
- الاستشارة
- المناورة
- الوساطة

6- تعرف القوة التي يخلقها المفاوض في ذهن الخصم بالقوة:

- الذاتية
- المدركة
- الكامنة
- الموضوعية

:: الواجب الثالث ::

7- من المعوقات التنظيمية للتفاوض :

- اللغة ومدلولات الألفاظ

- عدم وجود إدارة للمعلومات والبيانات

- تباين الإدراك بين الأفراد

- تشويه المعلومات بقصد او بغير قصد

8- من مزايا المفاوض الفرد مقارنة بالفريق :

- إعطاء مرونة أكبر للعملية

- زيادة فرص الموضوعية

- تقليل التحيز الشخصي

- سرعة إنجاز المفاوضات والبيت فيها

9- بديل وضع أجندة التفاوض الذي يستهدف تأجيل المواجهة بعض الشيء حيث يمكن من خلال تقديم

تنازلات بشأنها كسب ثقة الطرف الآخر ، هو :

- البدء بالقضايا الأساسية

- البدء بالقضايا الثانوية

- وضع أسس وشروط عامة يتم الاتفاق عليها باعتبارها الحاكمة للتفاوض

- تقسيم قضايا التفاوض إلى مجموعات نوعية متخصصة متجانسة

10- الاطار العام الذي يحكم السلوك التفاوضي ويوجهه ويحدد اتجاهاته الرئيسية ، هو:

- التكتيك التفاوضي

- استراتيجية التفاوض

- المواقف التفاوضي

- قضية التفاوض