

# أهم ما تم ذكره في المحاضرات المباشرة الأربع (للتعاقد والتفاوض)

## المحاضرة المباشرة الأولى:-

### عند الطالبات

أهم م ذكر: (المحاضرة الأولى)

\* تعريف التفاوض \* أشكال التفاوض \* الأركان الأساسية للتفاوض \* التفاوض يجمع بين العلم والفن  
\* الحاجة للتفاوض \* التفاوض + المساومة + التحكيم (مهم جداً) \* ما فيه تعداد مثلاً (كم عدد الخطوات أو كم عدد المراحل)

(المحاضرة الثانية)

\* طبيعة العملية التفاوضية \* القوة الموضوعية والمدركة

**المحتوى** كافي جداً لحصول على a+ // تكلم عن عملية التفاوض وطبيعتها .

وأن عملية التفاوض يعني قبول التنازل من أحد الطرفين.

تكلم عن القوة الموضوعية والقوى المدركة والفرق بينهم؟

وأن القوة الموضوعية هي القوة الحقيقية للشخص.



اما المدركة هي القوة الي نتخيلها أو نرسمها للشخص بأذهاننا

**وسؤال مهم التفاوض يكون على أي قوة منهم؟؟**

بالنسبة للاستئلة عن المراحل ذكر أن طريقته للسؤال عليها بتكون

انه رام يذكر أسم المرحلة ويسأل وش فيها صم كذا أو لا

بس ما رام يقول المرحلة الثانية وش هي وش اسمها

تكلم عن طبيعة عملية التفاوض

وقال أي احد بيدرس او يقرأ في موضوع التعاقد والتفاوض لأبد يعرف معنى التفاوض ..

**والمادة فهم** يعتمد على الفهم اكثر من الحفظ // الاستئلة طبيعتها الاختيار المتعدد

أي سؤال بالمقرر بالتعاقد او مقرر قائم على الاختيارات يعتمد على الفهم اكثر من الحفظ

**اسئله الطالبات**

**ما فيه تعداد مثلاً ( عدد الخطوات أو كم عدد المراحل)**

احدى الطالبات ارادت شرح طبيعة عملية التفاوض؟ بالمحاضرة الثانية

وشرحها الدكتور.

القوى الموضوعية والقوى المدركة والفرق بينهما

القوى الموضوعية :: **القوة الحقيقية للشخص**

القوى المدركة :: **القوة التي نتخيلها وترسمها الشخص عن خصمه**

التفاوض على القوى الموضوعية او القوى المدركة؟

انتفاوض ع القوى المدركة طبعاً ( مسألة مهمة جداً التعامل مع القوى الموضوعية والمدركة )

متى نحكم على التفاوض بالفشل ويصبح ان هناك تدخل اطراف اخرى؟ عندما لا يتفق الطرفين..

## عند الطلاب

ما في شيء زياده غير رقم المكتب والتحويله  
رقم المكتب: ٠١٣٥٨٩٣١٧٢ رقم التحويله: ٦٣٣٠

تسجيل المحاضرة للطلاب بواسطة أخينا **طموح شايب (بوياسر)**

<https://www.youtube.com/watch?v=JhXRXBdkxiU>

### المحاضرة المباشرة الثانية :- عند الطالبات

وجاوب على اسئلة البنات <بأذن الله رام تنزل مسجله  
وسؤال واحد فقط الي جاوبه للبنات وسبق ان جاوب عليه بالمحاضرة السابقة  
-تناغم نوعية الأسئلة والاستراتيجية والتكتيك المتبع:  
أ) هام . (ب) ضروري . (ج) لا يمكن الاستغناء عنه . (د) يمكن الاستغناء عنه .

تسجيل المحاضرة للطلاب بواسطة أخينا **طموح شايب (بوياسر)**

<https://www.youtube.com/watch?v=caoTSrcq>

### المحاضرة المباشرة الثالثة :- عند الطالبات

بداية المحاضرته تكلم عن اهم الاشياء وهو موضوع الاستشارة والبساطة والتحكيم والمساومة ، من المواضيع المهمة التي  
ممكن تأتي منها اسئلة خاصة لتشابه بعض الأمور فيها .  
١/ يبدأ المتفاوضون عادة في جهات محايدة ؟ متى يروحوا لجهات محايدة ؟ عندما يعجز الطرفين للوصول إلى حلول فيما بينهم  
التفاوض : هو طريقة لحفظ النزاع  
هناك عدة أمور لازم أن نأخذ بالنظر منها : ( الاتجاهات الأساسية في اللجوء إلى جهات محايدة )  
١- الاتجاه الأول الاستشارة . ٢- الاتجاه الثاني الوساطة ٣- الاتجاه الثالث التحكيم >> شرح كل اتجاه..

### الاستشارة والمحللون

متى يتم اللجوء للمستشارين؟ >>> شرحها بالمحاضرة

مواصفات المستشار :

١/ الخبرة الكافية؛

٢/ الحياد وعدم التحيز؛

٣/ تمتعه بالوقت والاستعداد الكامل للإدلاء بكل ما لديه من معلومات وإرشادات

٤/ التكلفة الأقل مقارنة بالفواتر المتحققة جراء اللجوء إليه (الكلفة/المنفعة).

نطاق مهام المستشار ودوره :له أساليب عديدة :

1- تحديد مصادر تعظيم المكاسب لطرفي النزاع

2- تحديد الصور التعاقدية المناسبة

3- تقييم البدائل المختلفة وتحديد قيم المنافع الصافية لكل طرف

4- خلق قيم إضافية والمطالبة بقيم ومكاسب أخرى من الخصم

5- تحديد وتحليل خصائص الموقف التفاوضي الراهن

فقط هذا ما تطرق له بالمحاضرة وكان الدكتور يريد قوله ...

س/ من التكتيكات ارسال مندوب في استراتيجيات مواجهة النزاع او تفادي النزاع ؟

هذه السؤال ارجعوا للشريحه..

س/ هل تختلف القوى الموضوعية عن القوى المدركة في الواقع العلمي ، او في تقديرات أخرى ؟

هي الاصل القوى المدركة ، الفرق بينهما هي في عقول المفاوضين ، في ارض الواقع اسمها قوى موضوعية القوى قوي والضعيف

ضعيف ، انما المدركة هي قوى في عقول واذهان المفاوضين ..

أي كلام قبيل عن الاختبار الفصل الماضي حاولت بأن اتلشأها والاختبار سهل جداً بإذن الله ..

ادرسوا بشكل جيد وراح تأخذون درجة عالية

تسجيل المحاضرة للطلاب بواسطة أخينا [wael\_212]

<https://www.youtube.com/watch?v=nl=False^vWlJeiA&nohtml^>

المحاضرة المباشرة الرابعة :- عند الطالبات

بداية المحاضرة تكلم عن التفاوض في المعاملات الدولية

الأصل في التفاوض قد يكون مطلي في بعض الأحيان و لكن قد يكون زوجي ويبقى له مواصفات ، وخاصة منها :- الأشياء التي يعالجها

يكون معها اختلاف مع التفاوضات المحلية ..

ما الذي يميز او ما الفرق بين التفاوض المحلي او الزوجي ؟ .

الزوجي : اما سياسة مثل ( قضية فلسطين ) .. يسمى تفاوض سياسي ..

او عسكري بالحروب مثل ( تفاوض هدنة ) .. يسمى تفاوض عسكري ..

وقد يكون هذا المهم في المقرر التفاوض الاقتصادي : يتم بين شركات في دولة ما او دولة اخرى يتم غالباً في الشركات عطرة

الغارات ..

المنح الدراسية بين الدول :- عبارة عن اتفاقات ثقافية او تبادل ثقافي ..

نصيحة بالتفاوضات الدولية فاوض باللغة التي يفهمها ..

استخدام الوقت بدقة وبحكمة .. الوقت مهم جداً

س/ اذا كان التوصل الى الاتفاق يعتبر اكثر حيوية بالنسبة للطرف س منه للطرف ص فإن العلاقات القوى النسبية تنعكس ...

شرح الدكتور لهذا السؤال القوى النسبية .. >>> وأي سؤال يأتي لهذا النمط .. وضرب مثال لها ..

س / في المحاضرة ٣ الاستراتيجية ليس من الاعداد للتفاوض فهي من محددات النجاح للتفاوض ؟

أما في المحاضرة ٣ الاستراتيجية والتكتيكات من الاعداد للتفاوض ؟ ( كيف ذلك )

يوجد الاعداد للتفاوض : مثل اجهز طاولة وكراسي وتجهيز ضيافة جيدة واستقبالهم ..

اعداد الزيارة : يعني التخطيط وضعه وكيفية مسيرة الظروف ..

ويوجد استعداد الشخص للتفاوض : الجلوس مع نفسي و تحديد استراتيجياتي والتكتيكات التي سأستخدمها .. >>> ضرب مثال لها

كزيارة رؤساء الدول ..

الاستراتيجية والتكتيك : هي استعداد الأطراف ..

س / أركان التفاوض ؟؟ مترتبة وموجودة بالشرائح ..

س / تناغم نوعية الاسئلة والاستراتيجية والتكتيك هل هو : غام لا يمكن الاستغناء عنه ضروري

المحاضرة ١٤ للتطبيق و ليست داخله بالاختبار فقط تدرس

الترتيب والحفظ والعدد ليس حفظ بالاسئلة ..

تسجيل المحاضرة للطلبات بواسطة صدي الأمل

<https://www.youtube.com/watch?v=jAhVkJHyftig&nohtml5=False>

تسجيل المحاضرة للطلاب بواسطة أخينا طموح شايب (بوياسر)

<https://www.youtube.com/watch?v=OIFo1W-LN40>

خالص تحياتنا للجميع بالتوفيق

هنادي خالد / صدي الأمل

... اللهم اجعلنا ممن تفائل بخيرك فأكرمنا وتوكل عليك فكفينه ...