



## تعاهد و تفاوض

### المحاضرة المباشرة "1"

#### النصف الأول من المحاضرة:

بدأه الدكتور في شرح المحاضرة الأولى حسب المحاور الموجودة في الملخص، و من أهم ما أضافه:

- ✚ نستخدم التفاوض في حياتنا يومياً.
- ✚ التفاوض هدفه الوصول الى حلول، فقد ينتهي بحل المشكلة أو عقد هدنة.
- ✚ يمكن التفاوض بالإشارات أو الحركات وليس بالكلام فقط.
- ✚ الفكرة الاساسية من التفاوض هي: القبول بمبدأ التنازل.

#### النصف الثاني من المحاضرة أجب على استفسارات الطالبات كالتالي:

1. المحتوى نفسه ولا يوجد فيه أي تغيير عن محتوى السنوات السابقة.
2. **المذاكرة من المحتوى فقط** ولن يخرج الاختبار عن المحتوى.
3. يمكن الاستفادة من أسئلة السنوات السابقة للمراجعة والتعرف على أسلوب الدكتور في طرح الأسئلة.
4. الدكتور لن يطرح أسئلة مراجعة في اللقاءات المباشرة.
5. المحاضرة 1 و 2 هي تمهيد و ما يلها تفصيل لما ورد فيهما.
6. **غير مطالبين بالترتيب لأركان التفاوض** ← محاضرة 1
7. **غير مطالبين بالترتيب لخطوات الاعداد للتفاوض** ← محاضرة 3
8. مسؤوليات رئيس فريق التفاوض **مطالبين بها لكن بصيغة الفهم وليس الحفظ** ← محاضرة 4
9. المحاضرة 14 ( الحالات العملية) للتعلم والتدريب و **ليست داخله ضمن الاختبار.**

مستعينة بري

2018-2-26

