# تعريفات مقرر أدارة التفاوض وحل النزاعات

#### الإقناع

هي فرض أحد الأطراف ارادتة على الآخر.

## **∏التسوية**

هي عدم فوز أي طرف من أطراف التفاوض.

#### □التنازل

هو الإذعان لمطالب الطرف القوي .

#### <mark>المساواة</mark>

هي تبادل المقترحات بشأن شروط الإتفاق خول مسأىل معينة او حول شروط الإتفاق .

### <mark>التفاوض</mark>

هو عملية إرادية اختيارية تقوم على الحوار أو المناقشة أو تبادل المقترحات وقد يتم من خلالها المواجهة المباشرة والغير مباشرة وقد تكون بالكلمة أو بالإشارة او بكلتيهما معا.

# □ الشخصية

هي كل العناصر والصفات المتداخلة مع بعضها البعض .

## منهج المساومة

هو أن يساوم كل طرف من أطراف التفاوض من أجل الحصول على حصة أكبر من قيمة ثابتة .

## منهج الجهد المشترك لحل المشكلات

هو ايجاد حل للمشكلة المتنازع عليها بحيث تزداد المكاسب التي يحصل عليها كل طرف من أطراف التفاوض.

## الحاجات الفيسلوجية

هي الحاجات المرتبطة بضرورات البقاء على قيد الحياة .

#### □حاجات الأمان و السلامة

هي الحاجات المتعلقة برغبة الفرد في الحماية ضد الأخطار المختلفة .

## الفريق التفاوضي

هي تلك المجموعة المكونة من عدد محدود نسبيا من الأفراد الذين يتقاعلون مع بعضهم البعض بثورة منتظمة للقيام بالعمل التقاوضي وإنجاز للأهداف المخطط لها.

## [التصفية

هي وجود شكل ما من أشكال التشويش النفسي يعمل على تغيير رسائل الآخرين .

#### <mark>الفريق المباشر</mark>

هم الأفراد الذين لهم علاقة مباشرة وفعلية بالعملية التفاوضية.

#### الفريق الغير مباشر

مجموعة من الأفراد الذين يعملون في منظمة المفاوض. من ذوي الاهتمام بنتائج المفاوضات ويقومون بالتعاون مع المفاوض في تحديداستر اتيجيات وأهداف المفاوضات وفي تزويدة بالمعلومات وفي تطبيق الإتفاقية التي تم التوصل إليها.

## ∏حاجات القضية التفاوضية

هي أهداف أطراف التفاوض وطموحاتهم.

#### □الحاجات النفسية

هي الشعور الداخلي الذي تخلفة عملية المفاوضات والتي لايمكن مناقشاتها او التفاوض بشأنها بطريقة مباشرة .

## ∏الحد الأدني

هو أقل مايمكن أن يقبلة الخصم قبل الإنسحاب من المفاوضات.

# <u> |</u>الحدالأعلى

هو مايحاول الحصول علية الخصم.

#### **□الحقائق**

هي البيانات التي يمكن توثيقها وهي لاتحتمل المناقشة لاسيما إذا كانت مدعمة بالمستندات .

### الإفتر اضات

هي المعلومات التي يمكن استخلاصها بالاعتماد على معرفة غير مكتملة وهي غير مؤيدة بالمستندات .

#### الإستراتيجية

هي الإطار العام الذي يحكم السلوك التفاوضي ويوجهه ويحدد اتجاهاتة الرئيسية.

# التكتيك

هو الذي يرتبط بالعمليات التنفيذية والمناورات المستخدمة لتنفيذ والاستراتيجية وهو تحرك جزئي في إطار عام محدد مسبقا.

تمنياتي للجميع بالتوفيق Dooly هديل الدوسري