



مدونة المناهج السعودية

<https://eduschool40.blog>

الموقع التعليمي لجميع المراحل الدراسية

في المملكة العربية السعودية



مدونة المناهج السعودية

<https://eduschool40.blog>

الموقع التعليمي لجميع المراحل الدراسية

في المملكة العربية السعودية

واجبات التعاقد والتفاوض

الواجب الأول

يعرف عن التفاوض أنه

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

يوصف التفاوض بأنه

- فن وعلم
- ليس فن وليس يعلم
- فن وليس يعلم
- علم وليس فن

يُنظر للمساومة على أنها

- جزء من التفاوض
- أشمل من التفاوض
- تختلف اختلافاً جوهرياً عن التفاوض
- لا علاقة لها بعملية التفاوض

الواجب الثاني

من خصائص عملية التفاوض

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

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

- المناورة
- الاستشارة
- الوساطة
- التحكيم

تعرف القوة التي يخلقها المفاوض في ذهن الخصم بالقوة

- الذاتية
- الموضوعية
- المدركة
- الكامنة

الواجب الثالث

من المعوقات التنظيمية للتفاوض

- اللغة ومدلولات الألفاظ
- عدم وجود إدارة للمعلومات والبيانات
- تباين الإدراك بين الأفراد
- تنويه المعلومات بقصد أو بغير قصد

من مزايا التفاوض الفردي مقارنة بالفريق

- إعطاء مرونة أكبر للعملية
- زيادة فرص الموضوعية
- تقليل التحيز الشخصي
- سرعة إنجاز المفاوضات والبت فيها

يبدأ 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 منجاسة

الآطار العام الذي يحكم السلوك التفاوضي ويوجهه ويحدد اتجاهاته الرئيسية . هو

- التكتيك التفاوضي
- استراتيجية التفاوض
- الموقف التفاوضي
- قضية التفاوض

دعواتكم : لوسينداً

مقرر "تعاهد وتفاوض"

الواجب الاول

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

يوصف التفاوض بأنه

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

ينظر للمساومة على أنها

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

الواجب الثاني

من خصائص عملية التفاوض

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

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

- المناورة
- الاستشارة
- الوساطة
- التحكيم

تعرف القوة التي يخلقها المفاوض في ذهن الخصم بالقوة

- الذاتية
- الموضوعية
- المدركة
- الكامنة

الواجب الثالث

من المعوقات التنظيمية للتفاوض

- اللغة ومدلولات الألفاظ
- عدم وجود إدارة للمعلومات والبيانات
- تباين الإدراك بين الأفراد
- تشويه المعلومات بقصد أو بغير قصد

من مزايا المفاوض الفرد مقارنة بالفريق

- إعطاء مرونة أكبر للعملية
- زيادة فرص الموضوعية
- تقليل التحيز الشخصي.
- سرعة إنجاز المفاوضات والبت فيها

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

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

- التكتيك التفاوضي
- استراتيجية التفاوض
- الموقف التفاوضي
- قضية التفاوض



"قناة الدفعة الماسية"

واجبات تعاقد وتفاوض

الواجب الاول

(١) يعرف عن التفاوض أنه :

(أ) يقع في مجالات محددة من مناحي الحياة

(ب) يقع تقريبا في كافة مناحي الحياة

(ج) شان يخص الجهات التي لديها مصالح متعارضة في الحياة

(د) تتعلق بصور ومناسبات النزاع دون غيرها في الحياة

(٢) يوصف التفاوض أنه:

(أ) فن علم

(ب) ليس بفن وليس بعلم

(ج) فن وليس بعلم

(د) علم وليس فن

(٣) ينظر للمساومة على أنها:

(أ) جزء من التفاوض

(ب) أشمل من التفاوض

(ج) تختلف اختلافا جوهريا عن التفاوض

(د) لا علاقة لها بعملية التفاوض



الواجب الثاني

(١) خصائص عملية التفاوض :

- (أ) تركيزها غالبا على ما يتحقق في الأجل الطويل مقارنة بالقصير
(ب) عدم تأثر نتائجها باعتبارات خارجه عن طاولة المفاوضات
(ج) أن استمرارها مرهون باستمرار المصالح المشتركة لأطراف التفاوض
(د) عدم تأثرها بشخصيات المفاوضين بالقوى والموارد المتاحة لهم.

(٢) عندما لجأ المفاوض لطلب رأي خارجي فيما هو مطروح من قضايا فإنه يستخدم :

(أ) المناورة

(ب) الإستشارة

(ج) الوساطة

(د) التحكيم

(٣) تعرف القوى التي يخلقها المفاوض في ذهن الخصم بالقوة:

(أ) الذاتية

(ب) الموضوعية

(ج) المدركة

(د) الكامنة



الواجب الثالث

١) من المعوقات التنظيمية للتفاوض:

أ) اللغة ومدلولات الألفاظ

ب) عدم وجود إدارة للمعلومات والبيانات

ج) تباين الإدراك بين الأفراد

د) تشويه المعلومات بقصد أو بغير قصد

٢) من مزايا التفاوض الفرد مقارنة بالفريق:

أ) إعطاء مرونة أكبر للعملية

ب) زيادة فرص الموضوعية

ج) تقليل التحيز الشخصي

د) سرعة إنجاز المفاوضات والبت فيها

٣) دليل وضع أجندة التفاوض الذي يستهدف تأجيل المواجهة بعض الشيء حيث يمكن من

خلال تقدم:

أ) البدء بالقضايا الأساسية

ب) البدء بالقضايا الثانوية

ج) وضع أسس وشروط عامة يتم الاتفاق عليها باعتبارها الحاكمة للتفاوض

د) تقسيم قضايا التفاوض إلى مجموعات توعية متخصصة متجانسة

٤) الإطار العام الذي يحكم السلوك التفاوضي وبوجهه ويحدد اتجاهاته الرئيسية هو:

أ) التكتيك التفاوضي

ب) استراتيجية التفاوض

ج) الموقف التفاوضي

د) قضية التفاوض