

## الإجابة النموذجية لامتحان مادة: إدارة التفاوض والتعاقد الدورة العادية للسنة الجامعية ٢٠٢٥-٢٠٢٦

### السؤال الأول: ( 05 نقاط).

هل التفاوض علم أو فن مع الشرح ؟

الجواب : التفاوض هو مزيج متكامل بين العلم والفن، فهو علم يستند إلى نظريات، استراتيجيات، وعلوم نفسية واجتماعية مدروسة، وهو في الوقت نفسه فن يتطلب مهارات شخصية، ذكاءً عاطفياً، وقدرة على الإقناع والتواصل الفعال. تحقيق أفضل النتائج يتطلب الدمج بين التخطيط العلمي والمهارة الشخصية.

### السؤال الثاني: ( 05 نقاط).

علاقة التفاوض بالتعاقد مع الشرح ؟

الجواب : التفاوض هو المرحلة التمهيدية الأساسية التي تسبق التعاقد، حيث يتم مناقشة الشروط، الأسعار، والالتزامات للوصول إلى اتفاق نهائي. تُعد العلاقة بينهما وثيقة وتكاملية؛ فالتفاوض الفعال يحدد نجاح وصياغة العقد، بينما يعد التعاقد هو التجسيد القانوني والنهائي لما تم التوصل إليه من مفاوضات .

### السؤال الثالث: ( 05 نقاط).

كيف نتعامل مع مختلف الأنماط المختلفة من المفاوضين مع الشرح ؟

الجواب : التعامل مع أنماط المفاوضين المختلفة يتطلب مرونة وتحضيراً جيداً لفهم دوافع الطرف الآخر والتكييف الاستراتيجي لتناسب شخصيته، وتحليل سلوكياته ويتضمن تحليل السلوك (لغة الجسد، النبرة) وتقديم البيانات الدقيقة للمفاوض .

## السؤال الرابع : ( 05 نقاط).

ما هي أهم المفاهيم المتداخلة مع التفاوض وكيف تفرق بينها ؟

**الجواب :** أهم المفاهيم المتداخلة مع التفاوض وكيفية التفرقة بينها:

**المساومة :** غالباً ما تستخدم بالتبادل مع التفاوض، لكنها تركز بشكل أصيق على التنازلات المتبادلة وتبادل القيم (غالباً مادية) للوصول إلى اتفاق، بينما التفاوض عملية أوسع تشمل التخطيط، الحوار، وبناء العلاقة.

**الإقاع :** هو مهارة اتصال تهدف إلى تغيير رأي أو موقف الطرف الآخر لصالح وجهة نظرك، وهو أداة داخل عملية التفاوض وليس بدليلاً عنها.

**الوساطة :** تدخل طرف ثالث محايده للمساعدة في تقريب وجهات النظر وتسهيل الوصول لاتفاق، بينما في التفاوض المباشر لا يوجد طرف ثالث يتدخل في اتخاذ القرار.

**التحكيم :** إجراء ملزم يقوم فيه طرف ثالث باتخاذ قرار نهائي لحل النزاع، في حين أن التفاوض يترك حرية قبول أو رفض الحل للأطراف أنفسهم.

أستاذ(ة) المادة:

أ. أعقاب نور الدين