

الإجابة النموذجية لمادة تقنيات التفاوض الدولي

التمرين الأول: (5ن): أجب بصحيح أو خطأ مع تعليل العبارة الصحيحة وتصحيح العبارة الخاطئة.

0.5

- يعرف التفاوض بأنه فن الاتصال والحديث من أجل دفع الطرف الآخر بالقيام بعمل معين أو الامتناع عن القيام به. خطأ

0.5

- عبارة عن عملية مناقشة بين طرفين تربطهم مصلحة مشتركة وتهدف الوصول إلى اتفاق مرضي يساعد في تحقيق أهدافها.

0.5

- تتأثر القوة التفاوضية بالسلطة والتفويض الذي يتم منحه للفرد المفاوض أثناء عملية التفاوض. صحيح

حيث كلما كان للمفاوض حرية وهامش التصرف في القضية التي يتفاوض عليها وامتلاك مرونة في اتخاذ القرار كلما كان هناك قوة تفاوضية أكبر

0.5

- التكيف مع المواقف الطارئة أثناء التفاوض.

0.5

- يتم أثناء مرحلة الجلسات اختيار الإستراتيجية التفاوضية المناسبة من قبل الفريق المفاوض. خطأ

ندما يجلس الطرفان على طاولة المفاوضات، استعداداً لبدأ الحوار والنقاش يتم اختيار التكتيك التفاوضي المناسب لكسب القضية

0.5

التفاوضية، أما الاستراتيجية التفاوضية فيتم تحديدها قبل بدا الجلسات.

0.5

- الاستراتيجية الابتكارية في التفاوض التجاري هي استراتيجية تلجأ إليها المؤسسة بهدف التصدي لمؤسسات المنافسة وخلق حواجز أمامها. خطأ

0.5

- تستخدمها الشركة لإيجاد وبناء علاقة وطيدة بينها وبين الجمهور، وفي محاولة لاستقطاب أو تكوين جمهور لمنتجاتها أو خدماتها

- تعرف النظرية الكلاسيكية للتفاوض الدولي على أنها العملية التي تساعد المفاوضين على الوصول إلى اتفاق حكيم يحقق المصالح المشروعة

0.5

لكل طرف من الأطراف المعنية بأقصى حد ممكن. خطأ

هي التي يتخذ فيها كل مفاوض موقف معين ويدافع عنه قدر استطاعته وقد يتمسك الأطراف بمواقفهم المتعارضة.

0.5

السؤال الثاني: أجب عما يلي:

- أذكر باختصار أهم عناصر الموقف التفاوضي؟

- الترابط: أي أن يكون هناك ترابط على المستوى الكلي لعناصر القضية التي يتم التفاوض بشأنها.

- التركيب: حيث يجب أن يتركب الموقف التفاوضي من جزئيات وعناصر ينقسم إليها لتسهيل تناولها في صورة جزئية أو كلية.

3ن

- إمكانية التعرف والتمييز: وذلك أن يتصف الموقف التفاوضي بصفة إمكانية التعرف عليه وتمييزه دون أي غموض.

- الاتساع المكاني والزمني: ويقصد به المرحلة التاريخية التي يتم التفاوض فيها والمكان الجغرافي الذي تشمله القضية عند التفاوض عليها.

- التعقيد حيث يعد الموقف التفاوضي موقف معقد وتتفاعل داخله مجموعة من العوامل وله العديد من الأبعاد والجوانب.

- لغموض أو الشك حيث يجب أن يحيط بالموقف التفاوضي الشك والغموض النسبي الذي يدفع المفاوض إلى تقليل دائرة عدم التأكد عن

طريق جمع كافة المعلومات والبيانات التي تكفل توضيح التفاوضي.

- أشرح باختصار أهم العوامل التي تساهم في زيادة القوة التفاوضية للمؤسسة؟

- سمعة المؤسسة كلما كانت سمعة المؤسسة جيدة زادت القوة التفاوضية لها.

- المنافسة كلما زادت حدة المنافسة نقصت القوة التفاوضية للمؤسسة والعكس صحيح.

- القوة التفاوضية للزبون كلما كان الزبون لديه قدرة على التفاوض كلما نقصت القوة التفاوضية.

- كفاءة وقوة فريق التفاوض للمؤسسة.

- ماهي العناصر الأساسية لنجاح نظرية التفاوض المنظم؟

- فصل الأشخاص عن المشكلة: يجب أن يرى المفاوضون بعضهم على أنهم يعملون جنبا إلى جنب ويهاجمون المشكلة وليس بعضهم البعض.

- التركيز على مصالح الأطراف المعنية وليس على موقف معين: لأن التركيز على موقف واحد والاكتفاء به دون مراعاة مصالح الأطراف

الأخرى وإمكانية تحقيقها يوصل المفاوضات إلى طريق مسدود.

- إيجاد احتمالات واختيارات مختلفة قبل محاولة الوصول إلى اتفاق.

- اختيار معيار موضوعي لقياس صلاحية الاتفاق الذي تم التوصل إليه.

- أذكر باختصار أهم أنواع نظرية المباريات في عملية التفاوض التجاري؟

لقد بين أصحاب نظرية المباريات وجود حالتين للمباريات هي:

- المباريات غير تنافسية (الصفيرية): في هذه اللعبة، فإن الكسب الذي يحققه كل طرف يمثل في الوقت نفسه، خسارة للطرف الآخر، يكون ربح دولة على حساب دولة أخرى وعليه يمكن ان تكون الفائدة مقبولة بين الدول المتصارعة على أساس مبدأ الحد الأدنى للفائدة القصوى التي يكون فيها الجانب الضعيف قادرا على الاستجابة لأدنى حد من الخسارة.

- المباريات غير تنافسية (غير صفيرية): المصالح بين الأطراف في هذه اللعبة لا تكون متعارضة بالصورة التي تؤدي بهم إلى التنافس الكامل (على عكس الحال في اللعبة الصفيرية)، بل هي متداخلة بالقدر الذي يسمح بالمساومة وتقديم التنازلات المتبادلة للوصول إلى نقطة اتفاق، الأمر الذي يدفع أطراف التفاوض إلى تبني سياسة التعاون وتوزيع النتائج على الجميع، نظرا لأن الفائدة المتوخاة غير محددة فيمكن زيادتها باللجوء الى الأسلوب التعاوني الذي لا يسمح بالتصادم بين المتصارعين وهو موقف تتوزع فيه ثمار الربح نتيجة التعاون.

- أذكر بدون شرح أهم إستراتيجيات التفاوض التجاري الدولي؟

1. إستراتيجيات المصالح المشتركة

- إستراتيجية التكامل (التكامل الأمامي، التكامل الخلفي).

- استراتيجية تطوير التعاون

- استراتيجية توسيع مجال التعاون

- إستراتيجية توسيع نطاق التعاون

2. إستراتيجيات منهج الصراع:

- إستراتيجية الإنهاك (الاستنزاف):

- إستراتيجية استنزاف وقت الطرف الآخر

- إستراتيجية استنزاف جهد الطرف الآخر إلى أقصى درجة ممكنة

- إستراتيجية استنزاف أموال الطرف الآخر

- إستراتيجية التشتت (التفتيت)

- إستراتيجية إحكام السيطرة

- استراتيجية الغزو المنظم.