

جامعة حسينية بن عوي - الشلف

كلية الحقوق والعلوم السياسية

قسم العلوم السياسية

المستوى: السنة الثانية ماستر

تخصص: دراسات أوروبومتوسطية

السنة الجامعية : 2026/2025

## الإجابة النموذجية لامتحان السداسي الأول بمقياس فن التفاوض الدولي

### السؤال الأول: \_\_\_\_\_ (04 ن)

المفاوض الواقعي: المفاوض الواقعي يتميز بإعطائه اهتمام بالوقت ، وهو النوع الذي يريد الدخول في صلب الموضوع مباشرة، ويتصرف بأنه منظم ويميل للتعامل الرسمي ، وتجده يتصرف بعدوانية اتجاه الطرف الآخر ولا يهتم به أو باحتياجاته ولا يهيمه أن يكون مقتنع بما توصل إليه أولم يقتنع، فهذا النوع يريد أن يكون هو الكاسب وغيره يخسر، وهذا النوع عندما تتفاوض معه عليك أن تدخل مباشرة في صلب الموضوع دون ثرثرة وتفاصيل كثيرة، وإضاعة للوقت، وعليك أن تأخذ قراراتك مع هذا النوع بسرعة وبتشدد دون تقديم تنازلات ولكن يجب أن تكون قراراتك مستندة على معلومات وحقائق واضحة ومباشرة.

المفاوض التحليلي: هذا النوع لا يقتنع أبدا بأي عرض كان إلا بعد أن يعرف كل التفاصيل وتفاصيل التفاصيل، وبالطبع فإن ذلك سوف يكون له الأثر على الوقت وسرعة اتخاذ القرار من طرفهم، وبالتالي سوف تتسم المفاوضات معهم بالبطء.

فهذا النمط من المفاوضين يريد أن يأخذ وقته الكافي في التحليل والتمحيص في كل التفاصيل ولا يحب أن يدفعهم المفاوض المقابل لاتخاذ القرارات بل يريد أن يكون كل شيء في مكانه تماما بعد أخذ كل التفاصيل والمعلومات وغيرها. هذا النوع عند ما تقع فيه أثناء تفاوضك ، فعليك أن لا تعطيه كل المعلومات المطلوبة وإنما يجب أن تعطيه إياها على مراحل، كلما سأل أو طلبها . ولتعطي لنفسك فرصة الإجابة على أسئلته التي لن تنتهي.

### السؤال الثاني التحليلي: \_\_\_\_\_ (16 ن)

الخطة: \_\_\_\_\_ (0.5 ن)

المقدمة + التعريف + الإشكالية: \_\_\_\_\_ (1.5 ن)

المحور الأول: خطوات عملية التفاوض \_\_\_\_\_ (06 ن)

يتم فيه تحديد الخطوات الستة الأساسية لعملية التفاوض مع الشرح وهي :

01- تحديد وتشخيص القضية التفاوضية

02- تهيئة المناخ للتفاوض

03- قبول الخصم للتفاوض



- 04- التمهيد لعملية التفاوض الفعلية والإعداد لها  
05- بدء جلسات التفاوض الفعلية  
06- الوصول إلى الاتفاق الختامي وتوقيعه

### المحور الثاني: مراحل عملية التفاوض ( بالشرح ) \_\_\_\_\_ ( 03 ن )

هنا لا يوجد اتفاق بين المختصين في هذا الميدان على تقسيم واحد لهذه المراحل. ولكن هناك اتفاق على الخطوط العريضة لها، وتتحدد هذه المراحل إما في ثلاثة مراحل أو في خمسة مراحل حسب ما تم أخذه في المحاضرة وهي كما يلي:

- 1/ مرحلة ما قبل المفاوضات ( أو مرحلة الإعداد والتهيئة للتفاوض )
- 2/ مرحلة الاجتماع ( التقديم - المناقشات - الاتفاق )
- 3/ مرحلة ما بعد المفاوضات ( تنفيذ الاتفاق ، وتقويم عملية التفاوض )

### المحور الثالث: الاستراتيجيات المعتمدة في العملية التفاوضية \_\_\_\_\_ ( 04 ن )

تعتبر استراتيجيات التفاوض الخطة الرئيسية التي يصيغها المفاوضين لخط سير المفاوضات وتشمل الأهداف التي يريد المفاوضون تحقيقها من عملية التفاوض، ويمكن تصنيف الاستراتيجيات التي يستخدمها المفاوض طبقاً للأسس المختلفة كما يلي:

أولاً: طبقاً للنتائج المطلوب تحقيقه (ماذا؟)

- استراتيجيات التعاون ( المصالح المشتركة ) / استراتيجيات الصراع

ثانياً: طبقاً لتوقيت التصرف كأساس لنجاح الاستراتيجيات (متى؟)

- إستراتيجية تضبيب الوقت

- إستراتيجية توفير الوقت

ثالثاً: طبقاً لطابع السلوك التفاوضي (كيف؟)

- إستراتيجيات هجومية / استراتيجيات دفاعية

- استراتيجيات التدرج / استراتيجيات الإنجاز مرة واحدة

- استراتيجيات التعاون / استراتيجيات المواجهة

- استراتيجيات تفادي النزاع / استراتيجيات مواجهة النزاع

الأمثلة \_\_\_\_\_ ( 0.5 ن )

الخاتمة \_\_\_\_\_ ( 0.5 ن )