

نبراس — ورقة عمل القراءة والاستماع

ورقة عمل القراءة والاستماع: التفاوض... إستراتيجية القيادة الواعية — البكلوريا

التفاوض... إستراتيجية القيادة الواعية · الفصل الدراسي الثاني

ص 64-83

الفصل الدراسي الثاني

البكلوريا

نص قراءة

15 سؤالاً · 12 مفردة · مع الإجابات النموذجية

ورقة عمل القراءة والاستماع للبكلوريا: التفاوض... إستراتيجية القيادة الواعية مع الإجابات النموذجية. مذكرة لغة عربية للبكلوريا وتدرّيات القراءة والفهم للبكلوريا — من موقع نبراس.

الفكرة العامة

التفاوض وإستراتيجية القيادة الواعية

التفاوض وإستراتيجية القيادة الواعية

- مفهوم التفاوض وأهميته
— ركيزة أساسية من أركان الإدارة الحديثة · تحويل النزاع إلى فرصة لبناء التفاهم والقرارات العادلة
- مرتكزات التفاوض الواعي
— التركيز على المصالح الكامنة المرنة لا المواقف المعلنة المتصلبة · اعتماد صيغة رابع-رابع وتحويل الخصومة إلى شراكة
- صفات القائد المفاوض
— التخطيط المسبق وإعداد السيناريوهات والبدائل · الجمع بين الثبات على المبادئ والمرونة في الوسائل والذكاء الاجتماعي
- البعد الأخلاقي والمجتمعي
— الالتزام بالشفافية والصدق وصيانة الكرامة الإنسانية · ترسيخ ثقافة الحوار لبناء استقرار مجتمعي مستدام

أهم ما في الدرس

- الفقرة 1** أهمية التفاوض في العصر الحديث كركيزة أساسية للإدارة تحول الاختلاف والنزاع إلى فرصة لبناء التفاهم والوصول إلى قرارات عادلة ومستدامة.
- الفقرة 2** التفاوض عملية تواصل واعية تقوم على النفع المتبادل والبناء وتحويل الخصومة إلى شراكة وليس على فرض الإرادة.
- الفقرة 3** ضرورة التمييز بين المواقف المعلنة والمصالح الكامنة وأهمية الاستماع الواعي في تفكيك النزاع.

الفقرة 4

دور التخطيط المسبق والذكاء الاجتماعي والجمع بين الثبات على المبادئ والمرونة في الوسائل لضمان نجاح التفاوض.

الفقرة 5

أهمية اعتماد مبدأ صيغة «رابع-رابع» لتحقيق المكاسب العادلة وضمان استمرار العلاقات ومنع تجدد النزاع.

الفقرة 6

ارتباط التفاوض بالبعد الأخلاقي والمجتمعي القائم على الصدق والشفافية وصيانة الكرامة الإنسانية واستقرار المجتمع.

نوع النص

نص قراءة

القيم والدروس

الالتزام بالشفافية والصدق لبناء ثقة متينة ودائمة بين الأطراف المتفاوضة، اعتماد ثقافة الحوار الهادف والبحث عن صيغة رابع-رابع لتحقيق المصلحة المشتركة، إظهار الاحترام المتبادل وضبط الانفعالات وصيانة الكرامة الإنسانية أثناء إدارة الاختلاف.

مفردات الدرس

مفردات الدرس

الكلمة	المعنى
ركيزة	دعامة وأساس متين
مستدامة	دائمة ومستمرة
التوفيق	الإصلاح والتقريب بين الآراء والمصالح
خصومة	نزاع وعداوة
الكامنة	الخفية أو غير الظاهرة مباشرة
متصلبًا	جامدًا وغير مرن
السيناريوهات	الخطط والبدائل المحتملة
ملكة	قدرة وموهبة راسخة
الحكمة	صواب الرأي وسداد الفكر
المناورة	المراوغة والخداع
الشفافية	الوضوح والصراحة

أسئلة المذاكرة (15 سؤالاً)

1 أصبح التفاوض في العصر الحديث يُعد:

- (أ) مهارة فردية ثانوية لا أهمية لها
(ب) ركيزة أساسية من أركان الإدارة الحديثة
(ج) حلاً مؤقتاً يتجنب الحوار المباشر
(د) إجباراً للطرف الضعيف على التنازل

2 يُعتبر التفاوض في العصر الحديث مجرد مهارة فردية بسيطة تُستدعى فقط عند حدوث النزاع.

○ صواب ○ خطأ

3 كيف يحول التفاوض الواعي النزاع والاختلاف إلى فرصة لبناء التفاهم والقرارات العادلة؟

4 تظهر أهمية التفاوض الإستراتيجي في قدرته على تحويل إدارة الاختلاف إلى:

- (أ) صدام خاسر لكافة الأطراف
(ب) فرصة لبناء التفاهم والوصول لقرارات عادلة
(ج) تجاهل تام لمتطلبات الآخرين
(د) تأجيل دائم للنزاع دون حلول

5 يمكن للنزاع أن يكون بداية لحوار متكافئ وبناء إذا أُدير بطريقة واعية.

○ صواب ○ خطأ

6 لماذا تُعد عملية التفاوض عملية بناء وليست مواجهة؟

7 الهدف من التفاوض النفعي المتبادل هو تحويل العلاقة بين الأطراف المتنازعة من:

- (أ) شراكة إلى خصومة
(ب) خصومة إلى شراكة
(ج) تفاهم إلى تصادم
(د) تعاون إلى تنافس حاد

8 يعتمد التفاوض الناجح على فرض الإرادة والغلبة لإضعاف الطرف الآخر.

○ صواب ○ خطأ

9 ما الفرق بين الموقف المعلن والمصلحة الكامنة في عملية التفاوض؟

10 الانتصار على الطرف الآخر وفرض الإرادة يؤدي على المدى البعيد إلى:

- (أ) تقوية أواصر الثقة وتنميتها
(ب) إضعاف الثقة بين الطرفين
(ج) تحقيق استقرار دائم ومستمر
(د) إنهاء الاختلافات بصورة جذرية

11 يسعى التفاوض النفعي المتبادل إلى تحويل العلاقة بين الأطراف من خصومة إلى شراكة.

○ صواب ○ خطأ

12 ما متطلبات القائد الواعي لإدارة حوار تفاوضي ناجح؟

13 بينما قد يبدو الموقف المعلن لأحد الأطراف متصلبًا، فإن مصلحته الحقيقية الكامنة غالباً ما تكون:

- (أ) مستحيلة التحقيق تمامًا
(ب) مرنة ويمكن تحقيقها بأكثر من طريقة
(ج) مطابقة تمامًا للموقف المعلن دون تغيير
(د) غير ذات أهمية في مسار الحوار

14 المصلحة الكامنة خلف الموقف المعلن تكون دائماً جامدة ولا يمكن تحقيقها إلا بطريقة واحدة.

○ صواب ○ خطأ

15 ما أهمية التفاوض في مجال الإدارة الحديثة كما فهمت من الفقرة؟

الدرجة: من 15

الإجابات النموذجية (15 سؤالاً)

لا تفتح هذه الصفحة قبل أن تحاول حل الأسئلة بنفسك. الإجابة النموذجية صياغة مقترحة، والصواب في جوهر الفكرة لا في تطابق الكلام.

1 ب) ركيزة أساسية من أركان الإدارة الحديثة

2 خطأ

3 أهمية التفاوض في العصر الحديث كركيزة أساسية للإدارة تحول الاختلاف والنزاع إلى فرصة لبناء التفاهم والوصول إلى قرارات عادلة ومستدامة.

4 ب) فرصة لبناء التفاهم والوصول لقرارات عادلة

5 صواب

6 التفاوض عملية تواصل واعية تقوم على النفع المتبادل والبناء وتحويل الخصومة إلى شراكة وليس على فرض الإرادة.

7 ب) خصومة إلى شراكة

8 خطأ

9 ضرورة التمييز بين المواقف المعلنة والمصالح الكامنة وأهمية الاستماع الواعي في تفكيك النزاع.

10 ب) إضعاف الثقة بين الطرفين

11 صواب

12 دور التخطيط المسبق والذكاء الاجتماعي والجمع بين الثبات على المبادئ والمرونة في الوسائل لضمان نجاح التفاوض.

13 ب) مرنة ويمكن تحقيقها بأكثر من طريقة

14 خطأ

15 أصبح التفاوض ركيزة أساسية في الإدارة الحديثة تحول إدارة الاختلاف إلى فرصة لبناء التفاهم والوصول إلى قرارات عادلة ومستدامة.

ورقة مذاكرة درس «التفاوض... إستراتيجية القيادة الواعية» — البكلوريا — من موقع نبراس