

١

سليم نصيحي انتحاه إدارة الأزمات ومن القادر

سنة رابعة تعليم مفتوح - فصل أول ٢٠٢٤ - ٢٠٢٥

١. الفرقة بـ إدارة الأزمات والإدارة بالأزمات ١٧/١٠

- إدارة الأزمة: هي كيفية التعامل على الأزمة بالأدوات العلمية والإدارية المختلفة

وتجيب على أسئلة الاستعدادة من أجلها ١٥/١٠

- الإدارة بالأزمة: تقوم على انتقال الأزمات ، وإيجادها من عدم كوسيلة للتغطية
والتحسين على المشكلات القائمة التي تواجه الكيان الإداري ١٥/١٠

٢. الفرقة غير التقليدية للتعامل مع الأزمات ١٧/١٠

١- فرقة العمل ٥- تصميم الأزمة ٩- تدوير الأزمة ذاتياً وتغييرها من الداخل

٢- الاحتياط القوي ٦- تفريق الأزمة من مخرج ١٠- احتواء وتحويل مسار الأزمة

٣- المشاركة الديمقراطية ٧- تصنيف الأزمة

٤- احتواء الأزمة ٨- الوفرة الوهمية

لغة صريحة وجيدة

٣. أنواع مرحلة الانتفاش ١٧/١٠

- أزمة عدم اقتصاديات الشغل ١٢/١٠

- أزمة عدم وفرة الأيدي العاملة المناسبة ١٢/١٠

- أزمة عدم وفرة الموزعين المتخصصين ١٢/١٠

- أزمة دخول منتجات جديدة إلى مجال الإنتاج ١٢/١٠

- أزمة ظهور أخطار وتطم إنتاج جديدة تجعل من نظام الإنتاج القديم غير اقتصادي وغير مناسب ١٢/١٠

٤. الأمم المتحدة لإعداد وصلة للقادر حسب زيارته ١٧/١٠

- الدقة وعدم التكرار بحيث لا يرفض أحد الأطراف بسهولة

- تجنب التكرار المبالغ فيه ، ولا سيما التكرار ، لأن التوازن أمر بالغ الأهمية

- التحولية ، أي تناول المسائل الرئيسية لموضوع القادر

- التوازن وتبادل المسائل المهمة

- عدم إكراهية أحداً ، ويجب أن يسهل الطرفان بالتأخر في كل منهما

لغة صريحة وجيدة



- خلقه علاقة متينة وانقياد وسيطرة على الكيان المزروع انتقال الأزمة منه
- زرع مجموعة عناصر قوالية تتولى موائع حاسمة في أجهزة الكيان الإداري لتفقد حركته هذا الكيان في الوقت المناسب وتوجيه قوته وتقليل ردة فعل وبسائر انتقال الأزمة.
- اختيار النوصية المناسبة لا يمكنه فيه انتقال الأزمة مؤثراً ، وقدره العناصر القوالية على توجيه معتد القرار
- إيجاد المارد الذي في شكل مصلحة هائية يحصر الكيان الإداري على الحصول على
- انتقال الأزمة بشكل سريع ومؤثر وجبني تعاسيل وتحقيق الهدف على

لكن نكرة صحيحة درجته

٦٤ - القواعد أهم وصايا معالجة الأزمات ١٨٧ د

- ١ - لزم القادة يراع على استيعاب الرؤية ٢ - مسؤولية المصنفين ٣ - دقابة المعالجة
- ٤ - وسرعة ودقة التعامل مع الأزمة.

لكن نكرة صحيحة درجته

٧٤ - اقتراحات بروت لاستراتيجية استحداث التنازلات في القواعد ١٨٧ د

- ١ - عمل تنازل منفرد معيه في اتصال واضح بأنه لم يكونه هناك تنازل آخر مما يتنازل الخصم.
- ٢ - اقتراح تبادل تنازلات ، ان تقدم أحد المعاديين باقتراح تبادل تنازلات وليس تفصيلاً بالتفصيل
- ٣ - البحث فيما يؤمنه خاص غير رسمي مع الخصم ارحم عليه ، حيث يكون الحديث تجرياً أكثر من الكلام الوسط
- ٤ - إشارة غير رسمية لوجود إرادته في عمل تنازل فيما بعد اذا قدم الخصم تنازلات الأمان
- ٥ - اقتراح تبادل للتنازلات مع جلاء الاستعداد لبعثات الخصم لتتبع بما لا يملأ الشكر على
- ٦ - اقتراح قيام وسيط خارجي أو طرف ثالث بأية عدة في إيجاد تبادل للتنازلات.

لكن نكرة صحيحة درجته

٨٤ - لنقل عبء الأزمة لصانع القرار (تكتيك ذكية تقوم على خطوات منطقية ١٨٧ د

- الخطوة الأولى: انتصاف صانع الأزمة واستعباده بشكل تدريجي ومثال
- الخطوة الثانية: تفرغ العقل الأذني من تأثيراته وإفقاده عنقه الذاتي
- الخطوة الثالثة: استحداث الصنوبرية الجديدة كردود فعل استجابة رضية للتعامل مع الأزمة

الأزمة الأصلية ، وتكون مأسوما بعد اكساب قوة دفع جديدة .

- الخطوة الأخيرة: جني مكاسب تحويل مسار الأزمة ، ونقل عبئها إلى أطراف أخرى وإجبارهم على دفع ثأية الكسب الخاسر لتكاليف الأزمة

لكن نكرة صحيحة درجته



