

(अ) सामूहिक सौदेबाजी के क्षेत्र में उभरती अवधारणाओं की व्याख्या कीजिए।

(ब) एकीकृत समझौतों पर एक नोट लिखिए।

[This question paper contains 8 printed pages.]

Your Roll No.....

Sr. No. of Question Paper : 1821 H

Unique Paper Code : 62413636

Name of the Paper : Collective Bargaining and Negotiation Skills

Name of the Course : B.A. (Prog.) – CBCS

Semester : VI

Duration : 3 Hours

Maximum Marks : 75

Instructions for Candidates

1. Write your Roll No. on the top immediately on receipt of this question paper.
2. Attempt **all** questions.
3. **All** questions carry equal marks.
4. Answers may be written either in English or Hindi; but the same medium should be used throughout the paper.

छात्रों के लिए निर्देश

1. इस प्रश्न-पत्र के मिलते ही ऊपर दिए गए निर्धारित स्थान पर अपना अनुक्रमांक लिखिए।

1821

2

2. सभी प्रश्न कीजिए।
3. सभी प्रश्नों के अंक समान हैं।
4. इस प्रश्न-पत्र का उत्तर अंग्रेजी या हिंदी किसी एक भाषा में दीजिए, लेकिन सभी उत्तरों का माध्यम एक ही होना चाहिए।

1. (a) Explain problems and issues in the collective bargaining?
- (b) Explain Hick's analysis of wage setting theory of collective bargaining. (8+7)

OR

- (a) Define collective bargaining and discuss various advantages and disadvantages of collective Bargaining.
- (b) Explain behavioral theory of collective bargaining and its four sub processes. (8+7)
- (अ) सामूहिक सौदेबाजी में समस्याओं और मुद्दों की व्याख्या कीजिए?

1821

7

- (ब) प्रभावी सौदेबाजी की व्याख्या कीजिए। इसमें शामिल चरणों को भी लिखिए।

5. (a) Explain grievance management process.

- (b) What are the various ways in which labour and management can bind up wounds during the process of collective bargaining? (8+7)

OR

- (a) Explain emerging concepts in the field of collective bargaining.
- (b) Write a note on integrated agreements. (8+7)
- (अ) शिकायत प्रबंधन प्रक्रिया की व्याख्या कीजिए।
- (ब) सामूहिक सौदेबाजी की प्रक्रिया के दौरान श्रम और प्रबंधन घावों को भरने के विभिन्न तरीके क्या हैं?

या

1821

6

4. (a) State the difference between the fractional bargaining and coalition bargaining.

(b) What are the guidelines for drafting collective bargaining agreement? (8+7)

OR

(a) Write a note on 'BATNA' and its role in collective bargaining.

(b) Explain effective negotiation. Write the steps involved in effective negotiation. (8+7)

(अ) भिन्नात्मक सौदेबाजी और गठबंधन सौदेबाजी के बीच अंतर बताइये।

(ब) सामूहिक सौदेबाजी समझौते का मसौदा तैयार करने के लिए दिशानिर्देश क्या हैं?

या

(अ) 'BATNA' और सामूहिक सौदेबाजी में इसकी भूमिका पर एक नोट लिखिए।

1821

3

(ब) सामूहिक सौदेबाजी के वेतन निर्धारण सिद्धांत पर हिक के विश्लेषण की व्याख्या कीजिए।

या

(अ) सामूहिक सौदेबाजी को परिभाषित कीजिए और सामूहिक सौदेबाजी के विभिन्न फायदे और नुकसान पर चर्चा कीजिए।

(ब) सामूहिक सौदेबाजी के व्यवहार सिद्धांत और इसकी चार उप प्रक्रियाओं की व्याख्या कीजिए।

2. (a) Successful collective bargaining in every country requires certain pre conditions to be satisfied. Do you agree? Explain.

(b) What is the content of collective bargaining agreement? Give example. (8+7)

OR

(a) Explain various types of collective bargaining agreement in India?

P.T.O.

1821

4

- (b) Enterprise level bargaining is different from national level and sectoral level of bargaining? Explain. (8+7)

- (अ) प्रत्येक देश में सफल सामूहिक सौदेबाजी के लिए कुछ पूर्व शर्तों को पूरा करना आवश्यक है। क्या आप सहमत हैं? व्याख्या कीजिए।
- (ब) सामूहिक सौदेबाजी समझौते की विषयवस्तु क्या होती है? उदाहरण दीजिए।

या

- (अ) भारत में विभिन्न प्रकार के सामूहिक सौदेबाजी समझौते की व्याख्या कीजिए?
- (ब) उद्यम स्तर की सौदेबाजी राष्ट्रीय स्तर और क्षेत्रीय स्तर की सौदेबाजी से भिन्न है? व्याख्या कीजिए।

3. (a) 'Pre negotiation stage' is the most important stage of negotiation. How is it planed?

1821

5

- (b) Define negotiation and explain various element of negotiation. (8+7)

OR

- (a) What are the various tactics used in negotiation process?
- (b) Explain the concept of charter of demand. How should it be designed? (8+7)
- (अ) 'पूर्व सौदेबाजी चरण' बातचीत का सबसे महत्वपूर्ण चरण है। इसकी योजना कैसे बनाई जाती है?
- (ब) सौदेबाजी को परिभाषित कीजिए और इसके विभिन्न तत्वों की व्याख्या कीजिए।

या

- (अ) सौदेबाजी प्रक्रिया में उपयोग की जाने वाली विभिन्न रणनीतियाँ क्या हैं?
- (ब) मांग चार्टर की अवधारणा की व्याख्या कीजिए। इसे कैसे डिजाइन किया जाना चाहिए?

P.T.O.