

[This question paper contains 4 printed pages.]

Your Roll No.....

Sr. No. of Question Paper : 5314

L

Unique Paper Code : 2414090011

Name of the Paper : Collective Bargaining and Negotiation Skills

Name of the Course : COMMON PROG GROUP (GE) UGCF

Semester : VIII

Duration : 3 Hours

Maximum Marks : 90

समय : 3 घण्टे

पूर्णांक : 90

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।
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. Define Collective Bargaining. Explain its various theories with special reference to the Behavioural Theory of Labour Negotiation. (18)

OR

- (a) Explain the concept of 'International Collective Bargaining'. What are the challenges involved in conducting collective bargaining at an international level? (9)

P.T.O.

- (b) How can collective bargaining be strengthened as a mode of settling conflicts in the organization? (9)

2. Which negotiation strategy, tactics and instruments do you find the most effective? Which of them do you use (or will you use) in practice and why? (18)

OR

Explain the levels of Collective Bargaining. Differentiate between different levels of Collective Bargaining with examples. (18)

3. Explain the PRAM Model of negotiation and its application in collective bargaining. (18)

OR

- (a) What is coalition and fractional bargaining? Discuss their significance in modern organisations. (9)

- (b) What functions exist in negotiation teams? What are the advantages and risks of team negotiations? (9)

4. Explain the various approaches and phases involved in collective bargaining. How do the preparatory, negotiation, and post-negotiation phases differ in their objectives and activities? (18)

OR

Discuss the subject matter of collective bargaining. What issues are typically included within and excluded from the scope of collective bargaining agreement in India? (18)

5. (a) Explain the opening and closing stages of the negotiation process. Can a social interaction look like negotiation by form but be another kind of social interaction by substance? (9)
- (b) What does negotiating an integrative agreement involve? Describe the conditions that must exist for integrative bargaining to succeed and the techniques negotiators use to create mutual gains. (9)

OR

What is the significance of Charter of Demands in collective bargaining? Discuss its preparation, submission and strategic role in the negotiation process.

(18)

1. सामूहिक सौदेबाजी (Collective Bargaining) को परिभाषित कीजिए। श्रम वार्ता के 'व्यवहारात्मक सिद्धांत' (Behavioural Theory of Labour Negotiation) के विशेष संदर्भ में इसके विभिन्न सिद्धांतों की व्याख्या कीजिए। (18)

अथवा

(क) 'अंतर्राष्ट्रीय सामूहिक सौदेबाजी' की अवधारणा समझाइए। अंतर्राष्ट्रीय स्तर पर सामूहिक सौदेबाजी करने में क्या चुनौतियाँ शामिल हैं? (9)

(ख) संगठन में संघर्षों को सुलझाने के एक तरीके के रूप में सामूहिक सौदेबाजी को कैसे मजबूत किया जा सकता है? (9)

2. आपको कौन सी बातचीत की रणनीति (Negotiation Strategy), तरकीबें और साधन सबसे प्रभावी लगते हैं? आप व्यवहार में उनमें से किसका उपयोग करते हैं (या करेंगे) और क्यों? (18)

अथवा

सामूहिक सौदेबाजी के स्तरों की व्याख्या कीजिए। सामूहिक सौदेबाजी के विभिन्न स्तरों के बीच उदाहरण सहित अंतर स्पष्ट कीजिए। (18)

3. बातचीत (Negotiation) के 'ग्राम मॉडल' (GRAM Model) और सामूहिक सौदेबाजी में इसके अनुप्रयोग की व्याख्या कीजिए। (18)

अथवा

(क) गठबंधन (Coalition) और आंशिक सौदेबाजी (Fractional Bargaining) क्या है? आधुनिक संगठनों में उनके महत्व पर चर्चा कीजिए। (9)

(ख) बातचीत करने वाली टीमों (Negotiation Teams) में कौन से कार्य होते हैं? टीम वार्ता के लाभ और जोखिम क्या हैं? (9)

P.T.O.

4. सामूहिक सौदेबाजी में शामिल विभिन्न दृष्टिकोणों और चरणों की व्याख्या कीजिए। प्रारंभिक (Preparatory), बातचीत (Negotiation) और बातचीत के बाद (Post-negotiation) के चरण अपने उद्देश्यों और गतिविधियों में कैसे भिन्न हैं? (18)

अथवा

सामूहिक सौदेबाजी की विषय वस्तु (Subject Matter) पर चर्चा कीजिए। भारत में सामूहिक सौदेबाजी समझौते के दायरे में आमतौर पर कौन से मुद्दे शामिल किए जाते हैं और किन्हें बाहर रखा जाता है? (18)

5. (क) बातचीत की प्रक्रिया के शुरूआती (Opening) और समापन (Closing) चरणों की व्याख्या कीजिए। क्या कोई सामाजिक अंतःक्रिया (Social Interaction) रूप में बातचीत जैसी लग सकती है लेकिन तत्व में किसी अन्य प्रकार की सामाजिक अंतःक्रिया हो सकती है? (9)

(ख) एक एकीकृत समझौते (Integrative Agreement) पर बातचीत करने में क्या शामिल है? उन स्थितियों का वर्णन कीजिए जो एकीकृत सौदेबाजी की सफलता के लिए आवश्यक हैं और उन तकनीकों का वर्णन कीजिए जिनका उपयोग वार्ताकार आपसी लाभ उत्पन्न करने के लिए करते हैं। (9)

अथवा

सामूहिक सौदेबाजी में 'मांग पत्र' (Charter of Demands) का क्या महत्व है? इसकी तैयारी, प्रस्तुतीकरण और बातचीत की प्रक्रिया में इसकी रणनीतिक भूमिका पर चर्चा कीजिए। (18)