

679

8

- (स) सामूहिक सौदेबाजी में विषय वस्तु
(द) घावों को बांधना (Binding up of the wounds)
(इ) भिन्नात्मक सौदेबाजी

(1000)

11/5/22 (Evening)

[This question paper contains 8 printed pages.]

Your Roll No.....

Sr. No. of Question Paper : 679 A
Unique Paper Code : 52413603
Name of the Paper : Collective Bargaining and
Negotiation Skills
Name of the Course : B.Com. 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. All questions are compulsory.
3. 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।

P.T.O.

2. सभी प्रश्न करना अनिवार्य है।
3. इस प्रश्न-पत्र का उत्तर अंग्रेजी या हिंदी किसी एक भाषा में दीजिए, लेकिन सभी उत्तरों का माध्यम एक ही होना चाहिए।
1. (a) "Collective bargaining is an essential instrument to maintain cordial relations between the management and the worker". Critically analyze the statement by highlighting its merits and demerits. (7)
- (b) 'Importance of collective bargaining cannot be denied by any stakeholder.' Critically analyze the statement from the viewpoint of each stakeholder. (8)

OR

- (a) Explain the Conflict-choice Model of Negotiation. (7)
- (b) Problems and issues in collective bargaining are both structural and attitudinal. Do you agree? Explain and elucidate. (8)
- (अ) "सामूहिक सौदेबाजी प्रबंधन और कामगारों के बीच सौहार्दपूर्ण संबंध बनाए रखने के लिए एक आवश्यक साधन है"। इसके गुण-दोषों पर प्रकाश डालते हुए कथन का समालोचनात्मक विश्लेषण कीजिए।

- (अ) विभिन्न प्रकार के सौदेबाजी के तरीकों की विस्तार से व्याख्या कीजिए।
- (ब) सामूहिक सौदेबाजी में अनुबंध अनुसमर्थन की अवधारणा और प्रक्रिया की व्याख्या कीजिए?

5. Write a Short Note on any **three** of the following : (3×5)
- (a) Importance of collective bargaining for the business
- (b) Bargaining in 'Good Faith'
- (c) Subject matter in collective bargaining
- (d) Binding up of the wounds
- (e) Fractional Bargaining (15)

निम्नलिखित में से किन्हीं तीन पर एक संक्षिप्त टिप्पणी लिखिए :

- (अ) व्यवसाय के लिए सामूहिक सौदेबाजी का महत्व
- (ब) 'सद्भावना' में सौदेबाजी

4. (a) Explain different types of third -party interventions in collective bargaining. What are the different tactics used in negotiation process? (7)
- (b) What are the different phases of bargaining process? Explain in detail. (8)

OR

- (a) Explain different types of bargaining approaches in detail. (7)
- (b) Explain the concept and process of contract ratification in collective bargaining? (8)
- (अ) सामूहिक सौदेबाजी में विभिन्न प्रकार के तीसरे पक्ष के हस्तक्षेप की व्याख्या कीजिए। बातचीत प्रक्रिया में उपयोग की जाने वाली विभिन्न रणनीतियां क्या हैं ?
- (ब) सौदेबाजी प्रक्रिया के विभिन्न चरण क्या हैं ? विस्तार से व्याख्या कीजिए ।

या

- (ब) 'सामूहिक सौदेबाजी के महत्व को किसी भी हितधारक द्वारा अस्वीकार नहीं किया जा सकता है।' प्रत्येक हितधारक के दृष्टिकोण से कथन का आलोचनात्मक विश्लेषण कीजिए।

या

- (अ) सौदेबाजी के कफिलक्ट-चॉइस मॉडल की व्याख्या कीजिए ।
- (ब) सामूहिक सौदेबाजी में समस्याएं और मुद्दे संरचनात्मक और व्यवहारपरक दोनों हैं । क्या आप सहमत हैं ? व्याख्या कीजिए और समझाइए ।
2. (a) Collective bargaining take place at different levels in India and so is the agreements at five different levels. Explain these levels of collective bargaining. (7)
- (b) Explain the grievance procedure to be followed when disagreements occur between union and management. (8)

OR

- (a) What can one side do if the other side refuses to negotiate or appears not to be negotiating in good faith? (7)

(b) What happens if, during negotiations, an employer and a trade union cannot agree on the terms to be included in a collective agreement? (8)

(अ) भारत में विभिन्न स्तरों पर सामूहिक सौदेबाजी होती है और इसी तरह पांच अलग-अलग स्तरों पर समझौते होते हैं। सामूहिक सौदेबाजी के इन स्तरों की व्याख्या कीजिए।

(ब) यूनियन और प्रबंधन के बीच असहमति होने पर किस शिकायत प्रक्रिया को अपनाया जाता है, व्याख्या कीजिए।

या

(अ) यदि दूसरा पक्ष बातचीत करने से इनकार करता है या सद्भाव में बातचीत नहीं करता प्रतीत होता है तो पहला पक्ष क्या कर सकता है ?

(ब) बातचीत के दौरान, एक नियोक्ता और एक ट्रेड यूनियन सामूहिक समझौते में शामिल की जाने वाली शर्तों पर सहमत नहीं होते हैं तो क्या होता है ?

3. (a) Define the term "Impasse resolution"? How to resolve the same? (7)

(b) What is Negotiation in collective bargaining? What are its advantages and disadvantages? (8)

OR

(a) Explain the simple model and dual concern model of Negotiation. (7)

(b) What do you understand by the bargaining teams in collective bargaining? Explain its powers. (8)

(अ) "गतिरोध समाधान" शब्द को परिभाषित कीजिए? इसे कैसे दूर किया जा सकता है ?

(ख) सामूहिक सौदेबाजी में बातचीत क्या होती है ? इसके क्या फायदे और नुकसान हैं ?

या

(अ) बातचीत के सरल मॉडल और दोहरे चिंता मॉडल की व्याख्या कीजिए।

(ब) सामूहिक सौदेबाजी में सौदेबाजी करने वाली टीमों से आप क्या समझते हैं ? इसकी शक्तियों की व्याख्या कीजिए।