

المحاضرة الأولى

١. التفاوض يقوم على ركنين أساسيين بين الأطراف المتفاوضة :

وجود اتصالات مشتركة أو أكثر – وجود مشكلة نزاعية أو أكثر
وجود مصلحة مشتركة أو أكثر – وجود قضية نزاعية أو أكثر
وجود قضايا مشتركة أو أكثر – وجود مصلحة نزاعية أو أكثر
وجود مشاكل مشتركة أو أكثر – وجود حلول نزاعية أو أكثر

٢. تتضمن عملية التفاوض أشكالاً مختلفة من السلوك الإنساني ، منها :

الإشارات
التصرفات المؤثرة على سير المفاوضات
التجهيزات المؤدية لجلسة المفاوضات أو المواقبة لها
جميع ما ذكر أعلاه

٣. تنشأ الحاجة للتفاوض في المجالات التالية :

على المستوى الدولي بين المنظمات
على المستوى الشخصي في الحياة العادية للأشخاص
على المستوى الفرد ونفسه
جميع ما ذكر أعلاه

٤. يعتبر للتفاوض :

موقفاً تعبيرياً لفظياً
موقفاً خارج عن المألوف
سلوكاً طبيعياً
جميع ما ذكر أعلاه

٥. تعتبر المساومة جزءاً من :

الوساطة
التفاوض
التحكيم
التفويض

٦. تعني المساومة :

تبادل التنازلات بين أطراف التفاوض
دخول طرف آخر (حكم) بين أطراف النزاع للتوصل إلى حل (حكم) ملزم لجميع الأطراف
دخول طرف آخر بين أطراف النزاع يساعد هذه الأطراف للوصول إلى حلول مرضية للجميع
مواجهة وحوار مباشر بين أطراف النزاع

٧. نقصد بالتحكيم :

تبادل التنازلات بين أطراف التفاوض
 دخول طرف آخر (حكم) بين أطراف النزاع للتوصل إلى حل (حكم) ملزم لجميع الأطراف
 دخول طرف آخر بين أطراف النزاع يساعد هذه الأطراف للوصول إلى حلول مرضية للجميع
 مواجهة وحوار مباشر بين أطراف النزاع

٨. نقصد بالوساطة :

تبادل التنازلات بين أطراف التفاوض
 دخول طرف آخر (حكم) بين أطراف النزاع للتوصل إلى حل (حكم) ملزم لجميع الأطراف
 دخول طرف آخر بين أطراف النزاع يساعد هذه الأطراف للوصول إلى حلول مرضية للجميع
 مواجهة وحوار مباشر بين أطراف النزاع

٩. يركز المفاوضات في كثير من الأحيان على ما يتحقق في الأجل القصير مقارنة بالطويل، وذلك لأن :

الأهداف طويلة الأجل أكثر وضوحا وتحديدا
 الأهداف قصيرة الأجل أكثر غموضا وعمومية
 كفاءة المفاوضات غالبا ما تقاس بما حققه فعليا من إنجازات
 جميع ما ذكر أعلاه

١٠. القوة التي يخلقها المفاوضات في ذهن الخصم :

القوى الموضوعية
 القوى المدركة
 القوى البيئية
 القوى التفاوضية

المحاضرة الثانية**١١. عناصر عملية التفاوض :**

الموقف التفاوضي – أطراف التفاوض
 الموقف التفاوضي – أطراف التفاوض – القضية التفاوضية
 الموقف التفاوضي – أطراف التفاوض – القضية التفاوضية – الهدف التفاوضي
 الموقف التفاوضي – أطراف التفاوض – القضية التفاوضية – الهدف التفاوضي – وسائل التفاوض

١٢. هي دائرة الشك المحيطة بالموقف خاصة حول نوايا ودوافع الطرف الآخر والتي يسعى المفاوضات لتقليلها :

التربط
 التركيب
 التعقيد
 الغموض

١٣. هي التي تشكل قوى ضاغطة لاعتبارات المصلحة أو التي لها علاقة بعملية التفاوض :

- أطراف رئيسية
- أطراف ثانوية
- أطراف مباشرة
- أطراف غير مباشرة

١٤. يتم تحديد الهدف التفاوضي وغرض كل مرحلة من مراحل التفاوض من خلال :

- القضية التفاوضية
- الهدف التفاوضي
- الموقف التفاوضي
- أطراف التفاوض

١٥. من المبادئ العامة للتفاوض الفعال :

- مبدأ المساومة - مبدأ المصلحة أو المنفعة
- مبدأ العلاقات المتبادلة - مبدأ القدرة الذاتية على الحوار والتفاوض
- مبدأ المساومة - مبدأ العلاقات الرئيسية
- مبدأ العلاقات الشخصية - مبدأ القدرة الفردية على الحوار والتفاوض

١٦. من مقومات وشروط التفاوض :

- القوة التفاوضية - القدرة التفاوضية
- قاعدة المعلومات - توفر المناخ المناسب
- الإرادة المشتركة لأطراف التفاوض في الوصول إلى اتفاق كلي أو جزئي حول موضوع التفاوض
- جميع ما ذكر أعلاه

١٧. تعتمد الإرادة المشتركة لأطراف التفاوض على الكثير من العوامل ، ومن أهمها :

- المصالح المشتركة - الاستعداد الداخلي لتقبل ما سيصل إليه التفاوض
- الاختيار الجيد للفريق، وتجانسه وانسجامه، وتحفيزه، ومتابعة أدائه وتطويره
- الجهود الكبيرة للإيجاد مناخ من الثقة المتبادلة لإظهار قيمة العملية التفاوضية
- القضية التفاوضية - توازن المصالح التفاوضية

١٨. المناخ التفاوضي يتعلق بأمرين أساسيين هما :

- المصالح المشتركة - الاستعداد الداخلي لتقبل ما سيصل إليه التفاوض
- الاختيار الجيد للفريق، وتجانسه وانسجامه، وتحفيزه، ومتابعة أدائه وتطويره
- الجهود الكبيرة للإيجاد مناخ من الثقة المتبادلة لإظهار قيمة العملية التفاوضية
- القضية التفاوضية - توازن المصالح التفاوضية

١٩. من معوقات التفاوض البيئية :

عدم الاستقرار التنظيمي والتخصصي
القصور في ربط المنظمة بالبيئة الخارجية
التأثيرات البيئية السلبية ذات الطبيعة المختلفة
جميع ما ذكر أعلاه

المحاضرة الثالثة**٢٠. التجهيز المسبق والتخطيط الدقيق لكيفية تنفيذ المفاوضات بنجاح استناداً لتحليل الموقف ، تعتبر من :**

التتابع والتزامن والتكرار في خطوات الإعداد
العوائق بمرحلة الإعداد
أهداف الإعداد لعملية التفاوض
الخصائص المميزة لمرحلة الإعداد

٢١. التنبؤ بالصعوبات التي يمكن أن يواجهها المفاوض وتطوير البدائل الممكنة للتغلب عليها ، تعتبر من :

التتابع والتزامن والتكرار في خطوات الإعداد
العوائق بمرحلة الإعداد
أهداف الإعداد لعملية التفاوض
الخصائص المميزة لمرحلة الإعداد

٢٢. إن الإعداد لعملية التفاوض عملية :

مستمرة
قبلية
آنية
ليس مما ذكر أعلاه

٢٣. لتجنب الفشل في عملية التفاوض يتم وضع :

أهداف أساسية
أهداف فرعية
بدائل للأهداف
ليس مما ذكر أعلاه

٢٤. من خصائص الأهداف التفاوضية :

الغموض
الواقعية
ليس شرطاً اقتناع المفاوض بها
جميع ما ذكر أعلاه

٢٥. لتحقيق أكثر مما نأمل في تحقيقه وحتى لا نضعف من مركزنا التفاوضي فيجب :

أن لا يتم إعلام الطرف الآخر بكل ما نسعى إلى تحقيقه
إعلام الطرف الآخر بكل ما نسعى إلى تحقيقه
الإشارة بالتلميح للطرف الآخر بكل ما نسعى إلى تحقيقه
ليس مما ذكر أعلاه

٢٦. مواصفات التشغيل وتكاليف الفرص البديلة المرتبطة بتحديد الفرص والقيود اثناء التحليل التفصيلي لخطوات الاعداد لعملية التفاوض من القيود :

المالية
الاستراتيجية
الفنية
البشرية

٢٧. قيود تتعلق بجوانب غير محسومة بشكل أساسي في الموقف التفاوضي :

المالية
الاستراتيجية
الفنية
البشرية

٢٨. يسهل عملية تبادل التنازلات عندما يتم :

فصل القضايا
ربط القضايا
إلغاء القضايا
تجميع القضايا

المحاضرة الرابعة

٢٩. هي الاطار العام للتحرك الذي يحكم السلوك التفاوضي ويوجهه ويحد اتجاهاته الرئيسية و الأهداف الأساسية المطلوب تحقيقها :

مداخل التفاوض
التعاقد
التكتيك
الاستراتيجية

٣٠. هو التخطيط للتنفيذ ويركز أساسا على كيفية تنفيذ الخطط وخطوات العمل اللازمة لتحقيق الأهداف بفاعلية :

التكتيك
الاستراتيجية
مداخل المصلحة المشتركة
مدخل الصراع

٣١. استراتيجيات تهدف إلى توسيع قاعدة المنافع المشتركة لمجموع الأطراف ، هي أحد أنواع :

- الاستراتيجيات المتعلقة بالنتائج المراد تحقيقها(ماذا؟)
- الاستراتيجيات المتعلقة بتوقيت التصرف(متى؟)
- الاستراتيجيات المنتهجة طبقا لطابع السلوك التفاوضي(كيف؟)
- لا شيء مما ذكر أعلاه

٣٢. من التكتيكات المتعلقة بالاستراتيجيات التي تهدف إلى تعظيم المكاسب الذاتية لا غير :

- التسويق
- تحويل الاعتراضات إلى إيجاب
- الأمر الواقع
- الكر والفر

المحاضرة الخامسة

٣٣. من التكتيكات التنفيذية لاستراتيجيات المتعلقة بتوقيت التصرف (متى؟) :

- التسويق
- المفاجأة
- نهاية المطاف
- جميع ما ذكر أعلاه

٣٤. استراتيجيات التدرج/استراتيجيات الانجاز مرة واحدة ، هما أحد الاستراتيجيات :

- الاستراتيجيات المتعلقة بالنتائج المراد تحقيقها (ماذا؟)
- الاستراتيجيات المتعلقة بتوقيت التصرف (متى؟)
- الاستراتيجيات المنتهجة طبقا لطابع السلوك التفاوضي (كيف؟)
- لا شيء مما ذكر أعلاه

٣٥. يسعى المفاوض إلى اتخاذ هذا الموقف ويكون غالبا "عدوانيا" ومتشددا ، وذلك اعتمادا على قوة موقفه

التفاوضي :

- حالة مواجهة النزاع
- استراتيجية المواجهة
- حالة الاستراتيجيات الهجومية
- حالة الاستراتيجيات الدفاعية

٣٦. يسعى المفاوض إلى تبني هذا الأسلوب كخط استراتيجي في مفاوضاته، وذلك لجملته اعتبارات كأن يقدر مدى فداحة الأضرار الناجمة عن ذلك، أو بفعل ضعف موقفه أو تقديره لضعف موقفه التفاوضي :

- حالة تفادي النزاع
- حالة مواجهة النزاع
- حالة الاستراتيجيات الدفاعية
- استراتيجية التعاون

٣٧. اشتر بعض الوقت / الاستعانة بمحكم ، هي إحدى التكتيكات :

- التكتيكات التنفيذية لاستراتيجية تفادي النزاع
- التكتيكات التنفيذية لاستراتيجية التعاون
- التكتيكات التنفيذية لاستراتيجية مواجهة النزاع
- التكتيكات التنفيذية للاستراتيجية الدفاعية

٣٨. من التكتيكات التنفيذية لاستراتيجية التعاون :

- نعم...ولكن...ثم نعم
- لمقايضة
- أدر خذك الأيسر ، وسجلها نقطة
- توثيق الكلام

المحاضرة السادسة

٣٩. من المداخل المختلفة للقوة التفاوضية :

- مدخل التعليل
- مدخل التعاون
- مدخل التوازن
- جميع ما ذكر أعلاه

٤٠. مؤدى هذا المدخل أن الموارد الهامة في القوة التفاوضية هي التي تمثل قدرة طرف على معاينة طرف آخر :

- مدخل التعليل
- مدخل التعاون
- مدخل التوازن
- مدخل السيطرة

٤١. وهو تقدير المفاوض لقوة خصمه بناء على الأثر الذي يحدثه سلوك الخصم على سلوك المفاوض :

- مدخل التعليل
- مدخل التعاون
- مدخل التوازن
- مدخل السيطرة

٤٢. في حالة أن تحديد الإدارة لقضايا التفاوض كان (متسعاً) وتحديد التقابله للقضايا (متسعاً) فستكون المناقشات :

- مناقشات مركزة
- مناقشات صراعية
- مناقشات المقايضة
- مناقشات غير مركزة

٤٣. في حالة أن تحديد الإدارة لقضايا كان (الربط بين القضايا) وتحديد التقابله للقضايا (الربط بين القضايا) فستكون

المناقشات :

- مناقشات الربط بين القضايا
- مناقشات صراعية
- مناقشات المقايضة
- مناقشات غير مركزة

المحاضرة السابعة

٤٤. تحديد الوقت المتاح لإتمام المفاوضات ولو تحديدا مبدئيا قبل البدء في التفاوض له تأثير بالغ على جوانب هامة

بما في ذلك اختيار :

- الاستراتيجية
- التكتيك
- أعضاء الفريق
- جميع ما ذكر أعلاه

٤٥. يحسن تقسيم الوقت المتاح على القضايا الهامة بما يكفل التوازن ويراعي الأوزان النسبية لها مع الإشارة

لأهمية :

- عدم الاتفاق على ذلك مع الطرف الآخر
- الاتفاق على ذلك مع الطرف الآخر
- عدم توضيح ذلك للطرف الآخر
- عدم إبلاغ ذلك للطرف الآخر

٤٦. نجاح استراتيجية توفير الوقت يرتبط عادة:

- بإشعار الخصم باستجالك النتائج
- بعدم إعلان رغبتك في سرعة التوصل إلى اتفاق
- بإعلان رغبتك في سرعة التوصل إلى اتفاق
- ليس مما ذكر أعلاه

٤٧. يمكن مواجهة لجوء الخصم إلى تضييع الوقت عن طريق :

توسيع القضايا إلى أمور عامة ورفض التحدث في نقاط محددة
تقويم امكانية التجاوب والمسايرة
طلب تأكيدات أو ضمانات معينة لأي موقف
جميع ما ذكر أعلاه

٤٨. يتم استخدام طريقة تقويم امكانية التجاوب والمسايرة في حالة :

حالة تمشي وانسجام التأجيل مع مصالحنا
حالة عدم وجود ضرر من التأجيل
حالة عدم وجود حاجة ملحة للاستعجال على الاتفاق
جميع ما ذكر أعلاه

المحاضرة الثامنة

٤٩. اذا حوصرت بالأسئلة فلا تهرب والبديل :

الانسحاب الهادئ
التنازل التكتيكي
الاعتراف بالحقيقة
جميع ما ذكر أعلاه

٥٠. أنواع أسئلة التفاوض :

اسئلة رئيسية / أسئلة ثانوية
أسئلة مفتوحة / أسئلة مغلقة
أسئلة متدرجة / أسئلة ثابتة
جميع ما ذكر أعلاه

٥١. ما المرتب الذي كنت تتقاضاه في وظيفتك السابقة؟ يعتبر من الأسئلة :

أسئلة مباشرة
أسئلة رئيسية
أسئلة مفتوحة
أسئلة مغلقة

المحاضرة التاسعة

٥٢. الاتجاهات الأساسية في اللجوء إلى جهات محايدة :

الاستشارة
التحكيم
الوساطة
جميع ما ذكر أعلاه

٥٣. يتعلق الأمر بلجوء طرفي (أو أطراف) التفاوض إلى جهة محايدة لتعمل كوسيط لحل النزاع :

الاستشارة
التحكيم
الوساطة
التنازلات

٥٤. لجوء أطراف التفاوض إلى جهة محايدة لدراسة وتقييم الموقف واتخاذ القرار العادل بالنسبة لجميع الأطراف:

الاستشارة
التحكيم
الوساطة
التنازلات

٥٥. اتجاه أحد أطراف التفاوض إلى جهة استشارية ذات خبرة في مجالات التفاوض لإبداء الرأي وتقديم النصح :

الاستشارة
التحكيم
الوساطة
التنازلات

٥٦. عندما يكون الموقف التفاوضي ذا طبيعة خاصة تحتاج لقدرات ومهارات لا تتوفر لدى أطراف التفاوض المعنية،

يت اللجوء إلى :

الاستشارة
التحكيم
الوساطة
التنازلات

٥٧. هو ما يحدد نطاق المساومة الذي يمكن التحرك فيه ، وبالتالي تحديد التكتيكات المناسبة لنجاح المفاوضات :

إيضاح بدائل عدم التوصل إلى اتفاق
تقييم خصائص كل الأطراف المتفاوضة واتجاهاتها
تحديد وتحليل خصائص الموقف التفاوضي الراهن
جميع ما ذكر أعلاه

٥٨. عند اللجوء للاستشارة فإن للمحلل دور اساسي في خلق قيم اضافية للطرف المفاوض وفي ترشيده في طلب

مكاسب من الخصم وذلك لتعظيم مكاسبه الصافية من الصفقة ويقوم بذلك من خلال :

إيضاح بدائل عدم التوصل إلى اتفاق
تقييم خصائص كل الأطراف المتفاوضة واتجاهاتها
تحديد وتحليل خصائص الموقف التفاوضي الراهن
جميع ما ذكر أعلاه

المحاضرة العاشرة

٥٩. ينصح عادة بعدم اللجوء للتحكيم إلا كمرحلة لاحقة لـ :

الاستشارة
التعاقد
الوساطة
المساومة

٦٠. قدرة كل طرف ما في التأثير على نتائج الطرف الاخر في علاقة معينة ، نقصد بها :

الاستقلالية
الاعتمادية
التوافقية
جميع ما ذكر أعلاه

٦١. من أدوار الوسيط :

تضييق فجوة الخلاف بين الأطراف المتنازعة
تقليل فرص الانفعال
تسهيل تقديم التنازلات
جميع ما ذكر أعلاه

٦٢. من خدمات الوسطاء :

التقويم العلمي للأمر
التحليل المجرى للحقائق دون تحيز
استمرار المفاوضات
جميع ما ذكر أعلاه

٦٣. عندما يكون لكل طرف نفس التأثير على نتائج الطرف الآخر، كلما سهل استخدام أسلوب:

الوساطة
التحكيم
الاستشارة
ليس مما ذكر أعلاه

٦٤. هو شكل من الأشكال القانونية لفض النزاع ، ويتميز بالسرعة وقلة التكاليف:

الوساطة
التحكيم
الاستشارة
ليس مما ذكر أعلاه

٦٥. موازين القوى في (المساومة) تعتبر :

متكافئة
غير متكافئة
تبادلية قائمة على الإخذ والعطاء
اساسها الإخذ فقط

٦٦. في كل مفاوضات تظهر دائما ثلاثة عناصر حاسمة هي :

الوقت – قوة الشخصية – قدرات المفاوض
الوقت – المعلومات – الموارد المتاحة للمفاوض
الوقت – المعلومات – القوة
الوقت – المعلومات – المكان

٦٧. تعتمد على وجود حالة من الصراع المطلق بين الطرفين يعتبر مكسب أحدهما خسارة للطرف الآخر بنفس

القيمة بحيث يظل مجموع القيم المتبادلة ثابتا، ويكون المجموع الجبري لمكاسب وخسارة الطرفين بالتالي

مساويا للصفر :

مباريات المجموع الاساسي
مباريات المجموع الثانوي
مباريات المجموع المتغير
مباريات المجموع الثابت

المحاضرة الحادي عشر

٦٨. تمثل المهارة في القدرة على القيام بعمل ما على أساس :

الفهم والادراك
السرعة والاستجابة
الفهم والسرعة والدقة
الفهم والتطوير والانجاز

٦٩. المهارات التي تتصل بمدى القدرات التفاوضية والمعرفية للمفاوض، الذي عادة ما يكون قد اكتسب البراعة من

خلال التعلم والتدريب وممارسة العمل التفاوضي :

المهارات الموضوعية
المهارات الشخصية
المهارات الفنية
المهارات القياسية

٧٠. المهارات الشخصية :

الجوانب الثقافية المشتملة على الإطار العام لثقافة المفاوض
من أهم المعارف التي يجب أن يسعى لاكتسابها بشكل مستمر وذلك من حيث الإحاطة بالقواعد القانونية العامة
الجوانب الفطرية التي ولد بها المفاوض والاستعداد الفطري وعوامل الوراثة التي يصعب إيجادها
إتقان اللغة التي يتم اختيارها للتفاوض

٧١. حركة اليدين أثناء التفاوض، والقدرة على الموازنة بين الإدراك البصري والأداء الحركي ، هي القدرات :

قدرات عقلية
قدرات ميكانيكية
قدرات جسمية وحسية
قدرات حركية نفسية

٧٢. القدرة العقلية والحركية على إدارة حركة وعمليات التفاوض ، هي القدرات :

قدرات عقلية
قدرات ميكانيكية
قدرات جسمية وحسية
قدرات حركية نفسية

المحاضرة الثانية عشر

٧٣. مفاوضات للترخيص بمزاولة نشاط معين تدرج تحت المفاوضات :

المفاوضات السياسية والعسكرية
المفاوضات الاقتصادية
المفاوضات في المجال الثقافي والعلمي والتربوي
المفاوضات البيئية

٧٤. (سد فجوة الثقة ، إدراك وتأکید الآثار المباشرة وغير المباشرة للمشروع و إدراك الفروق الثقافية والقيم

الاجتماعية الساندة) هي من :

مبادئ وقواعد استرشادية عامة في المفاوضات المحلية
مبادئ وقواعد استرشادية عامة في المفاوضات بين المنظمات
مبادئ وقواعد استرشادية عامة في المفاوضات الدولية
مبادئ وقواعد استرشادية عامة في المفاوضات السياسية

المحاضرة الثالثة عشر

٧٥. أحد أهم صور التصرف المنشئة للاتفاق :

القدرات الفاضية للمفاوض
العقد
الاعتمادية
درجة الثقة بين المتفاوضين

٧٦. تنشأ قضايا وموضوعات تفاوضية جديدة أثناء مرحلة تحرير العقد النهائي للتفاوض، وتتجلى العلاقة من خلال

أن المفاوضات هذه تتضمن جوانب :

تعاقدية - إجرائية
ضمنية - موضوعية
عامة - خاصة
إجرائية - موضوعية

٧٧. طريقة صياغة الاتفاق / مكان تحرير وكتابة العقد / وقت إعداد العقد ، تدخل من ضمن الجوانب :

العامة
الخاصة
الإجرائية
الموضوعية

٧٨. يتم الحرص على أسلوب يشمل جميع الجوانب والأركان ويرضي جميع الأطراف ، وينقصد به :

طريقة صياغة الاتفاق
صاحب صلاحيات إعداد العقد واعتماده
لغة تحرير وكتابة العقد
أسلوب كتابة العقد

٧٩. المنهجية / الدقة / المشاركة / المقومات في عملية التنفيذ ، هي من الجوانب :

العامة
الخاصة
الإجرائية
الموضوعية

٨٠. هي تحديد معنى كل مصطلح من مصطلحات لغة العقد، ومدى ملاءمته لتسهيل عمليات تنفيذ الالتزامات مقابل الحقوق :

وضوح مصطلحات وعبارات العقد
الدقة
المنهجية
المقومات في عملية التنفيذ

٨١. يتكون النص في العقد من :

الديباجة
موضوع العقد
النظام الخاص بحل الخلافات القانونية
جميع ما ذكر أعلاه

٨٢. من أهم الملاحق الخاصة بالعقد :

إحصائية
العقوبة والشرط الجزائي
الوقائية
جميع ما ذكر أعلاه

المحاضرة الرابعة عشر

٨٣. تنقسم العقود غير الرضائية إلى :

عقود رئيسية – عقود ثانوية
عقود المساومة – عقود الإذعان
العقد الملزم للطرفين - العقد الملزم لطرف واحد
عقود شكلية – عقود عينية

٨٤. هي التي يلزم بموجبها إفراغ رضا الطرفين في شكل معين غالبا هو الكتابة ، سواء أكانت رسمية أو عرفية :

- عقود المساومة
- عقود شكلية
- عقود عينية
- عقود الإذعان

- الواجبات -

الواجب الاول

١ - يعرف عن التفاوض أنه :

- يقع في مجالات محددة من مناحي الحياة
- يقع تقريبا في كافة مناحي الحياة
- شأن يخص الجهات التي لديها مصالح متعارضة في الحياة
- يتعلق بصور ومناسبات النزاع دون غيرها في الحياة

٢- يوصف التفاوض بأنه :

- فن وعلم
- ليس بفن وليس بعلم
- فن وليس بعلم
- علم وليس بفن

٣- ينظر للمساومة على أنها :

- جزء من التفاوض
- أشمل من التفاوض
- تختلف اختلافا جوهريا عن التفاوض
- لا علاقة لها بعملية التفاوض

الواجب الثاني

١- من خصائص عملية التفاوض :

- عدم تأثرها بشخصيات المفاوضين وبالقوى والموارد المتاحة لهم
- أن استمرارها مرهون باستمرار المصالح المشتركة لأطراف التفاوض
- تركيزها غالبا على ما يتحقق في الأجل الطويل مقارنة بالقصير
- عدم تأثر نتائجها باعتبارات خارجة عن طاولة المفاوضات

٢- عندما يلجأ المفاوض لطلب رأي خارجي فيما هو مطروح من قضايا، فإنه يستخدم سلوك :

- التحكيم
- الاستشارة
- المناورة
- الوساطة

٣- تعرف القوة التي يخلقها المفاوض في ذهن الخصم بالقوة :

- الذاتية
- المدركة
- الكامنة
- الموضوعية

الواجب الثالث

١- من المعوقات التنظيمية للتفاوض :

- اللغة ومدلولات الألفاظ
- عدم وجود إدارة للمعلومات والبيانات
- تباين الإدراك بين الأفراد
- تشويه المعلومات بقصد أو بغير قصد

٢- من مزايا المفاوض الفرد مقارنة بالفريق :

- إعطاء مرونة أكبر للعملية
- زيادة فرص الموضوعية
- تقليل التحيز الشخصي
- سرعة إنجاز المفاوضات والبت فيها

٣- بديل وضع أجندة التفاوض الذي يستهدف تأجيل المواجهة بعض الشيء حيث يمكن من خلال تقديم

تنازلات بشأنها وكسب ثقة الطرف الآخر ، هو :

- البدء بالقضايا الأساسية
- البدء بالقضايا الثانوية
- وضع أسس وشروط عامة يتم الاتفاق عليها باعتبارها الحاكمة للتفاوض
- تقسيم قضايا التفاوض إلى مجموعات نوعية متخصصة متجانسة

٤- الاطار العام الذي يحكم السلوك التفاوضي ويوجهه ويحدد اتجاهاته الرئيسية ، هو :

- التكتيك التفاوض
- استراتيجية التفاوض
- الموقف التفاوضي
- قضية التفاوض

تم الإنتهاء من الاسئلة لمادة تعاقد وتفاوض مع أطيب التمنيات لكم بالتوفيق والنجاح ... أخوانكم