

الواجب الثالث ادارة التفاوض وحل النزاعات

السؤال 1

إن عملية زيادة معدلات إنفاق طرف التفاوض الآخر وتكاليف إقامته وأتعاب مستشاريه طوال العملية التفاوضية فضلاً عن ما يمثله ذلك من تضييع باقي الفرص المالية والاقتصادية البديلة يعتبر من استراتيجيات:

- A. إستراتيجية التدمير الذاتي
- B. إستراتيجية الدحر
- C. إستراتيجية التثبيت
- D. إستراتيجية الإنهاك
- E. إستراتيجية الصراع الداخلي

السؤال 2

من خصائص المراسلات التي تتعلق بالمعلومات في التفاوض:

- A. معظمها روتينية متكرره
- B. لاشئ مما ذكر
- C. جميع ما ذكر
- D. بعضها غير روتيني لمعالجة
- E. تعتمد على المدخل المباشر في الصياغة

السؤال 3

يلجأ المفاوض في في هذه الحالة إلى تبني روح التحرك خطوة خطوة نحو الغاية النهائية إيماناً منه بأن ذلك أفضل نفسياً وأيسر عملياً كما انه يوفر الوقت والجهد:

- A. استراتيجيات تفادي النزاع – استراتيجيات مواجهة النزاع
- B. استراتيجيات التدرج – استراتيجيات الانجاز مرة واحدة
- C. جميع ما ذكر
- D. استراتيجية التعاون – استراتيجية المواجهه
- E. استراتيجيات هجومية – استراتيجيات دفاعية

السؤال 4

المواجهة لافشال تكتيك الخصم في التفاوض يكون عن طريق:

A. عدم التجاوب مع الخروج عن الموضوع

B. جميع ما ذكر

C. الإعداد الجيد بالبيانات والوثائق

D. عدم التجاوب مع تفريع المناقشة

E. تعتمد استخدام الفاظ وتعبيرات محددة

السؤال 5

هدفها الأساسي هو إتاحة الفرصة للأطراف المتنازعة من أجل خلق جو من التفاهم ، والمساهمة في إشاعة ثقافة الحوار والسلم الاجتماعي ، ودفعها للمشاركة بشكل ايجابي في ابتكار حلول توفيقية ، ومحاولة إزابة الخلاف، وتقريب وجهات النظر:

A. المحاوره

B. الاستشارة

C. الوساطة

D. المفاوضات

E. التحكيم