

اختبار فصلي مادة التفاوض وحل النزاعات دافوره هانم hanan

السؤال 1

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

A. إستراتيجية التثتيت

B. استراتيجية الصراع الداخلي

C. استراتيجية الدحر

D. إستراتيجية الإنهاك

E. إستراتيجية التدمير الذاتي

السؤال 2

أي من التالي يعتبر من العوامل المؤثرة في نجاح المقابلات في التفاوض:

A. قوة ومركزية أطراف التفاوض

B. التخطيط المسبق للمقابلة

C. الاعلان عن موضوع المقابلة

D. شكل أطراف المقابلة

E. جميع ما ذكر

السؤال 3

استراتيجية استنزاف أموال الطرف الآخر تعتبر من أهم استراتيجيات منهج الصراع التفاوضية حيث تعتمد عليها بشكل كبير الأطراف المتصارعة إذا ما جلست إلى مائدة التفاوض. وتقوم هذه الإستراتيجية على فحص وتشخيص وتحديد أهم نقاط الضعف والقوة في طريق التفاوض

صواب

خطأ

السؤال 4

تعتبر المرحلة الثانية من مراحل الابداع والابتكار هي:

A. الخلق والإلهام

B. اتخاذ القرار

C. التأمل وحضارة المشكلة

D. التأكد والتحقق

E. الادراك والوعي بالمشكلة

السؤال 5

من محددات النجاح في التفاوض: الالتزام بمبادئ التفاوض الفعال وتحقيق شروطه ، جميع ما يلي يعتبر من المبادئ المتعلقة بالالتزام بمبادئ التفاوض باستثناء:

A. مبدأ المنفعة

B. مبدأ العلاقات المتبادلة

C. مبدأ القدرة الذاتية

D. مبدأ الالتزام

E. مبدأ التعاون التام

السؤال 6

ليس بالضرورة وجوب أن يتصف الموقف التفاوضي بصفة إمكانية التعرف عليه وتمييزه دون أي غموض أو لبس أو دون فقد لأي من أجزائه أو بعد من أبعاده أو معالمه

صواب

خطأ

السؤال 7 يقصد بمرونة الأهداف هو أن يحدد الهدف بأسلوب يتيح مرونة الحركة للمفاوض مع المحافظة على الغرض العام ، فالتأكد من توفر المرونة في تحديد الأهداف مهم حتى لا يكون التحديد الجامد معوقاً لنجاح المفاوضات

صواب

السؤال 8

منطقة العمى المعرفي تعتبر من البدائل لموقف المفاوض في العملية التفاوضية : وتعني انك لا تعرف شيئا عن الطرف الآخر في حين الطرف الاخر يعرف عنك الكثير وينتج عبر ذلك ضعف موقفك التفاوضي

صواب

خطأ

السؤال 9

المفاوضات الاجتماعية هي أي حوار يدور حول أي ظاهرة اجتماعية ولضمان نجاحها فلا بد وأن تسير وفق إطار وهيكل القيمة الساندة في المجتمع

صواب

خطأ

السؤال 10

لا تتم أي عملية تفاوض بدون هدف أساسي تسعى إلى تحقيقه أو الوصول إليه وتوضع من أجله الخطط والسياسيات. فبناء على الهدف التفاوضي يتم قياس مدى تقدم الجهود التفاوضية في جلسات التفاوض وتعمل الحسابات الدقيقة، وتجري التحليلات العميقة لكل خطوة

صواب

خطأ

س 11

تتفاوت مراكز القوى النسبية بين المفاوضين من موقف لآخر ولكنها تؤثر على ما يتم انجازه من اتفاقات وسوف يتأثر . الناتج المتحقق من التفاوض بمقدار قوة المفاوض الموضوعية

صواب

خطأ

سؤال 12 جميع مايلي يعتبر من الأنماط البشرية التي يجب مراعاتها عند التفاوض ، باستثناء.1

a.الفرد المرح.

الفرد المتشدد

b.

c.

الفرد الايجابي المفكر

d.

الفرد المتسلط

e.

الفرد المشاغب

السؤال 14

يعتبر المناخ الرسمي للتفاوض بأن يتعامل المفاوض مع الطرف الآخر على اعتبار أن إتمام الصفقة يعتبر أمراً عادياً فالمفاوض هنا

غير حريص على إتمام الصفقة أو الوصول إلى اتفاق مع الطرف الآخر وقد يؤدي هذا المناخ لفشل المفاوضات

صواب

خطأ

السؤال 15

يعتبر تحديد المشكلة نصف الحل يضاف اليه ادراك المفاوض بوجود مشكلة لذلك فإن الوعي بوجود مشكلة هو امر

هام وعندما يتناول المفاوض المشكلة بغرض حلها فانه يسعى لتجميع أكبر قدر من المعلومات

صواب

خطأ

السؤال 16

أي من التالي يعتبر من العوامل المؤثرة في نجاح المقابلات في التفاوض.

a.

الاعلان عن موضوع المقابلة

b.

شكل أطراف المقابلة

c.

جميع ما ذكر

d.

قوة ومركزية أطراف التفاوض

e.

التخطيط المسبق للمقابلة

السؤال 17

تظهر ضرورة علم التفاوض ومدى الأهمية التي يستمدتها من العلاقة التفاوضية القائمة بين أطرافه أي ما يتعلق بالقضية التفاوضية التي يتم التفاوض بشأنها وتلك هي الزاوية الأولى

صواب

خطأ

السؤال 18

من الإيجابيات الشائعة في عملية التفاوض : تحديد بعض المطالب غير المحددة اهدافها بدقة ، تحديد الاهداف دون ترتيبها حسب الاولوية ، عدم اعطاء

وقت كاف للتحضير بحجة ان الامور غير واضحة ، الظن بأن التحضير يبدأ بعد ان نسمع ما يقوله الطرف الآخر

صواب

خطأ

خطأ

1. **19** الإستراتيجية تشير إلى الإطار العام للتحرك والاهداف الاساسية المطلوب تحقيقها وترجمة يتم الالتزام ذلك الى سياسات ومبادئ عامة بها في التعامل وعادة ما تركز الاستراتيجية على الاهداف بعيدة المدى ، أي ان الاستراتيجية . التفاوضية هي التخطيط لعملية التفاوض

صواب

خطأ

السؤال 20

1. من محددات النجاح في التفاوض: الالتزام بمبادئ التفاوض الفعال وتحقيق شروطه ، جميع ما يلي يعتبر من المبادئ المتعلقة بالالتزام بمبادئ التفاوض باستثناء

a. مبدأ العلاقات المتبادلة.

b. مبدأ التعاون التام.

c. مبدأ الالتزام.

d. مبدأ المنفعة.

e. مبدأ القدرة الذاتية.

السؤال 21

1. لا ترتبط القوة التفاوضية بحدود أو مدى السلطة والتفويض الذي تم منحه للفرد المتفاوض وإطار الحركة المسموح له بالسير فيه وعدم تعديه أو اختراقه فيما يتصل بالموضوع أو القضية المتفاوض بشأنها، إنما يرتبط بشخصية أطراف التفاوض ومدى قدرتهم على الاستجابة للمتغيرات فيه

صواب

خطأ

22 السؤال

1. من خصائص المراسلات التي تتعلق بالمعلومات في التفاوض

a. بعضها غير روتيني لمعالجة

b. معظمها روتينية متكرره

c. لاشيى مما ذكر

d. جميع ما ذكر

e. تعتمد على المدخل المباشر في الصياغة

23 السؤال

1. لا يوجد استعداد لدى كل من الاطراف بأن يقوم بتعديل موقفه الاصلي اذا ما تقدم الطرف الاخر .
بجج مقبولة بما يمكن من التوصل الي افضل النتائج للأطراف

صواب

خطأ

24 السؤال

1. المواجهة لأفشال تكتيك الخصم في التفاوض يكون عن طريق

a.

جميع ماذكر

b. عدم التجاوب مع تفريع المناقشة

c. تعدد استخدام الفاظ وتعبيرات محددة

d. الإعداد الجيد بالبيانات والوثائق

e.

عدم التجاوب مع الخروج عن الموضوع

25 السؤال

1. من ميادين التفاوض وحل النزاعات والعملية التفاوضية بشكل عام

a.

جميع ما ذكر صحيح

b. المفاوضات السياسية

c. المفاوضات العسكرية

d. المفاوضات الاجتماعية

e. المفاوضات التجارية والاقتصادية

السؤال 26

1. أي من التالي يعتبر من الأنواع للمراسلات التي تتعلق بإمكانية إنجاز عملية التفاوض

a. مراسلات تتناول مواضيع النزاع

b. مراسلات تتعلق بالمعلومات

c. مراسلات عرض المنتج أو تقديم المنتج

d. لا شيء مما ذكر

e.

جميع ما ذكر

السؤال 27

1. إن علم التفاوض يستمد حتميته من كونه المخرج أو المنفذ الوحيد الممكن استخدامه لمعالجة القضية التفاوضية والوصول إلى حل للمشكلة المتنازع بشأنها

صواب

خطأ

السؤال 28

يقصد بمرونة الأهداف هو أن يحدد الهدف بأسلوب يتيح مرونة الحركة للمفاوض مع المحافظة على الغرض العام ، فالتأكد

من توفر المرونة في تحديد الأهداف مهم حتى لا يكون التحديد الجامد معوقاً لنجاح المفاوضات

صواب

خطأ

السؤال 29

1. يتم تقسيم الأنماط الشخصية للمفاوضين من حيث الأسلوب إلى جزئين الأول من حيث العلاقات (انفتاحي ودود متعاون) والثاني من حيث فهمه للكلام (تحليلي – إجمالي)

- صواب
 خطأ

السؤال 30

1. من استراتيجيات منهج المصالح المشتركة:

- A. جميع ما ذكر**
 B. استراتيجية تطوير التعاون الحالي
 C. استراتيجية تعميق العلاقة القائمة
 D. لا شيء مما ذكر
 E. استراتيجية التكامل

السؤال 31

1. تقوم استراتيجية تحسين وتطوير التعاون القائم على مبدأ التفاوض بين الاطراف وتكون العلاقة بين أطراف التفاوض عبارة عن علاقة مصالح مشتركة حيث يمكن الاستفادة من الإمكانيات المتاحة لطرف معين في تحقيق مصالح أطراف التفاوض

- صواب
 خطأ

السؤال 32

1. تكون توقعات واهتمامات واهداف متلقي الرسالة مختلفة وقد تكون متعارضة مع توقعاتك واهتماماتك، وهي مثال على أنواع المراسلات التي تتناول مواضيع النزاع

- صواب
 خطأ

السؤال 33

يتم تقسيم الأنماط الشخصية للمفاوضين من حيث الأسلوب إلى جزئين الأول من حيث العلاقات (انفتاحي ودود متعاون) والثاني من حيث فهمه للكلام (تحليلي – إجمالي)

صواب

السؤال 34

يلجأ المفاوض 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

استراتيجيات تفادي النزاع- استراتيجية مواجهة النزاع

جميع ما ذكر

استراتيجية التدرج – استراتيجية الانجاز لمرة واحدة

السؤال 35

التكتيك هو استراتيجية تشير الى العناصر الرئيسية أو المكونات التي يستخدمها المفاوض ويتحرك بها داخل عملية التفاوض لتحقيق الاهداف الرئيسية

خطأ

السؤال 36

من صفات أصحاب نمط الشخصية التفاوضية المتطرفة تجدهم يتصرفون بعدوانية تجاه الطرف الآخر ولا يهتمون به أو باحتياجاته ولا يهمهم أن يكون مقتنع بما توصل إليه أو لم يقتنع ، فهم يريدون أن يكونون هم الكاسبين وغيرهم يخسر ؟

خطأ

السؤال 37

- من الأمثلة على الاتجاهات السلبية في التفاوض أن لا تتوفر لدى معظم اطراف التفاوض الاقتناع بحاجة الطرف الآخر لتحقيق مكاسب من التفاوض، وأن لدى هذا الطرف الآخر العديد من الدوافع والمبررات لتحقيق تلك المكاسب.

صواب

السؤال 38 من عناصر التفاوض:

- التفاوض يمثل عملية اتصال تسعى للوصول إلى حل وسط .
- جميع ما ذكر صحيح.
- يسعى أطراف التفاوض لتحقيق اتفاق مقبول نسبياً .
- هناك موضوع محدد للتفاوض
- التفاوض ومن يتم بين طرفين أو أكثر .

السؤال 39

1. تعتبر مرحلة التأمل وحضانة المشكلة من مراحل الابتكار في حل المشاكل التفاوضية وهي أكثر المراحل غموضاً لأنها تتم خارج وحدات المفاوض ولا تترجم الى سلوك ظاهري ، حيث يقوم المفاوض بتطوير الحجم الهائل من المعلومات ليصبح شيئاً له معنى

صواب

خطأ

السؤال 40

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 إذابة الخلاف، وتقريب وجهات النظر:

- A. التحكيم
 B. المحاوره
 C.

جميع ما ذكر

- D. الوساطة
 E. المفاوضات

السؤال 41

1. يعبر مفهوم الضوابط التفاوضية عن الأخذ بمسببات النجاح والابتعاد عن السلبيات التي تؤدي إلى فشل عملية التفاوض وتستند

الضوابط إلى دعامتين أساسيتين الأولى تتعلق بالعملية المنهجية والثانية تتعلق بالعنصر البشري

- صواب
 خطأ

السؤال 42

يوجد هناك أربع حالات ذهنية مختلفة عند ممارسة التفاوض وهي: حالة التفاوض بعدم جدارة وبدون وعي وحالة التفاوض بعدم جدارة ولكن بوعي وحالة التفاوض بجدارة ولكن بدون وعي .

صواب

السؤال 43

المفاوضات الاجتماعية هي أي حوار يدور حول أي ظاهرة اجتماعية ولضمان نجاحها فلا بد وأن تسير وفق إطار وهيكل القيمة الساندة في المجتمع

صواب

خطأ

السؤال 44

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.

استراتيجيات هجومية – استراتيجيات دفاعية

E.

استراتيجية التعاون – استراتيجية المواجهه

السؤال 45

من استراتيجيات منهج المصالح المشتركة

a جميع ماذكر

b استراتيجية تعميق العلاقة القائم

c استراتيجية تطوير التعاون الحالي

d. لاشيء مما ذكر

e استراتيجية التكامل

السؤال 46

ليس بالضرورة وجوب أن يتصف الموقف التفاوضي بصفة إمكانية التعرف عليه وتمييزه دون أي غموض أو لبس أو دون فقد لأي من أجزائه أو بعد من أبعاده أو معالمه

صواب

خطأ

السؤال 47

استراتيجية التكامل : هي استراتيجية تقوم على أساس وجود مصلحة مشتركة بين أطراف التفاوض وتسعى هذه الاستراتيجية إلى تحسين وتطوير التعاون القائم بينهما

صواب

خطأ

السؤال 48

تعتبر مرحلة الخلق والإلهام من مراحل الابتكار في حل المشاكل التفاوضية وفي هذه المرحلة يتحول النشاط الذهني والوجدان الى نشاط او سلوك ظاهري وهذه المرحلة تمثل بلوغ النهاية وهي في الواقع محصلة تفكير طويل وهذه المرحلة هي مرحلة جني الثمار

صواب

السؤال 49

المناظرة تعد جوهر عملية التفاوض و لا شك ان المفاوضات الناجح هو الذي يستطيع كسب اكبر قدر من المكاسب دون تقديم تنازلات جوهرية ومن الطبيعي انه لا توجد مفاوضات بدون تنازلات

خطأ