

السؤال ١ 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. استراتيجيات الصراع الداخلي

B. إستراتيجيات التدمير الذاتي

C. إستراتيجيات الإنهاك

D. استراتيجيات الدحر

E. إستراتيجيات التشتيت

١ النقاط

السؤال ٢ تظهر ضرورة علم التفاوض ومدى الأهمية التي يستمدّها من العلاقة التفاوضية القائمة بين أطرافه أي ما يتعلق بالقضية التفاوضية التي يتم التفاوض بشأنها وتلك هي الزاوية الأولى

صواب

خطأ

١ النقاط

السؤال ٣ المفاوضات الاجتماعية هي أي حوار يدور حول أي ظاهرة اجتماعية ولضمان نجاحها فلا بد وأن تسير وفق إطار وهيكل القيمة السائدة في المجتمع

صواب

خطأ

١ النقاط

السؤال ٤

من ميادين التفاوض وحل النزاعات والعملية التفاوضية بشكل عام:

A. المفاوضات التجارية والاقتصادية

B. المفاوضات السياسية

C. المفاوضات الاجتماعية

D. جميع ما ذكر صحيح

E. المفاوضات العسكرية

١ النقاط

السؤال ٥ 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

١ النقاط

السؤال ٦ التكتيك هو استراتيجية تشير الى العناصر الرئيسية أو المكونات التي يستخدمها المفاوض ويتحرك بها داخل عملية التفاوض لتحقيق الاهداف الرئيسية

صواب

خطأ

١ النقاط

السؤال ٧ من عناصر التفاوض:

A. التفاوض يمثل عملية اتصال تسعى للوصول إلى حل وسط .

B. يسعى أطراف التفاوض لتحقيق اتفاق مقبول نسبياً .

C. جميع ما ذكر صحيح.

D. التفاوض ومن يتم بين طرفين أو أكثر .

E. هناك موضوع محدد للتفاوض .

١ النقاط

السؤال ٨ الإستراتيجية تشير إلى الإطار العام للتحرك والاهداف الاساسية المطلوب تحقيقها وترجمة ذلك الى سياسات ومبادئ عامة يتم الالتزام بها في التعامل ، وعادة ما تركز الاستراتيجية على الاهداف بعيدة المدى ، أي ان الاستراتيجية التفاوضية هي التخطيط لعملية التفاوض .

صواب

خطأ

١ النقاط

السؤال ٩ 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

١ النقاط

السؤال ١٠ 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

دورة تدريبية ادارة التفاوض وحل النزاعات

الاختبار الاختبار الفصلي

تم بدؤه ١٤/٠٤/٠١ م ٠٦:٤٥

تم إرساله ١٤/٠٤/٠١ م ٠٧:٠٣

الحالة مكتمل

درجة المحاولة ١٠ درجة من ١٠ درجة

الوقت المنقضي ١٧ دقيقة من ٣٠ دقائق.