

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:

إستراتيجية التشتيت	.A	<input type="radio"/>
استراتيجية الصراع الداخلي	.B	<input type="radio"/>
استراتيجية الدحر	.C	<input type="radio"/>
إستراتيجية الإنهاك	.D	<input checked="" type="radio"/>
إستراتيجية التدمير الذاتي	.E	<input type="radio"/>

السؤال ٢

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

قوة ومركزية أطراف التفاوض	.A	<input type="radio"/>
التخطيط المسبق للمقابلة	.B	<input type="radio"/>
الاعلان عن موضوع المقابلة	.C	<input type="radio"/>
شكل أطراف المقابلة	.D	<input type="radio"/>
جميع ما ذكر	.E	<input checked="" type="radio"/>

السؤال ٣

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

خطأ

السؤال ٤

تعتبر المرحلة الثانية من مراحل الابداع والابتكار هي:

الخلق والإلهام	.A	<input type="radio"/>
اتخاذ القرار	.B	<input type="radio"/>
التأمل وحضنة المشكلة	.C	<input checked="" type="radio"/>
التأكد والتحقق	.D	<input type="radio"/>
الادراك والوعي بالمشكلة	.E	<input type="radio"/>

السؤال ٥

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

مبدأ المنفعة	.A	<input type="radio"/>
مبدأ العلاقات المتبادلة	.B	<input type="radio"/>
مبدأ القدرة الذاتية	.C	<input type="radio"/>
مبدأ الالتزام	.D	<input type="radio"/>
مبدأ التعاون التام	.E	<input checked="" type="radio"/>

السؤال ٦

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

❌ خطأ

السؤال ٧

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 ٨

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

✅ صواب

السؤال ٩

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

✅ صواب

السؤال ١٠

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

السؤال ١١

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

السؤال ١٢

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 .

• خطأ

السؤال ١٣

من خصائص المراسلات التي تتعلق بالمعلومات في التفاوض:

a . بعضها غير روتيني لمعالجة

b . معظمها روتينية متكرره

c . لاشيء مما ذكر

d . جميع ما ذكر

e . تعتمد على المدخل المباشر في الصياغة

السؤال ١٤

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

• خطأ

السؤال ١٥

المواجهة لافشال تكتيك الخصم في التفاوض يكون عن طريق:

a . جميع ماذكر

b . عدم التجاوب مع تفريع المناقشة

c . تعمد استخدام الفاظ وتعبيرات محددة

d . الإعداد الجيد بالبيانات والوثائق

e . عدم التجاوب مع الخروج عن الموضوع

السؤال ١٦

من ميادين التفاوض وحل النزاعات والعملية التفاوضية بشكل عام:

a . جميع ماذكر صحيح b . المفاوضات السياسية c . المفاوضات العسكرية d . المفاوضات الاجتماعية

e . المفاوضات التجارية والاقتصادية

السؤال ١٧

أي من التالي يعتبر من الانواع 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 ماذكر

السؤال ١٨

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

صواب

السؤال ١٩

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

خطأ

السؤال ٢٠

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

- A. استراتيجية التعاون – استراتيجية المواجهه
- B. استراتيجيات هجومية – استراتيجيات دفاعية
- C. استراتيجيات تقادي النزاع – استراتيجيات مواجهة النزاع
- D. استراتيجيات التدرج – استراتيجيات الانجاز مرة واحدة

السؤال ٢١

تفاوت 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

السؤال ٢٢

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

صواب

السؤال ٢٣

١. جميع مايلي يعتبر من الأنماط البشرية التي يجب مراعاتها عند التفاوض ، باستثناء:

- a. الفرد المرح
- b. الفرد المتشدد
- c. الفرد الايجابي المفكر
- d. الفرد المتسلط
- e. الفرد المشاغب

السؤال ٢٤

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

السؤال ٢٥

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

خطأ

السؤال ٢٦

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 ٢٧

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

صواب

السؤال ٢٨

من استراتيجيات منهج المصالح المشتركة:

<input checked="" type="radio"/>	A.	جميع ماذكر
<input type="radio"/>	B.	استراتيجية تطوير التعاون الحالي
<input type="radio"/>	C.	استراتيجية تعميق العلاقة القائمة
<input type="radio"/>	D.	لاشيء مما ذكر
<input type="radio"/>	E.	استراتيجية التكامل

السؤال ٢٩

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

خطأ

السؤال ٣٠

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

صواب

السؤال ٣١

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 ٣٢ من عناصر التفاوض:

A.	التفاوض يمثل عملية اتصال تسعى للوصول إلى حل وسط .	<input type="radio"/>
B.	جميع ماذكر صحيح.	<input checked="" type="radio"/>
C.	يسعى أطراف التفاوض لتحقيق اتفاق مقبول نسبياً .	<input type="radio"/>
D.	هناك موضوع محدد للتفاوض .	<input type="radio"/>
E.	التفاوض ومن يتم بين طرفين أو أكثر .	<input type="radio"/>

السؤال ٣٣

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

• خطأ

السؤال ٣٤

هدفها الأساسي هو إتاحة الفرصة للأطراف المتنازعة من اجل 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	<input type="radio"/>
B.	المحاورة	<input type="radio"/>
C.	جميع ماذكر	<input type="radio"/>
D.	الوساطة	<input checked="" type="radio"/>
E.	المفاوضات	<input type="radio"/>

السؤال ٣٥

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

• خطأ

السؤال ٣٦

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

السؤال ٣٧

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 ٣٨

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

❖ خطأ

السؤال ٣٩

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

❖ صواب

السؤال ٤٠

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

❖ خطأ