

أسئلة المحاضرة الاولى

س (1) عند الكثير عادة أن التفاوض يتعلق أساسا بصور ومناسبات ؟

- ◀ الاتفاقات الدولية
- ◀ النزاعات المختلفة
- ◀ قادة الجيوش
- ◀ عمليات البيع والشراء

س (2) هي نوع من الحوار أو تبادل الاقتراحات بين طرفين أو أكثر بهدف التوصل إلى اتفاق يؤدي إلى حسم قضية أو قضايا نزاعيه بينهما ؟

- ◀ عملية التفاوض
- ◀ مفهوم التفاوض
- ◀ استراتيجية التفاوض
- ◀ تكتيكات التفاوض

س (3) الازكان الاساسية التي يقوم عليها التفاوض بين الاطراف؟

- ◀ وجود علاقة ووجود قضية
- ◀ وجود مصلحة مشتركة أو أكثر ووجود قضية نزاعيه أو أكثر
- ◀ وجود مصلحة غير مشتركة عدم وجود قضية نزاعيه
- ◀ عدم جود مصلحة مشتركة أو أكثر عدم وجود قضية نزاعيه أو أكثر

س (4) تتضمن عملية التفاوض اشكالا مختلفة من السلوك الإنساني عدا ؟

- ◀ الاشارات
- ◀ التصرفات
- ◀ التجهيزات
- ◀ المكان

س (5) التفاوض يجمع بين صفتين للوصول لأفضل الحلول الممكنة؟

- ◀ العلم والايمان
- ◀ العلم والفن
- ◀ الصراحة والصرامة
- ◀ الادراك والفهم

س (6) يعتبر (-----) عملية أشمل ويمكن اعتبار (----) جزء منه وهي جوهرة العملية التفاوضية ؟

- ◀ المساومة - التفاوض
- ◀ التفاوض - التحكيم
- ◀ التفاوض - المساومة
- ◀ التحكيم - العقد

س (7) عملية التفاوض هي ؟

- ◀ أداة لفض النزاع يعتبر استمرارها مرهونا باستمرار المصالح المشتركة
- ◀ التفاوض عملية اجتماعية معقدة تتأثر بهيكل العلاقات الاجتماعية وتؤثر فيها وتتأثر باتجاهات المفاوضين وتؤثر فيها.
- ◀ التفاوض عملية تتأثر بشخصيات المفاوضين وبالقوى والموارد المتاحة لهم
- ◀ كل ما ذكر

س (8) عملية تحديد الأهداف و تحديد القضايا التي سيتم التفاوض حولها من عوامل ؟

- ◀ الاستراتيجية المستخدمة
- ◀ التكتيكات المستخدمة
- ◀ الإعداد الجيد للتفاوض
- ◀ الاستخدام الذكي للتوقيت

س (9) عندما يقتضي الأمر تدخل طرف خارجي لمعاونة المفاوضين على حسم ما بينهم من اختلاف في وجهات النظر يأخذ هذا شكل ؟

- ◀ الاستشارة
- ◀ الوساطة
- ◀ التحكيم
- ◀ الوساطة والتحكيم

س (10) قوة المفاوضين النسبية الحقيقية هي تعبر عن قوة ؟

- ◀ موضوعية
- ◀ مدركة
- ◀ أ+ب
- ◀ جميع ما ذكر

س (11) هي القوة التي يخلقها المفاوض في ذهن الخصم ؟

- ◀ موضوعية
- ◀ مدركة
- ◀ خيالية
- ◀ جميع ما ذكر

المحاضرة الثانية

س (12) تعتبر من المعوقات التنظيمية لعملية التفاوض ؟

- ◀ عدم كفاية أدوات الاتصال
- ◀ تباين الإدراك بين الأفراد
- ◀ القصور في ربط المنظمة بالبيئة الخارجية
- ◀ اللغة ومدلولات الألفاظ

س (13) تعتبر من المعوقات البيئية لعملية التفاوض ؟

- ◀ سوء العلاقات بين المفاوض وجماعته
- ◀ تباين الإدراك بين الأفراد
- ◀ القصور في ربط المنظمة بالبيئة الخارجية
- ◀ اللغة ومدلولات الألفاظ

س (14) تعتبر من المعوقات الشخصية لعملية التفاوض عدا ؟

- ◀ قصور المفاوض في بعض المهارات الأساسية للعملية.
- ◀ تشويه المعلومات بقصد أو بغير قصد؛
- ◀ عدم وجود إدارة للمعلومات والبيانات
- ◀ اتجاهات سلبية لدى المفاوض كالانطواء والمبالغة والمكابرة في الخطأ

س (15) من المبادئ العامة للتفاوض الفعال ؟

- ◀ مبدأ الالتزام :
- ◀ مبدأ المصلحة أو المنفعة
- ◀ مبدأ القدرة الذاتية على الحوار والتفاوض
- ◀ جميع ما ذكر

س (16) الموقف التفاوضي - أطراف التفاوض - القضية التفاوضية - الهدف التفاوضي من ؟

- ◀ مبادئ عملية التفاوض
- ◀ عناصر عملية التفاوض
- ◀ شروط عملية التفاوض
- ◀ معوقات عملية التفاوض

المحاضرة الثالثة

س (17) من أهم خصائص الأهداف التفاوضية ؟

- ◀ الوضوح
- ◀ الواقعية
- ◀ المرونة
- ◀ جميع ما ذكر

س (18) من الفوائد المجنية من عدم إعلام الطرف الآخر بكل ما نسعى إلى تحقيقه عدا؟

- ◀ تحقيق أكثر مما نأمل في تحقيقه
- ◀ حتى لا نضعف من مركزنا التفاوضي
- ◀ لإتاحة المرونة في إدارة المفاوضات دون معرفة الطرف الآخر لما نستهدف تحقيقه
- ◀ الوصول مع الطرف الآخر الي حلول مرضية له

س (19) هو المدخل الذي يسهل عملية تبادل التنازلات بين المتفاوضين؟

- ◀ المدخل المستقل
- ◀ المدخل الترابطي
- ◀ المدخل الثانوي
- ◀ المدخل الرئيسي

س (20) هي التحركات قصيرة المدى التي تأتي في اتجاهات مختلفة وذات صبغة تنفيذية لتحقيق الاستراتيجية الأساسية ؟

- ◀ الخطط التنفيذية
- ◀ استراتيجيات التفاوض
- ◀ التكتيكات
- ◀ الخطط التشغيلية

س (21) تعتبر من مواصفات المفاوض الناجح؟

- ◀ تمتعه بقدر مناسب من الذكاء
- ◀ تمتعه بالقدرة على سرعة التصرف في المواقف المختلفة:
- ◀ سرعة الملاحظة
- ◀ جميع ما ذكر

س (22) ليس من البدائل لوضع اجندة التفاوض ؟

- ◀ البدء بالقضايا الأساسية
- ◀ البدء بالقضايا الثانوية
- ◀ اختيار لغة التفاوض
- ◀ تقسيم قضايا التفاوض إلى مجموعات نوعية متخصصة متجانسة

س (23) لا يعتبر من مزايا المفاوض الفرد ؟

- ◀ سرعة إنجاز المفاوضات والبت فيها
- ◀ استخدام جبهة موسعة أمام الطرف الآخر
- ◀ عدم إضعاف المركز لتفاوضي بوجود خلافات بين الأعضاء كما في حالة الفريق:
- ◀ إمكانية الحصول على تنازلات فورية من الطرفين بشكل أكثر

س (24) تعتبر من مزايا الفريق المفاوض ؟

- ◀ تكامل القدرات والمهارات
- ◀ إعطاء مرونة أكبر للعملية
- ◀ زيادة فرص الموضوعية وتقليل التحيز الشخصي
- ◀ جميع ما ذكر

س (25) يعتبر من اهم الخطوات في المفاوضات الدولية بصفة خاصة؟

- ◀ اختيار لغة التفاوض
- ◀ تحديد اجندة التفاوض
- ◀ تحديد مكان التفاوض وتجهيزه
- ◀ الجلسة الافتتاحية

س (26) أهم انواع ومصادر القيود التفاوضية ؟

- ◀ القيود القانونية
- ◀ القيود الزمنية
- ◀ القيود البشرية
- ◀ جميع ما ذكر

المحاضرة الرابعة

س (27) هي نوع من التخطيط لوضع الخطط وبرامج العمل (أي التخطيط للتخطيط)؟

- ◀ التكتيكي
- ◀ الاستراتيجي
- ◀ التخطيط
- ◀ التشغيلي

س (28) هو التخطيط (للتنفيذ) ويركز أساسا على كيفية تنفيذ الخطط وخطوات العمل اللازمة لتحقيق الأهداف بفاعلية؟

- ◀ مفهوم الاستراتيجية
- ◀ مفهوم التخطيط
- ◀ مفهوم التكتيك
- ◀ مفهوم التفاوض

س (29) مداخل التفاوض الاساسيين في التفاوض هما؟

- ◀ مدخل الفوز ومدخل الخسارة
- ◀ مدخل الصراع ومدخل الانسحاب
- ◀ مدخل المصلحة الخاصة ومدخل الصراع
- ◀ مدخل المصلحة المشتركة ومدخل الصراع

س (30) استراتيجيات التكامل بين المتفاوضين منهج يقوم اساسا على؟

- ◀ الصراع
- ◀ المصلحة المشتركة
- ◀ الاستنزاف
- ◀ جميع ما ذكر

س (31) منهج يعتمد على تعارض في المصالح وتنازع طرفي النزاع بحيث يسعى كل منهما إلى تعظيم مكاسبه التي يرى أنها تتحقق بقدر ما يحد الطرف الآخر من خسائره؟

- ◀ مدخل المصلحة المشتركة
- ◀ مدخل الصراع
- ◀ مدخل المصلحة الخاصة
- ◀ مدخل فرض الامر الواقع

س (32) هي استراتيجيات تهدف إلى توسيع قاعدة المنافع المشتركة لمجموع الأطراف؟

- ◀ فوز / خسارة
- ◀ فوز / فوز
- ◀ خسارة / خسارة
- ◀ خسارة / فوز

س (33) هي استراتيجيات تهدف إلى تعظيم المكاسب الذاتية لا غير وربما الحاق الضرر بالطرف الآخر؟

- ◀ فوز / خسارة
- ◀ فوز / فوز
- ◀ خسارة / خسارة
- ◀ خسارة / فوز

المحاضرة الخامسة

س (34) يسعى المفاوض إلى تكثيف المواجهة وتصعيد الموقف عندما يقدر أن ذلك يتيح له فرصاً أفضل لتحقيق أهدافه، وخاصة عندما يدرك ميل الطرف الآخر لتفادي النزاع فأن الاستراتيجية المناسبة هي ؟

- ◀ التدرج
- ◀ المواجهة
- ◀ تفادي النزاع
- ◀ مواجهة النزاع

س (35) التكتيكات التي تركز على التوقيت المناسب عندما يكون الاستمرار يعني مزيد من الخسارة هي ؟

- ◀ التسوية «بالصبر تبلغ ما تريد»
- ◀ الكر والفر «شعرة معاوية».
- ◀ الانسحاب الهادئ «إنقاذ ما يمكن إنقاذه»
- ◀ الأمر الواقع

س (36) ليس من التكتيكات التنفيذية للاستراتيجية الدفاعية؟

- ◀ التراجع: وذلك لإنقاذ ما يمكن إنقاذه طالما أنك لا تستطيع التقدم أو الصمود . مع رغبتك في مواصلة المفاوضات
- ◀ تقديم عروض بديلة/تبادل الاقتراحات
- ◀ المقايضة: أي طلب التعويض والمقابل لما يفرضه عليك الطرف الآخر؛
- ◀ اشتر بعض الوقت

المحاضرة السادسة

س (37) يقوم هذا المدخل على استخدام القوة الموضوعية كنقطة بداية في شرح القوة المدركة. (علاقة سببية بين سلوك الطرف الأول والطرف الثاني).

- ◀ مدخل السيطرة
- ◀ مدخل الاعتمادية
- ◀ مدخل التعليل
- ◀ مدخل التعاونية

س (38) هذا المدخل يشير إلى أن قوة كل طرف تتوقف على درجة اعتمادية الآخر عليه ؟

- ◀ مدخل السيطرة
- ◀ مدخل الاعتمادية
- ◀ مدخل التعليل
- ◀ مدخل التعاونية

س (39) عند الاتفاق بين الطرفين لتحديد نطاق القضايا فستكون المناقشة لها؟

- ◀ مركزة
- ◀ صراعية
- ◀ موسعة
- ◀ غير مركزة

س (40) عند عدم الاتفاق بين الطرفين لتحديد نطاق القضايا فستكون المناقشة لها؟

- ◀ مركزة
- ◀ صراعية
- ◀ موسعة
- ◀ غير مركزة

س (41) كلما زادت أهمية التوصل إلى الاتفاق بين الطرفين كلما كان من الأفضل استخدام استراتيجية

- ◀ التعاونية
- ◀ تكتيكات تفادي النزاع
- ◀ تجنب تصعيد الخلاف
- ◀ جميع ما ذكر

س (42) وكلما كان الوقت محدودا كلما كانت التكتيكات التالية أكثر فاعلية عمليا؟

- ◀ تحديد مواعيد نهائية
- ◀ الكشف الكامل للحقائق
- ◀ تجنب تصعيد الخلاف
- ◀ ا + ب

س (43) عندما تكون النتائج المترتبة خطيرة على الطرفين يكون استخدام (----) هي الحل العملي؟

- ◀ استراتيجية الهجوم
- ◀ استراتيجية الدفاع
- ◀ استراتيجية التعاون « نقسم البلد نصفين »
- ◀ استراتيجية الانسحاب « إنقاذ ما يمكن إنقاذه »

س (44) نوع الحاجات التي يشكلها السلم الثالثة في هرم ما سلو هي؟

- ◀ الحاجات الفسيولوجية
- ◀ حاجات الامان
- ◀ حاجات الانتماء
- ◀ حاجات التقدير والاحترام

المحاضرة السابعة

س (45) من استراتيجيات الوقت للتفاوض حسب الموقف التفاوضي؟

- ◀ استراتيجية توفير الوقت
- ◀ استراتيجية تحديد الوقت
- ◀ استراتيجية تضييع الوقت
- ◀ استراتيجية توفير الوقت واستراتيجية تضييع الوقت

س (46) من استراتيجيات تضييع الوقت؟

- ◀ توجيه أسئلة كثيرة بدون مبرر
- ◀ الخروج عن الموضوع بطرق وتكتيكات غير مكشوفة
- ◀ طلب التأجيل صراحة
- ◀ جميع ما ذكر

س (47) من الاساليب المواجهة لإفشال تكتيكات الخصم لتضييع الوقت؟

- ◀ تعمد استخدام ألفاظ وتعابير محددة
- ◀ الاعداد الجيد بالبيانات والوثائق
- ◀ الاجابة الموجزة على الأسئلة
- ◀ جميع ما ذكر