

((الواجبات 1+2+3 تعاقد وتفاوض))

من المعوقات التنظيمية للتفاوض :

- أ- اللغة ومدلولات الألفاظ .
- ب- عدم وجود إدارة للمعلومات والبيانات .
- ت- تباين الإدراك بين الأفراد.
- ث- تشويه المعلومات بقصد أو بغير قصد.

من مزايا المفاوضات الفرد مقارنة بالفريق:

- أ- إعطاء مرونة أكبر للعملية .
- ب- زيادة فرص الموضوعية.
- ت- تقليل التحيز الشخصي.
- ث- سرعة إنجاز المفاوضات والبيت فيها.

بديل وضع أجندة التفاوض الذي يستهدف تأجيل المواجهة بعض الشيء حيث يمكن من خلال تقديم تنازلات بشأنها كسب ثقة الطرف الآخر ، هو :

- أ- البدء بالقضايا الأساسية.
- ب- البدء بالقضايا الثانوية.
- ت- وضع أسس وشروط عامة يتم الاتفاق عليها باعتبارها الحاكمة للتفاوض.
- ث- تقسيم قضايا التفاوض إلى مجموعات نوعية متخصصة متجانسة.

الاطار العام الذي يحكم السلوك التفاوضي ويوجهه ويحدد اتجاهاته الرئيسية ، هو :

- أ- التكتيك التفاوض .
- ب- استراتيجية التفاوض.
- ت- الموقف التفاوضي.
- ث- قضية التفاوض.

يعرف التفاوض على أنه :

- أ- يتعلق بصور ومناسبات النزاع دون غيرها في الحياة .
- ب- شأن يخص الجهات التي لديها مصالح متعارضة في الحياة .
- ت- يقع في مجالات محددة من مناحي الحياة .
- ث- يقع تقريبا في كافة مناحي الحياة .

يوصف التفاوض بأنه :

- أ- فن وعلم .
- ب- علم وليس فن .
- ت- فن وليس بعلم.
- ث- ليس فن وليس بعلم .

ينظر للمساومة على أنها :

- أ- جزء من التفاوض .
- ب- لا علاقة لها بعملية التفاوض .
- ت- أشمل من التفاوض .
- ث- تختلف اختلافا جوهريا عن التفاوض .

من خصائص عملية التفاوض :

- أ- تركيزها غالبا على ما يتحقق في الأجل الطويل مقارنة بالقصير .
- ب- عدم تأثر نتائجها باعتبارات خارجة عن طاولة المفاوضات .
- ت- أن استمرارها مرهون باستمرار المصالح المشتركة لأطراف التفاوض .
- ث- عدم تأثرها بشخصيات المفاوضين والقوى والموارد المتاحة لهم .

عندما يلجأ المفاوض لطلب رأي خارجي فيما هو مطروح من قضايا ، فإنه يستخدم سلوك :

- أ- المناورة .
- ب- الاستشارة.
- ت- الوساطة.
- ث- التحكيم.

تعرف القوة التي يخلقها المفاوض في ذهن الخصم بالقوة :

- أ- الذاتية .
- ب- الموضوعية .
- ت- المدركة.
- ث- الكامنة.