

الواجب الأول:

- (١) يعرف عن التفاوض أنه:
- A. يقع في مجالات محددة من مناحي الحياة
 - B. يقع تقريبا في كافة مناحي الحياة
 - C. شأن يخص الجهات التي لديها مصالح متعارضة في الحياة
 - D. يتعلق بصور ومناسبات النزاع دون غيرها في الحياة

- (٢) يوصف التفاوض بأنه:

- A. فن وعلم
- B. ليس بفن وليس بعلم
- C. فن وليس بعلم
- D. علم وليس بفن

- (٣) ينظر للمساومة على أنها:

- A. جزء من التفاوض
- B. أشمل من التفاوض
- C. تختلف اختلافا جوهريا عن التفاوض
- D. لا علاقة لها بعملية التفاوض

الواجب الثاني:

(١) من خصائص عملية التفاوض:

- A. تركيزها غالبا على ما يتحقق في الأجل الطويل مقارنة بالقصير
- B. عدم تأثر نتائجها باعتبارات خارجة عن طاولة المفاوضات
- C. أن استمرارها مرهون باستمرار المصالح المشتركة لأطراف التفاوض
- D. عدم تأثرها بشخصيات المفاوضين وبالقوى والموارد المتاحة لهم

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

- A. المناورة
- B. الاستشارة
- C. الوساطة
- D. التحكيم

(٣) تعرف القوة التي يخلقها المفاوض في ذهن الخصم بالقوة:

- A. الذاتية
- B. الموضوعية
- C. المدركة
- D. الكامنة

الواجب الثالث:

(١) من المعوقات التنظيمية للتفاوض:

- A. اللغة ومدلولات الألفاظ
- B. عدم وجود إدارة للمعلومات والبيانات
- C. تباين الإدراك بين الأفراد
- D. تشويه المعلومات بقصد أو بغير قصد

(٢) من مزايا المفاوض الفرد مقارنة بالفريق:

- A. إعطاء مرونة أكبر للعملية
- B. زيادة فرص الموضوعية
- C. تقليل التحيز الشخصي
- D. سرعة إنجاز المفاوضات والبت فيها

(٣) بديل وضع أجندة التفاوض الذي يستهدف تأجيل المواجهة بعض الشيء حيث يمكن من خلال تقديم

تنازلات بشأنها كسب ثقة الطرف الآخر، هو:

- A. البدء بالقضايا الأساسية
- B. البدء بالقضايا الثانوية
- C. وضع أسس وشروط عامة يتم الاتفاق عليها باعتبارها الحاكمة للتفاوض
- D. تقسيم قضايا التفاوض إلى مجموعات نوعية متخصصة متجانسة

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

- A. التكتيك التفاوضي
- B. استراتيجية التفاوض
- C. الموقف التفاوضي
- D. قضية التفاوض