

بسم الله الرحمن الرحيم
كوييز (3) تفاوض وحل النزاعات

[أسئلة واجبات - إدارة التفاوض وحل النزاعات - دكتور : بلال الوادي]

(1) إن عملية زيادة معدلات إنفاق طرف التفاوض الآخر وتكاليف إقامته وأتعاب مستشاريه طوال العملية التفاوضية فضلا عما يمثله ذلك من تضييع باقي الفرص المالية و الاقتصادية البديلة يعتبر من استراتيجيات

- استراتيجية الصرع الداخلي
- استراتيجية الإنهاك
- استراتيجية التشتيت
- استراتيجية الدحر
- استراتيجية التدمير الذاتي

(2) من خصائص المراسلات التي تتعلق بالمعلومات في التفاوض :

- تعتمد على المدخل المباشر في الصياغة
- معظمها غير روتيني لمعالجة
- جميع ما ذكر
- لاشئ مما ذكر
- معظمها روتينية متكررة

(3) يلجأ المفاوض في هذه الحالة إلى تبني روح التحرك خطوة خطوة نحو الغاية النهائية إيمانا منه بأن ذلك أفضل نفسياً و أيسر عملياً كما انه يوفر الوقت والجهد :

- استراتيجيات هجومية - استراتيجيات دفاعية
- استراتيجيات التدرج - استراتيجيات الإنجاز مرة واحدة
- استراتيجية التعاون - استراتيجية المواجهة
- استراتيجيات تفادي النزاع - استراتيجيات مواجهة النزاع
- جميع ما ذكر

(4) المواجهة لإفشال تكتيك الخصم في التفاوض يكون عن طريق :

- إعداد الجيد بالبيانات و الوثائق
- عدم التجاوب مع تفريع المناقشة
- عدم التجاوب مع الخروج عن الموضوع
- تعمد استخدام ألفاظ وتعبيرات محددة
- جميع ما ذكر

(5) هدفها الأساسي هو إتاحة الفرصة للأطراف المتنازعة من اجل خلق جو من التفاهم و المساهمة في إشاعة ثقافة الحوار والسلم الاجتماعي ، ودفعها للمشاركة بشكل ايجابي في ابتكار حلول توفيقية ومحاولة إذابة

الخلافاً وتقريب وجهات النظر :

- المحاوره

- التحكيم
- الوساطة
- المفاوضات
- الاستشارة