

بسم الله الرحمن الرحيم  
ادارة التفاوض وحل النزاعات (6)

[أسئلة مراجعة - ادارة التفاوض وحل النزاعات - بلال الوادي]

(1) جميع مايلي يعتبر من الأنماط البشرية التي يجب مراعاتها عند التفاوض ، باستثناء:

- الفرد المتشدد

- الفرد المرح

- الفرد الايجابي المفكر

- الفرد المشاغب

- الفرد المتسلط

(2) من استراتيجيات منهج المصالح المشتركة:

- استراتيجية تعميق العلاقة القائمة

- استراتيجية تطوير التعاون الحالي

- استراتيجية التكامل

- جميع ماذكر

- لاشيه مما ذكر

(3) 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

- خطأ

(4) 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

- خطأ

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

- صواب

- خطأ

(6) 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

- صواب

- خطأ

(7) 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:

- استراتيجيات تفادي النزاع - استراتيجيات مواجهة النزاع

- استراتيجيات هجومية - استراتيجيات دفاعية

- استراتيجيات التدرج - استراتيجيات الانجاز مرة واحدة

- استراتيجية التعاون - استراتيجية المواجهه

- جميع ما ذكر

(8) 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.

- صواب

- خطأ

(9) تعتبر مرحلة التأمل وحضانة المشكلة من مراحل الابتكار في حل المشاكل التفاوضية وهي أكثر المراحلغموضاً لأنها تتم خارج وحدات المفاوض ولا تترجم إلى سلوك ظاهري ، حيث يقوم المفاوض بتطوير الحجم الهائل من المعلومات ليصبح شيئاً له معنى

- صواب

- خطأ

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

- صواب

- خطأ

(11) المناظرة تعد جوهر عملية التفاوض ولا شك أن المفاوض الناجح هو الذي يستطيع كسب أكبر قدر من المكاسب دون تقديم تنازلات جوهرية . ومن الطبيعي أنه لا توجد مفاوضات بدون تنازلات

- صواب

- خطأ

(12) 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

- خطأ

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

- مبدأ المنفعة
- مبدأ التعاون التام
- مبدأ القدرة الذاتية
- مبدأ الالتزام
- مبدأ العلاقات المتبادلة

14) 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
- خطأ