

بسم الله الرحمن الرحيم  
ادارة التفاوض وحل النزاعات (7)

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

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

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

(2) من صفات أصحاب نمط الشخصية التفاوضية المتطرفة تجدهم يتصرفون بعدوانية تجاه الطرف الآخر ولا يهتمون به أو باحتياجاته ولا يهتمهم أن يكون مقتنع بما توصل إليه أو لم يقتنع ، فهم يريدون أن يكونون هم الكاسبين وغيرهم يخسر.

- صواب
- خطأ

(3) يعتبر تحديد المشكلة نصف الحل يضاف اليه ادراك المفاوض بوجود مشكلة لذلك فإن الوعي بوجود مشكلة هو امر هام وعندما يتناول المفاوض المشكلة بغرض حلها فانه يسعى لتجميع أكبر قدر من المعلومات.

- صواب
- خطأ

(4) يوجد هناك أربع حالات ذهنية مختلفة عند ممارسة التفاوض وهي: حالة التفاوض بعدم جدارة وبدون وعي وحالة التفاوض بعدم جدارة ولكن بوعي وحالة التفاوض بخبرة ووعي وحالة التفاوض بجدارة ولكن بدون وعي.

- صواب
- خطأ

(5) تعتبر مرحلة الخلق والإلهام من مراحل الابتكار في حل المشاكل التفاوضية وفي هذه المرحلة يتحول النشاط الذهني والوجداني الى نشاط او سلوك ظاهري وهذه المرحلة تمثل بلوغ النهاية وهي في الواقع محصلة تفكير طويل وهذه المرحلة هي مرحلة جني الثمار

- صواب
- خطأ

(6) من ميادين التفاوض وحل النزاعات والعملية التفاوضية بشكل عام

- المفاوضات التجارية والاقتصادية
- المفاوضات السياسية

- المفاوضات العسكرية
- المفاوضات الاجتماعية
- جميع ما ذكر

(7) لا يوجد استعداد لدى كل من الاطراف بأن يقوم بتعديل موقفه الاصلي اذا ما تقدم الطرف الاخر بحجج مقبولة بما يمكن من التوصل الي افضل النتائج للأطراف.

- صواب
- خطأ

(8) تعتبر المرحلة الثانية من مراحل الابداع والابتكار هي:

- الادراك والوعي بالمشكلة
- الخلق والإلهام
- التأكد والتحقق
- التأمل وحضانة المشكلة
- اتخاذ القرار

(9) لا تتم أي عملية تفاوض بدون هدف أساسي تسعى إلى تحقيقه أو الوصول إليه وتوضع من أجله الخطط والسياسيات. فبناء على الهدف التفاوضي يتم قياس مدى تقدم الجهود التفاوضية في جلسات التفاوض وتعمل الحسابات الدقيقة، وتجري التحليلات العميقة لكل خطوة

- صواب
- خطأ

(10) يتم تقسيم الأنماط الشخصية للمفاوضين من حيث الأسلوب إلى جزئين الأول من حيث العلاقات ( انفتاحي ودود متعاون ) والثاني من حيث فهمه للكلام ( تحليلي - إجمالي )

- صواب
- خطأ

(11) هدفها الأساسي هو إتاحة الفرصة للأطراف المتنازعة من اجل خلق جو من التفاهم ، والمساهمة في إشاعة ثقافة الحوار والسلم الاجتماعي ، ودفعها للمشاركة بشكل ايجابي في ابتكار حلول توفيقية ، ومحاولة إذابة الخلاف، وتقريب وجهات النظر:

- المحاوره
- المفاوضات
- التحكيم
- الوساطة
- جميع ما ذكر

(12) إن عملية زيادة معدلات إنفاق طرف التفاوض الآخر وتكاليف إقامته وأتعاب مستشاريه طوال العملية التفاوضية فضلا عن ما يمثله ذلك من تضييع باقي الفرص المالية والاقتصادية البديلة يعتبر من استراتيجيات:

- استراتيجية الصراع الداخلي
- إستراتيجية التثتيت
- استراتيجية الدحر
- إستراتيجية التدمير الذاتي
- استراتيجية الانهاك

13) إن علم التفاوض يستمد حتميته من كونه المخرج أو المنفذ الوحيد الممكن استخدامه لمعالجة القضية التفاوضية والوصول إلى حل للمشكلة المتنازع بشأنها

- صواب
- خطأ