

بسم الله الرحمن الرحيم
ادارة التفاوض وحل النزاعات (11)

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

1) تظهر ضرورة علم التفاوض ومدى الاهمية التي يستمدتها من كونه المخرج او المنفذ الوحيد الممكن استخدامه لمعالجة القضية التفاوضية والوصول الى حل للمشكلة المتنازع بشأنها.

- صواب
- خطأ

2) من خصائص عملية التفاوض :

- التفاوض أداة لفض النزاع ولكنها استمرار مرهون باستمرار المصالح
- التفاوض عملية اجتماعية معقدة
- التفاوض عملية تتأثر بشخصية المفاوضين
- كل ماسبق

3) يتأثر التفاوض باعتبارات عديدة مثل توقعات الخصم وتقديرات المفاوض وسلوك الخصم والعلاقات السابقة واللاحقة والعادات والتقاليد المساندة واللغة المستخدمة والاهداف المعلنة وغير المعلنة

- صواب
- خطأ

4) جميع ما يلي يعتبر من صفات المفاوض الماهر باستثناء

- اللباقة والقدرة على الحوار
- القدرة على الاقتناع
- القدرة على الإنصات
- التحلي بالهدوء وضبط النفس

5) يقصد به المرحلة التاريخية التي يتم التفاوض فيها :

- الاتساع الزماني والمكاني
- التعقيد
- الترابط
- التركيب

6) يجب ان يكون لدى المفاوض عدة بدائل وفرص والاختيار من بينها ولا يكون أسيرا لبديل واحد فقط :

- صواب
- خطأ

7) هو عبارة عن حوار وتبادل الآراء بين طرفين او اكثر حول موضوع محدد أملا في الوصول الى اتفاق مقبول نسبيا

- المساومة
- المباهلة
- المناظرة
- التفاوض

8) التفاوض هو موقف تعبيرى حركى قائم بين طرفين او اكثر حول قضية من القضايا يتم من خلاله عرض وتبادل وتقريب ومواءمة وتكييف وجهات النظر

- صواب
- خطأ

9) من المقبول ان تخرج المعلومات من المفاوضات بشكل عشوائى

- صواب
- خطأ

10) من عناصر الموقف التفاوضى الترابط و التركيب و ... :

- الغموض
- الاتساع المكانى والزمانى
- التعقيد
- كل ماسبق