

بسم الله الرحمن الرحيم  
ادارة التفاوض وحل النزاعات (13)

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

(1) من الاتجاهات الايجابية في التفاوض :

- يسعى كل طرف للفوز ويرى انه هو الاحق دائما بالفوز
- لا تتوفر لدى معظم اطراف التفاوض الاقتناع بحاجة الطرف الآخر
- يحتج كل طرف اذا لم يحقق أهدافه كاملة بأنهم بذلوا أقصى ما في وسعهم
- لا شيء مما ذكر .

(2) يعد تحديد الاهداف الخطوة الاساسية الاول في الإعداد للمفاوضات على اختلاف انواعها واطرافها وظروف تنفيذها وبصرف النظر عن موضوع التفاوض

- صواب
- خطأ

(3) يؤدي النظر الى كل قضية على حده الى معاملتها بشكل مستقل عن القضايا الاخرى ، في حين يؤدي الربط بين القضايا الى معاملتها كوحدة مترابطة

- صواب
- خطأ

(4) يعني غياب المعرفة لدى الطرفين عن الاخر مما ينتج عنه تعذر التفاوض :

- منطقة العمى المعرفي
- منطقة الجهل المشترك
- منطقة القناع على الوجه
- منطقة المعرفة المتبادلة

(5) يعني انك لا تعرف شيئاً عن الطرف الآخر في حين الطرف الاخر يعرف عنك الكثير وينتج عبر ذلك ضعف موقفك التفاوض

- منطقة العمى المعرفي
- منطقة الجهل المشترك
- منطقة القناع على الوجه
- منطقة المعرفة المتبادلة

(6) منطقة القناع على الوجه تعني : تعني وجود منطقة مشتركة بينكما يمكن الاعتماد عليها والاستفادة منها لتسيير التفاوض وتحقيق المصالح المشتركة

- صواب
- خطأ

(7) الاعتراض يعتبر ظاهرة ايجابية لاستمرار عملية التفاوض

- صواب

- خطأ

(8) من المبادئ العامة لتنمية مهارات التعامل مع الاعتراضات في عملية التفاوض :

- يجب التنبؤ بالاعتراضات المحتملة من الطرف الآخر

- تناول الاعتراضات من وجهة الطرف الآخر

- عدم تضخيم الاعتراض

- كل ما سبق

(9) تتضمن هذه الاستراتيجيات التغيير المفاجئ في الاسلوب او طريقة الحديث او التفاوض على الرغم من ان التغيير لم يكن متوقعا في ذلك الوقت

- الامر الواقع

- التقييد

- التغيير

- المفاجأة

(10) هي الاستراتيجية التي يتم استخدامها بغض النظر عن ندرة او قلة المعلومات عن الطرف الاخر الذي يتم معه الصراع التفاوضي.

- استراتيجية ( الإنهاء )

- استراتيجية التشتيت ( التفتيت )

- استراتيجية إحكام السيطرة ( الإخضاع )

- استراتيجية الدحر ( الغزو المنظم )