

بسم الله الرحمن الرحيم
ادارة التفاوض وحل النزاعات (14)

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

1) يسعى المفاوض في هذه الحالة الى اتخاذ موقف هجومي و يكون في الغالب عدوانيا ومتشددا و يلجأ الى ذلك اذا كان موقفه التفاوضي يشعره بالتفوق الكبير ..

- استراتيجيات هجومية - استراتيجيات دفاعية
- استراتيجيات التدرج - استراتيجيات الانجاز مرة واحدة
- استراتيجية التعاون - استراتيجية المواجهة
- استراتيجيات تفادي النزاع - استراتيجيات مواجهة النزاع

2) يلجأ المفاوض في هذه الحالة الى تبني روح التحرك خطوة خطوة نحو الغاية النهائية ايمانا منه بان ذلك افضل نفسيا و ايسر عمليا كما انه يوفر الوقت والجهد

- استراتيجيات تفادي النزاع - استراتيجيات مواجهة النزاع
- استراتيجية التعاون - استراتيجية المواجهة
- استراتيجيات هجومية - استراتيجيات دفاعية
- استراتيجيات التدرج - استراتيجيات الانجاز مرة واحدة

3) يعتقد المفاوض في هذه الاستراتيجية بان اتخاذ موقف تعاوني مع الطرف الاخر فرصا افضل لإنجاح المفاوضات من وجهة نظره

- استراتيجيات هجومية - استراتيجيات دفاعية
- استراتيجية التعاون - استراتيجية المواجهة
- استراتيجيات تفادي النزاع - استراتيجيات مواجهة النزاع
- استراتيجيات التدرج - استراتيجيات الانجاز مرة واحدة

4) من التكتيكيات التنفيذية لاستراتيجية تعظيم المكاسب الذاتية فقط ؛ التسوية . - المفاجأة - الأمر الواقع .
- الانسحاب الهادئ . - الانسحاب الظاهري . - الكر والفر .

- صواب
- خطأ

5) كلما كان الوقت المتاح للمفاوضات محدودا كلما غلب على المفاوض الاساليب المباشرة واستراتيجيات التعاون وتفادي النزاع

- صواب
- خطأ

6) الفكرة الرئيسة في استراتيجية تضييع الوقت هي :

- كسب مزيد من الوقت لصالح طرف ما في التفاوض
- الوصول الي معلومات جديدة تفيد في التفاوض

- لاستغلال ضعف الخصم في رغبته في الاستعجال والحصول على شروط افضل
- لأخذ فرصة للتفكير والدراسة

(7) يفيد بديل تقويم امكانية التجاوب والمسايرة في :

- حالة تمشي التأجيل في مصالحنا.
- حالة عدم وجود ضرر.
- حالة عدم وجود حاجة ملحة للاستعجال.
- كل ما سبق

(8) من وظائف الاسئلة وفائدها ؛ اختبار فهم الطرف الاخر - استخدام الاسئلة كطريقة مهذبة للاختلاف - اظهار الاهتمام بالطرف الاخر - كسب الوقت لإضاعة الوقت.

- صواب
- خطأ

(9) دور الوسيط في العملية التفاوضية تسهيل عمليات التفاوض - اقتراح اساليب للتوصل الى اتفاق - :

- - تضييق فجوة الخلافات بين الاطراف المتنازعة - التقويم العملي للأمور
- الاسراع في اتمام الصفقات و ابرام العقود
- المساعدة في تطبيق الاتفاقات
- كل ما سبق

(10) يقصد بها ان طرفا ما يراعي مدى امكانية التأثير على الاطراف الاخرى اذا اراد تحقيق اهدافه ولتحديد درجة اعتماد طرفا على طرف آخر

- التبعية
- القوة و الاعتمادية
- الوساطة
- لا شيء مما سبق

(11) يمكن تعريفها بانها قدرة طرف ما في التأثير على نتائج طرف اخر في علاقة معينة :

- التبعية
- القوة و الاعتمادية
- الوساطة
- لا شيء مما سبق

(12) من اشكال و وسائل الوساطة في نزاعات التفاوض : تبادل الاشخاص

- صواب
- خطأ

(13) كل ما يلي من خصائص الوسيط الفعال بإستثناء :

- ان يكون مؤمناً بالقيم الانسانية
- بارد ومتحفظ المشاعر
- مؤمن بالتضحية وراغب فيها
- الدبلوماسية

14) من صفات أصحاب نمط الشخصية التفاوضية التحليلية, لا يقتنع ابدأ بأي عرض إلا بعد أن يعرف كل التفاصيل وتفاصيل التفاصيل

- صواب
- خطأ