

بسم الله الرحمن الرحيم
ادارة التفاوض وحل النزاعات (15)

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

1) هو المناخ الذي يعتمد على الالتزام بالقواعد الرسمية في التعامل مع استخدام الالقاب الرسمية ويستخدم عادة اذا كانت اللقاءات تتم لأول مرة.

- المناخ الرسمي للتفاوض
- المناخ العدواني
- المناخ المتشدد
- المناخ الحيادي للتفاوض

2) يقصد بهذه الحالة ان يتعامل المفاوض مع الطرف الاخر على اعتبار ان اتمام الصفقة يعتبر امرا عاديا فالمفاوض هنا غير حريص على اتمام الصفقة او الوصول الي اتفاق مع الطرف الاخر وقد يؤدي هذا المناخ لفشل المفاوضات.

- المناخ الرسمي للتفاوض
- المناخ العدواني
- المناخ المتشدد
- المناخ الحيادي للتفاوض

3) في ظل هذا المناخ يعتقد كل طرف ان مصالحه متعارضة مع الطرف الاخر والمناخ هنا ليس عدوانيا ولكنه مناخ متوتر لان كل طرف يسعى لحماية مصالحه والدفاع عنها

- المناخ الرسمي للتفاوض
- المناخ العدواني
- المناخ المتشدد
- المناخ الحيادي للتفاوض

4) من الاتجاهات السلبية في عملية التفاوض :

- يصعب على معظم اطراف التفاوض ان يتصور منطقة المصالح المشتركة بينهم
- لا تتوفر لدى معظم اطراف التفاوض الاقتناع بحاجة الطرف الآخر
- يسعى كل طرف للفوز ويرى انه هو الاحق دائما بالفوز
- كل ما سبق

5) ان الالوان لها علاقة بالشخصية الانسانية , يعبر اللون الاحمر عن : الاستقلالية - واثق من نفسه - لون الامومة - رفيق للسلطة والقوة - شخصية حساسة .

- صواب
- خطأ

6) الشخص ذو النظام الحسي :

- يتحدث مع ذاته بصمت, اجتماعي ومحبوب
- صامت معظم الأحيان, يتأثر بأي إشارة من زملائه
- يتحدث عن المستقبل كثيرا - يمل من الحديث الطويل
- كل ما سبق صحيح

(7) الشخص ذو النظام البصري :

- يتحدث مع ذاته بصمت, اجتماعي ومحبوب
- صامت معظم الأحيان, يتأثر بأي إشارة من زملائه
- يتحدث عن المستقبل كثيرا - يمل من الحديث الطويل
- كل ما سبق صحيح

(8) الشخص ذو النظام السمعي :

- يتحدث مع ذاته بصمت, اجتماعي ومحبوب
- صامت معظم الأحيان, يتأثر بأي إشارة من زملائه
- يتحدث عن المستقبل كثيرا - يمل من الحديث الطويل
- كل ما سبق صحيح

(9) يرمز للتقاليد ويدل على احترام النفس والاعتزاز بها, ومحبو هذا ذوو إرادة قوية, وهم يعرفون كيف يحترمون حياة الآخرين

- الازرق
- الاحمر
- الابيض
- الاسود

(10) من الاخطاء الشائعة في عملية التفاوض: تحديد بعض المطالب غير المحددة اهدافها بدقة, تحديد الاهداف دون ترتيبها حسب الاولوية, عدم إعطاء وقت كاف للتحضير بحجة ان الامور غير واضحة, الظن بأن التحضير يبدأ بعد ان نسمع ما يقوله الطرف الآخر

- صواب
- خطأ

(11) 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

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

- الخلق والإلهام

- الادراك والوعي بالمشكلة
- التأمل وحضانة المشكلة
- اتخاذ القرار

13) من ميادين التفاوض وحل النزاعات والعملية التفاوضية بشكل عام

- المفاوضات الاجتماعية
- المفاوضات العسكرية و السياسية
- المفاوضات التجارية والاقتصادية
- كل ما سبق صحيح