

بسم الله الرحمن الرحيم
ادارة التفاوض وحل النزاعات (8)

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

1) من محددات النجاح في التفاوض ؟

- الأعداد الجيد للتفاوض .

- الاستخدام الذكي للتوقيت .

- جميع ماذكر .

- لا شيء مما ذكر .

2) تتفاوت مراكز القوى النسبية بين المفاوضين من موقف لأخر ولكنها تؤثر على ما يتم انجازه من اتفاقات وسوف يتأثر الناتج المتحقق من التفاوض بمقدار قوة المفاوض الموضوعية .

- صواب

- خطأ

3) المواجهة لأفشل تكتيك الخصم في التفاوض يكون عن طريق :

- تعتمد استخدام الفاظ وتعبيرات محددة

- الأعداد الجيد بالبيانات والوثائق

- عدم التجاوب مع تفريع المناقشه

- عدم التجاوب مع الخروج عن الموضوع

- جميع ماذكر

4) مهارة تفاوضيه تعتمد على الأسلوب الذي يطور فيه المتفاوض من حيث الاستخدام والتأثير قدرته على الأتصال الفعال .

- اليقظة

- الاصغاء

- الأتصال

5) الذكاء العاطفي .

- توظيف الأنفعالات

- فهم الأنفعالات

- ادارة الانفعالات

- جميع ماذكر

6) عطف و ايجابي يذكرك بالطريقة المثلى للقيام بالأمر ليس قسريا او مهاجما .

- الأب العقابي

- الأب الداعم

7) نمو الذات , مرونة الضغط , الإستمتاع بالمودة , النتاجية .

- فوائد كشف الذات

- عوائد كشف الذات

- نتائج كشف الذات

8) امل الفرد , هو تجسيد لرغبات الشخص ومايريده في ظرف ما .

- توكيد الذات

- المعوقات التنظيميه

- التوقع

9) قدرة الفرد التعبير الملائم (لفظا وسلوكيا) عن مشاعره وافكاره وارائه تجاه الأشخاص والموافق من حوله والمطالبة بحقوقه (التي يستحقها) دون ظلم او عدوان .

- التعاون

- فرق العمل

- توكيد الذات

10) مجموعة من الأفراد يعملون مع بعضهم لأجل تحقيق اهداف محددة ومشاركه .

- فرق العمل

- القيادة

- الفريق

11) نوع من الحديث بين شخصين او فريقين يتم فيه تداول الكلام بينهما بطريقة متكافئه فلا يستأثر به احدهما دون الاخر ويغلب عليه الخدوء وابعد عن الخصومة والتعصب .

- الثقافه

- الوساطة

- الحوار

12) تحديد المشكله نصف الحل يضاف اليه ادراك المفاوض بوجود مشكله لذلك فأن الوعي بوجود مشكله هو امر هام وعندما يتناول المفاوض المشكله بغرض حلها فإنه يسعى لتجميع اكبر قدر من المعلومات .

- مرحله التأكد والتحقق

- المراسلات ودورها في التفاوض

- مرحله الأدرارك والوعي بوجود مشكله .

13) تظهر ضرورة علم التفاوض ومدى الأهميه التي يستمدتها من العلاقه التفاوضية القائمة بين اطرافه اي مايتعلق بالقضية التفاوضية التي يتم التفاوض بشأنها وتلك هي الزاوية الأولى

- صواب

- خطأ

14) من استراتيجيات منهج المصالح المشتركة :

- استراتيجية التكامل
- استراتيجية تطوير التعاون الحالي
- لاشيء مما ذكر
- جميع ما ذكر

15) تعتبر المرحلة الثانية من مراحل الأبداع والابتكار :

- الإدراك والوعي بالمشكلة
- التأكد والتحقق
- اتخاذ القرار
- التأمل وحضانة المشكلة
- الخلق والألهام