

بسم الله الرحمن الرحيم

ادارة التفاوض وحل النزاعات (16)

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

(1) من خصائص المراسلات التي تتعلق بالمعلومات في التفاوض:

- تعتمد على المدخل المباشر في الصياغة

- معظمها روتينية متكررة

- بعضها غير روتيني

- جميع ما ذكر

(2) تكون توقعات واهتمامات واهداف متلقي الرسالة مختلفة وقد تكون متعارضة مع توقعاتك واهتماماتك، وهي مثال على أنواع المراسلات التي تتناول مواضيع النزاع

- صواب

- خطأ

(3) إن عملية زيادة معدلات إنفاق طرف التفاوض الآخر وتكاليف إقامته وأتعاب مستشاريه طوال العملية التفاوضية فضلا عن ما يمثله ذلك من تضييع باقي الفرص المالية والاقتصادية البديلة يعتبر من استراتيجية:

- استراتيجية الصراع الداخلي

- استراتيجية التدمير الذاتي

- استراتيجية الانهاك

- استراتيجية التشتيت

(4) من أهم استراتيجيات منهج الصراع التفاوضية حيث تعتمد عليها بشكل كبير الاطراف المتصارعة اذا ما جلست اي مائدة التفاوض

- استراتيجية الصراع الداخلي

- استراتيجية التدمير الذاتي

- استراتيجية الانهاك

- استراتيجية التشتيت

(5) تعد العملية التفاوضية وفقا لمنهج الصراع معركة شرسة او مبادرة ذهنية ذكية بين طرفين. لذا تقوم هذه الاستراتيجية على حشد كافة الامكانيات التي تكفل السيطرة الكاملة على جلسات التفاوض .. استراتيجية:

- استراتيجية الصراع الداخلي

- استراتيجية احكام السيطرة

- استراتيجية التدمير الذاتي

- استراتيجية الدحر

(6) استراتيجية استنزاف أموال الطرف الآخر : وذلك عن طريق زيادة معدلات إنفاقه وتكاليف إقامته وأتعاب مستشاريه طوال العملية التفاوضية فضلا عن ما يمثله ذلك من تضييع باقي الفرص المالية والاقتصادية البديلة

- صواب

- خطأ

(7) تقتضي عملية التفاوض فاعلين أو أكثر يحاولون الوصول إلى اتفاق ... بواسطة استعمال القوة

- صواب

- خطأ

(8) تصنف انواع الصراع في المنظمة من حيث الاتجاهات الى :

- صراع افقي - صراع رأسي

- صراع سلبي - صراع ايجابي

- صراع منظم - صراع غير منظم

- صراع استراتيجي - صراع غير مخطط

(9) إدارة الصراع يعتمد على :

- التوزيع

- التكامل

- المواجهة

- أ + ب

(10) هي جوهر عملية التفاوض ولا شك ان المفاوض الناجح هو الذي يستطيع كسب اكبر قدر من المكاسب

دون تقديم تنازلات جوهرية

- المساومة

- المناظرة

- الحوار

- المباهلة

(11) تقوم المساومة على استبدال شيء بأخر - شيء مقابل شيء لا تنازل بدون مقابل

- صواب

- خطأ

(12) منطقة العمى المعرفي تعتبر من البدائل لموقف المفاوض في العملية التفاوضية: وتعني انك لا تعرف

شيئاً عن الطرف الآخر في حين الطرف الاخر يعرف عنك الكثير وينتج عبر ذلك ضعف موقفك التفاوضي

- صواب

- خطأ

(13) يعني تنازل كل من المفاوض والخصم عن بعض أهدافه الصغرى، وربما عن بعض أهدافه الكبرى، وذلك

من أجل ضمان تحقيق الأهداف الأخرى

- التصحيح

- الاستسلام
- الحل الوسط
- فرص الحل

14) جميع ما يلي يعتبر من الأنماط البشرية التي يجب مراعاتها عند التفاوض، باستثناء

- الفرد المتشدد
- الفرد المرح
- الفرد المتسلط
- الفرد المشاغب

15) الحوار هو نوع من الحديث بين شخصين أو فريقين يتم فيه تداول الكلام بينهما بطريقة متكافئة فلا يستأثر به أحدهما دون الآخر ويغلب عليه الهدوء وابتعد عن الخصومة والتعصب .

- صواب
- خطأ