

بسم الله الرحمن الرحيم

ادارة التفاوض وحل النزاعات (19)

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

(1) من مكونات الذكاء العاطفي :

- التعرف على الانفعالات وتوظيفها
- فهم الانفعالات.
- إدارة الانفعالات
- جميع ما ذكر صحيح.

(2) من عناصر التفاوض:

- يسعى أطراف التفاوض لتحقيق اتفاق مقبول نسبياً.
- التفاوض ومن يتم بين طرفين أو أكثر.
- التفاوض يمثل عملية اتصال تسعى للوصول إلى حل وسط.
- جميع ما ذكر صحيح.

(3) جماعات يتم انشائها داخل الهيكل لتحقيق هدف أو مهمة محددة تتطلب التنسيق والتفاعل والتكامل بين أعضاء الفريق

- فريق العمل
- الفريق
- الجماعة
- كل ما سبق

(4) مفهوم عملية بناء فرق العمل بأنه خليط من التغذية العكسية ومدخل الاستشارات الإجرائية الذي يهدف إلى تحسين فاعلية عمل الجماعة الإنتاجي والسلوكي من خلال التركيز على أساليب وإجراءات العمل والعلاقات الشخصية

- صواب
- خطأ

(5) عدد من الافراد لهم مجموعة مشتركة من الأهداف يعملون على تحقيقها ويتوفر الانسجام بينهم لوجود صفات مشتركة في الخلفية الثقافية أو التعليمية

- فريق العمل
- الفريق
- الجماعة
- كل ما سبق

(6) تعتبر المرحلة الثانية من مراحل الابداع والابتكار هي

- الادراك والوعي بالمشكلة

- الخلق والإلهام
- التأمل وحضانة المشكلة
- اتخاذ القرار

(7) من علامات ضعف الذات :

- الميل إلى الموافقة الاخرين ومسايرتهم أغلب الأحوال.
- الحرص الزائد على مشاعر الاخرين وخشية إزعاجهم
- ضعف القدرة على إظهار المشاعر الداخلية والتعبير عنها.
- كل ما سبق صحيح

(8) يلجأ المفاوض في هذه الحالة إلى تبني روح التحرك خطوة خطوة نحو الغاية النهائية إيماناً منه بأن ذلك أفضل نفسياً وأيسر عملياً كما انه يوفر الوقت والجهد:

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

(9) من ال مقترحات لتطوير إدراك المتفاوض لعملية صنع القرار في المفاوضات

- النماذج الصناعية
- النماذج الإدارية
- المحددات الهيكلية أو الموقفية
- الفروقات الشخصية
- كل ما سبق صحيح

(10) يصنف الصراع حسب مستواه الى : داخل الفرد , داخل المجموعة , على مستوى المنظمة و :

- بين فردين
- بين المجموعات
- بين المنظمات
- كل ما سبق صحيح
- لا شيء مما سبق

(11) من مصادر القوة في التنظيم:

- المركز الوظيفي —
- الصفات الشخصية
- قوة احتفاظ الفرد بالمعلومات
- كل ما سبق

(12) يجب على المفاوض خلال هذه المرحلة أن يوجد لدى الطرف الآخر شيئاً من التعارض في موقفه :

- مرحلة إيجاد الحركة
- مرحلة بناء التوقعات
- مرحلة التوصل الى اتفاق
- مرحلة مراجعة الاتفاقية

13) تعرف ادارة الازمات على انها ظرف انتقالي يتسم بعدم التوازن، ويمثل نقطة تحول في حياة الفرد أو الجماعة .

- صواب
- خطأ

14) يقصد بمرونة الأهداف هو أن يحدد الهدف بأسلوب يتيح مرونة الحركة للمفاوض مع المحافظة على الغرض العام، فالتأكد من توفر المرونة في تحديد الأهداف مهم حتى لا يكون التحديد الجامد معوقا لنجاح المفاوضات.

- صواب
- خطأ