

بسم الله الرحمن الرحيم
ادارة التفاوض وحل النزاعات 15

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

1) مرحلة الادراك والوعي بوجود مشكلة تعتبر المرحلة الاولى من مهارات الابداع والابتكار

- صح

- خطأ

2) التكتيكات التنفيذية لاستراتيجية تعظيم المكاسب الذاتية فقط-الخداع- نقص السلطه - الصقر والحمامه- تحويل اعتراضات الطرف الاخر الى ايجاب

- صح

- خطأ

3) يتم التفاوض عادة بين طرف واحد بالتفاوض مع الطرف المباشر

- صح

- خطأ

4) منطقة القناع على الوجه: تعني معرفتك بالطرف الاخر وجهله بك لغياب المعلومات عنك لديه ،بما ينتج عنه صعوبه تفاوضك معه لعدم وجود قاعدة مشتركة بينكما

- صح

- خطأ

5) يعتمد التفاوض موقف ديناميكي اي حركي يقوم على الحركه ورد الفعل ايجابا وسلبا وتأثيرا وتأثرا

- صح

- خطأ

6) كفاءة الشخص غالبا ما تقاس بما انجزه بالفعل وليس بما يتحمل ان ينجزه في المستقبل وهو ما يدفعه للتركيز على الانجاز قصير الاجل

- صح

- خطأ

7) من خصائص الوسيط الفعال الصبر والمثابره بارد ومتحفظ المشاعر

- صح

- خطأ

8) تقسيم الانماط من حديث الاسلوب المقاتل (انا ومن بعدي الطوفان)

- صح

- خطأ

9) للمفاوضين عدة انماط منها النمط الهجومي والنمط المقاتل

- صح

- خطأ

10) قدرة طرف ما في التأثير على نتائج طرف اخر في علاقه معينه

- الوساطة

- الاعتماديه

- المحاوره

- لا شي مما ذكر

11) من الصفات الاساسية للمفاوض الناجح

- الاستدراج

- الاتزان العاطفي والتوافق النفسي

- التفاوض في مكان محايد

- لا شي مما ذكر

12) غياب المعرفه لدى المطرقيين عن الاخر مما ينتج عنه تعذر التفاوض

- منطقة الجهل المشترك

- منطقة القناع على الوجه

- منطقة العمى المعرفي

- منطقة المعرفه المتبادل

13) من صفات المفاوض الماهر

- القدرة على الاقتناع

- القدرة على الانصات

- الموضوعيه

- جميع ما ذكر

14) الهدف التفاوضي

- القيام بعمل محدد يتفق عليه الاطراف

- الامتناع عن القيام بعمل معين يتفق على عدم القيام به بين اطراف التفاوض

- أ وب

- لا شي مما ذكر