

الاختبار الفصلي

السؤال ١ : من الأمثلة على الاتجاهات السلبية في التفاوض أن لا تتوفر لدى معظم اطراف التفاوض الاقتناع بحاجة الطرف الآخر لتحقيق مكاسب من التفاوض، وأن لدى هذا الطرف الآخر العديد من الدوافع والمبررات لتحقيق تلك المكاسب

[صواب](#)

[خطأ](#)

السؤال ٢ : الحوار يسعى لاكتشاف معنى جديد لم يكن كاملاً لدى أي من المشاركين في الحوار

[صواب](#)

[خطأ](#)

السؤال ٣ : لكي نؤسس لثقافة الحوار لا بد من السير في بعدين متوازيين: القناعات والمبادئ والعادات والتقاليد

[صواب](#)

[خطأ](#)

السؤال ٤ : المفاوضات الاجتماعية هي أي حوار يدور حول أي ظاهرة اجتماعية ولضمان نجاحها فلا بد وأن تسير وفق إطار وهيكلي القيمة السائدة في المجتمع

[صواب](#)

[خطأ](#)

السؤال ٥ : لا ترتبط القوة التفاوضية بحدود أو مدى السلطة والتفويض الذي تم منحه للفرد المتفاوض وإطار الحركة المسموح له بالسير فيه وعدم تعديه أو اختراقه فيما يتصل بالموضوع أو القضية المتفاوض بشأنها، إنما يرتبط بشخصية أطراف التفاوض ومدى قدرتهم على الاستجابة للمتغيرات فيه.

[صواب](#)

[خطأ](#)

السؤال ٦ : التمسك بالرأي والتعصب له ، وضيق الأفق وافتقاد الروابط والاتصال والتواصل بين الأفراد تعتبر من الاسباب الرئيسية لعدم الحوار

[صواب](#)

[خطأ](#)

السؤال ٧ : الاستماع للأخريين عندما يطرحون آراءهم تعتبر من الممارسات والمهارات لكي نؤسس لثقافة الحوار

[صواب](#)

[خطأ](#)

السؤال ٨ : هدفها الأساسي هو إتاحة الفرصة للأطراف المتنازعة من اجل خلق جو من التفاهم ، والمساهمة في إشاعة ثقافة الحوار والسلم الاجتماعي ، ودفعها للمشاركة بشكل ايجابي في ابتكار حلول توفيقية ، ومحاولة إذابة الخلاف، وتقريب وجهات النظر:

[المحاورة](#)

[التحكيم](#)

[الوساطة](#)

[جميع ما ذكر](#)

[المفاوضات](#)

السؤال ٩ : تعتبر مرحلة التأمل وحضانة المشكلة من مراحل الابتكار في حل المشاكل التفاوضية وهي أكثر المراحل غموضاً لأنها تتم خارج وحدات المفاوضات ولا تترجم الى سلوك ظاهري ، حيث يقوم المفاوضات بتطوير الحجم الهائل من المعلومات ليصبح شيئاً له معنى

[صواب](#)

[خطأ](#)

السؤال ١٠ : استراتيجية استنزاف أموال الطرف الآخر تعتبر من أهم استراتيجيات منهج الصراع التفاوضية حيث تعتمد عليها بشكل كبير الأطراف المتصارعة إذا ما جلست إلى مائدة التفاوض. وتقوم هذه الإستراتيجية على فحص وتشخيص وتحديد أهم نقاط الضعف والقوة في طريق التفاوض

صواب

خطأ

السؤال ١١ : أي من التالي يعتبر من العوامل المؤثرة في نجاح المقابلات في التفاوض:

الإعلان عن موضوع المقابلة

التخطيط المسبق للمقابلة

شكل أطراف المقابلة

قوة ومركزية أطراف التفاوض

جميع ما ذكر

السؤال ١٢ : الحوار التعجيزي : يتسم فيه المحاور برؤية السلبية والأخطاء والعقبات

صواب

خطأ

السؤال ١٣ : من محددات النجاح في التفاوض: الالتزام بمبادئ التفاوض الفعال وتحقيق شروطه ، جميع ما يلي يعتبر من المبادئ المتعلقة بالالتزام بمبادئ التفاوض باستثناء:

مبدأ المنفعة

مبدأ الالتزام

مبدأ التعاون التام

مبدأ القدرة الذاتية

مبدأ العلاقات المتبادلة

السؤال ١٤ : قد يتحول الحوار إلى مناظرة حينما يتردد الكلام بين طرفين يسعى كل منهما إلى تصحيح قوله وإبطال قول محاوره

صواب

خطأ

السؤال ١٥ : من صفات أصحاب نمط الشخصية التفاوضية المتطرفة تجدهم يتصرفون بعدوانية تجاه الطرف الآخر ولا يهتمون به أو باحتياجاته ولا يهتمهم أن يكون مقتنع بما توصل إليه أو لم يقتنع ، فهم يريدون أن يكونون هم الكاسبين وغيرهم يخسر

صواب

خطأ

السؤال ١٦ :مرحلة التقويم وهذه المرحلة تأتي بعد انتهاء الحوار وتشتمل على تذكر الأفكار التي عرضت أثناء الحوار أو قراءتها إن كانت مكتوبة ومراجعة الأخطاء التي وقعت من المحاورين أثناء الحوار

صواب

خطأ

السؤال ١٧ : من ميادين التفاوض وحل النزاعات والعملية التفاوضية بشكل عام:

المفاوضات العسكرية

المفاوضات التجارية والاقتصادية

المفاوضات السياسية

المفاوضات الاجتماعية

جميع ما ذكر صحيح

السؤال ١٨ : المفاوضون ذو النمط التحليلي وهذا النوع لا يقتنع ابداً بأي عرض إلا بعد أن يعرف كل التفاصيل وتفاصيل التفاصيل. وبالطبع فان ذلك سوف يكون له الأثر على الوقت وسرعة اتخاذ القرار من قبلهم ، فسوف تتسم المفاوضات معهم بالبطء

[صواب](#)

خطأ

السؤال ١٩ : الحوار السطحي : تقوم على قاعدة تقول (لا تقترب من الأعماق فتغرق) الحوار في هذه الصورة يتم في أمور عمومية لا جوهرية

[صواب](#)

خطأ

السؤال ٢٠ : ليس بالضرورة وجوب أن يتصف الموقف التفاوضي بصفة إمكانية التعرف عليه وتمييزه دون أي غموض أو لبس أو دون فقد لأي من أجزائه أو بعد من أبعاده أو معالمة

[صواب](#)

خطأ

السؤال ٢١ : منطقة العمی المعرفی تعتبر من البدائل لموقف المفاوض في العملية التفاوضية : وتعني انك لا تعرف شيئاً عن الطرف الآخر في حين الطرف الآخر يعرف عنك الكثير وينتج عبر ذلك ضعف موقفك التفاوضي

[صواب](#)

خطأ

السؤال ٢٢ : من الإيجابيات الشائعة في عملية التفاوض : تحديد بعض المطالب غير المحددة اهدافها بدقة ، تحديد الاهداف دون ترتيبها حسب الأولوية ، عدم اعطاء وقت كافٍ للتضخيم بحجة ان الامور غير واضحة ، الظن بأن التضخيم يبدأ بعد ان نسمع ما يقوله الطرف الآخر

[صواب](#)

خطأ

السؤال ٢٣ : حوار الإقناع : من أشكال الحوار التي غالباً تأخذ طابعاً تجارياً استهلاكياً أو سياسياً من اجل إقناع الطرف الآخر بوجهة نظرك

[صواب](#)

خطأ

السؤال ٢٤ : دوافع المفاوضات عادة تكون إما شخصية أو تنافسية أو محاولة لإيجاد حل مبتكر لمشكلة يواجهها أو دوافع لجهة يمثلها ويسعى للوصول لحل يرضيها

[صواب](#)

خطأ

السؤال ٢٥ : يعتبر المناخ الرسمي للتفاوض بأن يتعامل المفاوض مع الطرف الآخر على اعتبار أن إتمام الصفقة يعتبر أمراً عادياً فالمفاوض هنا غير حريص على إتمام الصفقة أو الوصول إلى اتفاق مع الطرف الآخر وقد يؤدي هذا المناخ لفشل المفاوضات

[صواب](#)

خطأ

السؤال ٢٦ : يلجأ المفاوض في 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 التدرج – استراتيجيات الانجاز مرة واحدة](#)

استراتيجيات تفادي النزاع – استراتيجيات مواجهة النزاع

جميع ما ذكر

استراتيجية التعاون – استراتيجية المواجهة

استراتيجيات هجومية – استراتيجيات دفاعية

السؤال ٢٧ : عدم الالتزام بالأسلوب المهذب في الحوار يعتبر من معوقات الحوار

[صواب](#)

خطأ

السؤال ٢٨ : تكون توقعات واهتمامات واهداف متلقي الرسالة مختلفة وقد تكون متعارضة مع توقعاتك واهتماماتك، وهي مثال على أنواع المراسلات التي تتناول مواضيع النزاع

[صواب](#)

خطأ

السؤال ٢٩ : المناظرة تعد جوهر عملية التفاوض ولا شك أن المفاوض الناجح هو الذي يستطيع كسب اكبر قدر من المكاسب دون تقديم تنازلات جوهرية . ومن الطبيعي أنه لا توجد مفاوضات بدون تنازلات

[صواب](#)

[خطأ](#)

السؤال ٣٠ : من استراتيجيات منهج المصالح المشتركة:

لاشيء مما ذكر

[جميع ما ذكر](#)

استراتيجية التكامل

استراتيجية تعميق العلاقة القائمة

استراتيجية تطوير التعاون الحالي

السؤال ٣١ : تقوم استراتيجية تحسين وتطوير التعاون القائم على مبدأ التفاوض بين الاطراف وتكون العلاقة بين أطراف التفاوض عبارة عن علاقة مصالح مشتركة حيث يمكن الاستفادة من الإمكانيات المتاحة لطرف معين في تحقيق مصالح أطراف التفاوض

[صواب](#)

[خطأ](#)

السؤال ٣٢ : الحوار هو شكل من أشكال الحديث حيث يحاول الناس بنية صادقة الوصول إلى وجهات النظر المختلفة بغرض التوصل إلى فهم جديد وهو بذلك عكس النقاش

[صواب](#)

خطأ

السؤال ٣٣ : المواجهة لافشال تكتيك الخصم في التفاوض يكون عن طريق:

الإعداد الجيد بالبيانات والوثائق

عدم التجاوب مع تفرع المناقشة

[جميع ما ذكر](#)

تعتمد استخدام الفاظ وتعبيرات محددة

السؤال ٣٤ : التكتيك هو استراتيجية تشير إلى العناصر الرئيسية أو المكونات التي يستخدمها المفاوض ويتحرك بها داخل عملية التفاوض لتحقيق الاهداف الرئيسية

[صواب](#)

[خطأ](#)

السؤال ٣٥ : يعبر مفهوم الضوابط التفاوضية عن الأخذ بمسببات النجاح والابتعاد عن السلبيات التي تؤدي إلى فشل عملية التفاوض وتستند الضوابط إلى دعامتين أساسيتين الأولى تتعلق بالعملية المنهجية والثانية تتعلق بالعنصر البشري

[صواب](#)

خطأ

السؤال ٣٦ : يتم تقسيم الأنماط الشخصية للمفاوضين من حيث الأسلوب إلى جزئين الأول من حيث العلاقات (انفتاحي ودود متعاون) والثاني من حيث فهمه للكلام (تحليلي - إجمالي)

[صواب](#)

خطأ

السؤال ٣٧ : المآزق التفاوضي يحدث عندما يستمر الطرفان في التفاوض مدة من الزمن أو تكون مفاوضاتهم بدون نتائج

[صواب](#)

خطأ

السؤال ٣٨ : أي من التالي يعتبر من الانواع للمراسلات التي تتعلق بإمكانية إنجاح عملية التفاوض:

[جميع ما ذكر](#)

مراسلات تتناول مواضيع النزاع

مراسلات تتعلق بالمعلومات

لا شيء مما ذكر

مراسلات عرض المنتج أو تقديم المنتج

السؤال ٣٩ : من عناصر التفاوض:

يسعى أطراف التفاوض لتحقيق اتفاق مقبول نسبياً .

التفاوض ومن يتم بين طرفين أو أكثر .

هناك موضوع محدد للتفاوض .

التفاوض يمثل عملية اتصال تسعى للوصول إلى حل وسط .

[جميع ما ذكر صحيح.](#)

السؤال ٤٠ : ان علم التفاوض يستمد حتميته من كونه المخرج أو المنفذ الوحيد الممكن استخدامه لمعالجة القضية التفاوضية والوصول إلى حل

للمشكلة المتنازع بشأنها

[صواب](#)

خطأ

السؤال ٤١ : لا تتم أي عملية تفاوض بدون هدف أساسي تسعى إلى تحقيقه أو الوصول إليه وتوضع من أجله الخطط والسياسيات. فبناء على

الهدف التفاوضي يتم قياس مدى تقدم الجهود التفاوضية في جلسات التفاوض وتعمل الحسابات الدقيقة، وتجري التحليلات العميقة لكل

خطوة

[صواب](#)

خطأ

السؤال ٤٢ : الصمت وترك الحوار إذا جنح الطرف الآخر إلى الانفعال والغضب واللجاجة يعتبران من استراتيجيات الحوار

صواب

[خطأ](#)

السؤال ٤٣ : المفاوضات الفعال بإمكانه الضغط على الشخص المقابل في المفاوضات بدون مواجهة للحصول على أكبر قدر من التنازلات منه وبدون

أن يضطر للجوء للمواجهة المباشرة

[صواب](#)

خطأ

السؤال ٤٤ : استراتيجية التكامل : هي استراتيجية تقوم على أساس وجود مصلحة مشتركة بين أطراف التفاوض وتسعى هذه الاستراتيجية إلى

تحسين وتطوير التعاون القائم بينهما

صواب

[خطأ](#)

السؤال ٤٥ : إعداد مخطط عام للحديث وهو عبارة عن ملخص يحدد الخطوط العريضة التي يهتدي بها المتحدث أثناء الحوار وهذه تأتي في مرحلة

التنفيذ للحوار

صواب

[خطأ](#)

السؤال ٤٦ : المفاوضون الواقعيون يتميزون بإعطائهم اهتمام بالوقت وهو النوع الذي يريد الدخول في صلب الموضوع مباشرة دون الخروج هنا أو هناك عن صلب الموضوع والدخول في هوامش غير مهمة بالنسبة له، ويتصفون بأنهم منظمون ويميلون للتعامل الرسم

[صواب](#)

خطأ

السؤال ٤٧ : الإستراتيجية تشير إلى الإطار العام للتحرك والاهداف الأساسية المطلوب تحقيقها وترجمة ذلك الى سياسات ومبادئ عامة يتم الالتزام بها في التعامل ، وعادة ما تركز الاستراتيجية على الاهداف بعيدة المدى ، أي ان الاستراتيجية التفاوضية هي التخطيط لعملية التفاوض

[صواب](#)

خطأ

السؤال ٤٨ : لا يوجد استعداد لدى كل من الاطراف بأن يقوم بتعديل موقفه الاصيلي اذا ما تقدم الطرف الاخر بحجج مقبولة بما يمكن من التوصل الي افضل النتائج للأطراف.

[صواب](#)

خطأ

السؤال ٤٩ : يعتبر تقبل كل طرف احتمال خطأ وجهة نظره واستعداده لتعديلها في ضوء ما يستجد من أدلة ومعلومات من أسس الحوار الفعال

[صواب](#)

خطأ

السؤال ٥٠ : 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

السؤال ٥١ : تعتبر المرحلة الثانية من مراحل الابداع والابتكار هي:

التأكد والتحقق

اتخاذ القرار

الادراك والوعي بالمشكلة

[التأمل وحضانة المشكلة](#)

الخلق والإلهام

السؤال ٥٢ : يعتبر تحديد المشكلة نصف الحل يضاف اليه ادراك المفاوض بوجود مشكلة لذلك فإن الوعي بوجود مشكلة هو امر هام وعندما يتناول المفاوض المشكلة بغرض حلها فانه يسعى لتجميع أكبر قدر من المعلومات

[صواب](#)

خطأ

السؤال ٥٣ : إن عملية زيادة معدلات إنفاق طرف التفاوض الآخر وتكاليف إقامته وأتعاب مستشاريه طوال العملية التفاوضية فضلا عن ما يمثله ذلك من تضبيب باقي الفرص المالية والاقتصادية البديلة يعتبر من استراتيجيات:

[إستراتيجية الإنهاك](#)

إستراتيجية التدمير الذاتي

استراتيجية الصراع الداخلي

إستراتيجية التشتيت

استراتيجية الدحر

السؤال ٥٤ : من خصائص المراسلات التي تتعلق بالمعلومات في التفاوض:

لاشيئ مما ذكر

تعتمد على المدخل المباشر في الصياغة

[جميع ما ذكر](#)

معظمها روتينية متكرره

بعضها غير روتيني لمعالجة

السؤال ٥٥ : جميع مايلي يعتبر من الأنماط البشرية التي يجب مراعاتها عند التفاوض ، باستثناء:

الفرد المتشدد

[الفرد المتسلط](#)

الفرد الايجابي المفكر

الفرد المرح

الفرد المشاغب

السؤال ٥٦ : تظهر ضرورة علم التفاوض ومدى الأهمية التي يستمدها من العلاقة التفاوضية القائمة بين أطرافه أي ما يتعلق بالقضية التفاوضية

التي يتم التفاوض بشأنها وتلك هي الزاوية الأولى

[صواب](#)

خطأ

السؤال ٥٧ : يقصد بمرونة الأهداف هو أن يحدد الهدف بأسلوب يتيح مرونة الحركة للمفاوض مع المحافظة على الغرض العام، فالتأكد من توفر

في تحديد الأهداف مهم حتى لا يكون التحديد جامد معوقاً لنجاح المفاوضات.

[صواب](#)

خطأ

السؤال ٥٨ : الحوار المرافق: المحاور يوافق على كل ما يقال موافقة تامة، دون تمحيص

[صواب](#)

خطأ

السؤال ٥٩ : 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

السؤال ٦٠ : توجد هناك أربع حالات ذهنية مختلفة عند ممارسة التفاوض وهي: حالة التفاوض بعدم جدارة وبدون وعي وحالة التفاوض بعدم

جدارة ولكن بوعي وحالة التفاوض بخبرة ووعي وحالة التفاوض بجدارة ولكن بدون وعي

[صواب](#)

خطأ