

فالتهم



حل أسئلة
الواجبات والإفْتبار الفصلي لمادة

إدارة التفاوض وحل التنازعات

قسم إدارة أعمال - مستوى فامس
لعام ٢٠١٤ - ٢٠١٥

إعداد وتنسيق
نبيل المطير



الواجب الأول

السؤال (1): من محددات النجاح في التفاوض: الالتزام بمبادئ التفاوض الفعال وتحقيق شروطه، جميع ما يلي يعتبر من المبادئ المتعلقة بالالتزام بمبادئ التفاوض باستثناء:

A. مبدأ العلاقات المتبادلة

B. مبدأ المنفعة

C. مبدأ الالتزام

D. مبدأ القدرة الذاتية

E. مبدأ التعاون التام

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

A. صواب

B. خطأ

السؤال (3): من عناصر التفاوض:

A. التفاوض يمثل عملية اتصال تسعى للوصول إلى حل وسط .

B. هناك موضوع محدد للتفاوض.

C. يسعى أطراف التفاوض لتحقيق اتفاق مقبول نسبياً.

D. التفاوض ومن يتم بين طرفين أو أكثر.

E. جميع ما ذكر صحيح.

جامعة الدمام - إدارة أعمال

مستوى 5

2015 - 2014

الواجبات والاختبار الفصلي
لمادة إدارة التفاوض وحل المنازعات
ترتيب وتنسيق / نبيل المطير

السؤال (4): استراتيجية التكامل: هي استراتيجية تقوم على أساس وجود مصلحة مشتركة بين أطراف التفاوض وتسعى هذه الاستراتيجية إلى تحسين وتطوير التعاون القائم بينهما .

A. صواب

B. خطأ

التصحيح: (هذا تعريف استراتيجية تحسن وتطوير التعاون القائم ... أما استراتيجية التكامل هي التي تقوم على مبدأ التفاوض بين أطراف التفاوض كذلك فإن العلاقة بين أطراف التفاوض عبارة عن علاقة مصالح مشتركة)

السؤال (5): من ميادين التفاوض وحل النزاعات والعملية التفاوضية بشكل عام:

A. المفاوضات التجارية والاقتصادية

B. المفاوضات السياسية

C. المفاوضات الاجتماعية

D. المفاوضات العسكرية

E. جميع ما ذكر صحيح



الواجب الثاني

السؤال (1): جميع ما يلي يعتبر من الأنماط البشرية التي يجب مراعاتها عند التفاوض، باستثناء:

- A. الفرد المتشدد
- B. الفرد المرح
- C. الفرد الايجابي المفكر
- D. الفرد المتسلط
- E. الفرد المشاغب

السؤال (2): تعتبر المرحلة الثانية من مراحل الابداع والابتكار هي:

- A. الادراك والوعي بالمشكلة
- B. الخلق والإلهام
- C. اتخاذ القرار
- D. التأمل وحضانة المشكلة
- E. التأكد والتحقق

السؤال (3): أي من التالي يعتبر من الانواع للمراسلات التي تتعلق بإمكانية إنجاح عملية التفاوض:

- A. مراسلات عرض المنتج أو تقديم المنتج
- B. مراسلات تتناول مواضيع النزاع
- C. مراسلات تتعلق بالمعلومات
- D. جميع ما ذكر
- E. لا شيء مما ذكر

السؤال (4): أي من التالي يعتبر من العوامل المؤثرة في نجاح المقابلات في التفاوض:

- A. الاعلان عن موضوع المقابلة
- B. التخطيط المسبق للمقابلة
- C. شكل أطراف المقابلة
- D. قوة ومركزية أطراف التفاوض
- E. جميع ما ذكر

السؤال (5): من استراتيجيات منهج المصالح المشتركة:

- A. استراتيجية تعميق العلاقة القائمة
- B. استراتيجية تطوير التعاون الحالي
- C. استراتيجية التكامل
- D. جميع ما ذكر
- E. لا شيء مما ذكر



الواجب الثالث

السؤال (1): إن عملية زيادة معدلات إنفاق طرف التفاوض الآخر وتكاليف إقامته وأتعاب مستشاريه طوال العملية التفاوضية فضلا عما يمثله ذلك من تضييع باقي الفرص المالية والاقتصادية البديلة يعتبر من استراتيجية

- A. استراتيجية الصرع الداخلي
- B. استراتيجية الإنهاك
- C. استراتيجية التشتيت
- D. استراتيجية الدصر
- E. استراتيجية التدمير الذاتي

السؤال (2): من خصائص المراسلات التي تتعلق بالمعلومات في التفاوض:

- A. تعتمد على المدخل المباشر في الصياغة
- B. معظمها روتينية متكررة
- C. بعضها غير روتيني لمعالجة
- D. جميع ما ذكر
- E. لا شيء مما ذكر

السؤال (3): يلجأ المفاوض في هذه الحالة إلى تبني روح التحرك خطوة خطوة نحو الغاية النهائية إيمانا منه بأن ذلك أفضل نفسياً وأيسر عملياً كما انه يوفر الوقت والجهد:

- A. استراتيجيات هجومية - استراتيجيات دفاعية
- B. استراتيجيات التدرج - استراتيجيات الانجاز مرة واحدة
- C. استراتيجية التعاون - استراتيجية المواجهة
- D. استراتيجيات تفادي النزاع - استراتيجيات مواجهة النزاع
- E. جميع ما ذكر

السؤال (4): المواجهة لإفشال تكتيك الخصم في التفاوض يكون عن طريق:

- A. الإعداد الجيد بالبيانات والوثائق
- B. عدم التجاوب مع تفریع المناقشة
- C. عدم التجاوب مع الخروج عن الموضوع
- D. تعمد استخدام ألفاظ وتعبيرات محددة
- E. جميع ما ذكر

السؤال (5): هدفها الأساسي هو إتاحة الفرصة للأطراف المتنازعة من أجل خلق جو من

التفاهم، والمساهمة في إشاعة ثقافة الحوار والسلم الاجتماعي، ودفعتها للمشاركة بشكل

إيجابي في ابتكار حلول توفيقية، ومحاولة إذابة الخلاف، وتقريب وجهات النظر:

- A. المحاوره
- B. التحكيم
- C. الوساطة
- D. المفاوضات
- E. الاستشارة



الواجب الرابع

السؤال (1): نستطيع أن نعتبر الثقافة:

- A. مظهر يميز فئة من الناس عن غيرهم.
- B. نمط يسير عليها مجموعة من البشر.
- C. نظام مقبول.
- D. سلوك مرضي عنه في مجتمع معين.
- E. جميع ما ذكر

السؤال (2): عند استخدام الأسئلة التفاوضية لابد أن تمر الاسئلة بما يلي :

- A. تحديد الهدف.
- B. لا شيء مما ذكر
- C. صياغة السؤال بوضوح.
- D. اتخاذ إجراء ما لكي تجعل لسؤالك نتيجة.
- E. جميع ما ذكر

السؤال (3): واحدة من التالي لا تعتبر من الحاجات الانسانية وفقاً لهرم ماسلو:

- A. الحاجات الاجتماعية
- B. الحاجة إلى التقدير الذاتي من الآخرين
- C. الحاجات الفسيولوجية
- D. حاجات الأمان
- E. الحاجة إلى النمو

السؤال (4): مباريات التحالف والنزاع: يحسب فيها القائد حساباته على أن حلفاءه سيتبعونه اضطرارياً

جريا وراء مصلحتهم بعد أن يفترض في حساباته مصلحة الحلفاء مع مصلحته

A. صواب

B. خطأ

التصحيح: (التعريف خاص بمباريه القائد... أما مباره التحالف والنزاع هي العديد من المفاوضات التي تتسم بمباريات التنازع والتألف وتتداخل أفعال الأطراف في اللعبتين وتختلف طبيعة التداخل حيث تتسم بمقار الأذى الذي قد يلحقه بالطرف الآخر وكل طرف يحاول إجبار الخصم على الخضوع)

السؤال (5): يرى الأمريكيون السرعة في عقد الصفقات بينما يرى أصحاب الثقافات أن العقد بدء علاقة

فهم يرون استثمار الوقت في التعرف على بعضهم البعض لذا فإنهم يعتبرون أن العمل على تقليل

وقت التفاوض عملية عدوانية لإخفاء شيء ما.

A. صواب

B. خطأ



الاختبار الفصلي

السؤال (1): استراتيجية التكامل: هي استراتيجية تقوم على أساس وجود مصلحة مشتركة بين أطراف التفاوض وتسعى هذه الاستراتيجية إلى تحسين وتطوير التعاون القائم بينهما.

A. صواب

B. خطأ

التصحيح: (التعريف خاص ب استراتيجية تحسين وتطوير التعاون القائم ... أما استراتيجية التكامل فهي تقوم على مبدأ التفاوض بين أطراف التفاوض كذلك فإن العلاقة بين أطراف التفاوض عبارة عن علاقة مصالح مشتركة)

السؤال (2): من الإيجابيات الشائعة في عملية التفاوض: تحديد بعض المطالب غير المحددة اهدافها بدقة، تحديد الاهداف دون ترتيبها حسب الاولوية، عدم إعطاء وقت كاف للتحضير بحجة ان الامور غير واضحة، الظن بأن التحضير يبدأ بعد ان نسمع ما يقوله الطرف الآخر

A. صواب

B. خطأ

التصحيح: (أن الأمور التي ذكرت هي من الأخطاء الشائعة في عملية التفاوض وليست إيجابيات)

السؤال (3): 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

A. صواب

B. خطأ

التصحيح: (التعريف خاص بالمناخ الحيادي للتفاوض ... أما المناخ الرسمي للتفاوض يعتمد على الالتزام بالقواعد الرسمية في التعامل مع استخدام الألقاب الرسمية ويستخدم عادة إذا كانت اللقاءات تتم لأول مرة)

السؤال (4): أي من التالي يعتبر من الانواع للمراسلات التي تتعلق بإمكانية إنجاح عملية التفاوض:

- A. لا شيء مما ذكر
- B. مراسلات تناول مواضيع النزاع
- C. مراسلات عرض المنتج أو تقديم المنتج
- D. مراسلات تتعلق بالمعلومات
- E. جميع ما ذكر

السؤال (5): تتفاوت مراكز القوى النسبية بين المفاوضين من موقف لآخر ولكنها تؤثر على ما يتم انجازه من اتفاقات وسوف يتأثر الناتج المتحقق من التفاوض بمقدار قوة المفاوض الموضوعية.

- A. صواب
- B. خطأ

السؤال (6): يتم تقسيم الأنماط الشخصية للمفاوضين من حيث الأسلوب إلى جزئيين الأول من حيث العلاقات (انفتاحي ودود متعاون) والثاني من حيث فهمه للكلام (تحليلي - إجمالي)

- A. صواب
- B. خطأ

السؤال (7): المواجهة لإفشال تكتيك الخصم في التفاوض يكون عن طريق:

- A. عدم التجاوب مع تفريع المناقشة
- B. الإعداد الجيد بالبيانات والوثائق
- C. عدم التجاوب مع الخروج عن الموضوع
- D. تعمد استخدام الفاظ وتعبيرات محددة
- E. جميع ما ذكر



السؤال (8): 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 الاستراتيجية على فحص وتشخيص وتحديد أهم نقاط الضعف والقوة في طريق التفاوض

A. صواب

B. خطأ

التصحيح: (التعريف خاص باستراتيجية التشتيت (التفتت) ... أما استراتيجية استنزاف الأموال هي زيادة معدلات إنفاقه وتكاليف إقامته وأتعاب مستشاريه طوال العملية التفاوضية)

السؤال (9): التكتيك هو استراتيجية تشير الى العناصر الرئيسية أو المكونات التي يستخدمها المفاوض ويتحرك بها داخل عملية التفاوض لتحقيق الاهداف الرئيسية

A. صواب

B. خطأ

التصحيح: (التكتيك هو استراتيجية تشير الى العناصر الفرعية أو المكونات الجزئية التي يستخدمها المفاوض ويتحرك بها داخل عملية التفاوض لتحقيق الاهداف الرئيسية)

السؤال (10): المفاوضات الاجتماعية هي أي حوار يدور حول أي ظاهرة اجتماعية ولضمان نجاحها فلا بد وأن تسير وفق إطار وهيكل القيمة السائدة في المجتمع

A. صواب

B. خطأ

السؤال (11): 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

A. صواب

B. خطأ



السؤال (12): من عناصر التفاوض:

- A. يسعى أطراف التفاوض لتحقيق اتفاق مقبول نسبياً.
- B. التفاوض ومن يتم بين طرفين أو أكثر.
- C. هناك موضوع محدد للتفاوض.
- D. التفاوض يمثل عملية اتصال تسعى للوصول إلى حل وسط.
- E. جميع ما ذكر صحيح.

السؤال (13): 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
الإمكانات المتاحة لطرف معين في تحقيق مصالح أطراف التفاوض

A. صواب

B. خطأ

التصحيح: (هذا تعريف استراتيجية التكامل ... أما استراتيجية تحسين وتطوير التعاون القائم تقوم على وجود مصلحة مشتركة بين أطراف التفاوض وتسهل فهذه الاستراتيجية إل تحسين وتطوير التعاون القائم بينهما)

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

- A. الفرد المتشدد
- B. الفرد المرح
- C. الفرد المشاغب
- D. الفرد الايجابي المفكر
- E. الفرد المتسلط

السؤال (15): من استراتيجيات منهج المصالح المشتركة:

- A. استراتيجية تعميق العلاقة القائمة
- B. لا شيء مما ذكر
- C. استراتيجية تطوير التعاون الحالي
- D. استراتيجية التكامل
- E. جميع ما ذكر



السؤال (16): الاستراتيجية تشير إلى الإطار العام للتحرك والاهداف الاساسية 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.

A. صواب

B. خطأ

السؤال (17): يعبر مفهوم الضوابط التفاوضية عن الأخذ بمسببات النجاح والابتعاد عن السلبيات التي تؤدي إلى فشل عملية التفاوض وتستند الضوابط إلى دعامين أساسيتين الأولى تتعلق بالعملية المنهجية والثانية تتعلق بالعنصر البشري

A. صواب

B. خطأ

السؤال (18): تكون توقعات واهتمامات واهداف متلقي الرسالة مختلفة وقد تكون متعارضة مع توقعاتك واهتماماتك، وهي مثال على أنواع المراسلات التي تتناول مواضيع النزاع

A. صواب

B. خطأ

السؤال (19): 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 معالمه

A. صواب

B. خطأ

التصحيح: (أنه يتصف ب إمكانية التعرف عليه وتمييزه دون أي غموض أو لبس أو دون فقد لأي من أجزائه أو بعد من أبعاده أو معالمه)



السؤال (20): يلجأ المفاوض في هذه الحالة إلى تبني روح التحرك خطوة خطوة نحو الغاية النهائية إيماناً منه بأن ذلك أفضل نفسياً وأيسر عملياً كما أنه يوفر الوقت والجهد:

A. استراتيجيات تفادي النزاع - استراتيجيات مواجهة النزاع

B. استراتيجيات هجومية - استراتيجيات دفاعية

C. جميع ما ذكر

D. استراتيجيات التدرج - استراتيجيات الانجاز مرة واحدة

E. استراتيجية التعاون - استراتيجية المواجهة

السؤال (21): 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.

A. صواب

B. خطأ

التصحيح: (أنها ترتبط بحدود ... الخ)

السؤال (22): تعتبر مرحلة التأمل وحضانة المشكلة من مراحل الابتكار في حل المشاكل التفاوضية وهي أكثر المراحل غموضاً لأنها تتم خارج وحدات المفاوض ولا تترجم إلى سلوك ظاهري، حيث يقوم المفاوض بتطوير الحجم الهائل من المعلومات ليصبح شيئاً له معنى

A. صواب

B. خطأ

التصحيح: (العبارة صحيحة ماعداً أنها أكثر المراحل غموضاً لأنها تتم داخل وحدات المفاوض وليس خارجها)

السؤال (23): منطقة العمى المعرفي تعتبر من البدائل لموقف المفاوض في العملية التفاوضية: وتعني أنك لا تعرف شيئاً عن الطرف الآخر في حين الطرف الآخر يعرف عنك الكثير وينتج عبر ذلك ضعف موقفك التفاوضي

A. صواب

B. خطأ



السؤال (24): المناظرة تعد جوهر عملية التفاوض ولا شك أن المفاوض الناجح هو الذي يستطيع كسب أكبر قدر من المكاسب دون تقديم تنازلات جوهرية. ومن الطبيعي أنه لا توجد مفاوضات بدون تنازلات

A. صواب

B. خطأ

التصحيح: (التعريف خاص بالمساومة وليست المناظرة)

السؤال (25): 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.

A. صواب

B. خطأ

السؤال (26): من محددات النجاح في التفاوض: الالتزام بمبادئ التفاوض الفعال وتحقيق شروطه، جميع ما يلي يعتبر من المبادئ المتعلقة بالالتزام بمبادئ التفاوض باستثناء:

A. مبدأ المنفعة

B. مبدأ التعاون التام

C. مبدأ القدرة الذاتية

D. مبدأ الالتزام

E. مبدأ العلاقات المتبادلة

السؤال (27): 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 معوقاً لنجاح المفاوضات.

A. صواب

B. خطأ



السؤال (28): من خصائص المراسلات التي تتعلق بالمعلومات في التفاوض:

- A. بعضها غير روتيني لمعالجة
- B. معظمها روتينية متكررة
- C. تعتمد على المدخل المباشر في الصياغة
- D. لا شيء مما ذكر
- E. جميع ما ذكر

السؤال (29): 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.

- A. صواب
- B. خطأ

التصحيح: (التعريف خاص بالنمط المقاتل وليس الشخصية التفاوضية المتطرفة)

السؤال (30): يعتبر تحديد المشكلة نصف الحل يضاف إليه إدراك المفاوض بوجود مشكلة لذلك فإن الوعي بوجود مشكلة هو امر هام وعندما يتناول المفاوض المشكلة بفرض حلها فإنه يسعى لتجميع أكبر قدر من المعلومات

- A. صواب
- B. خطأ

السؤال (31): يوجد 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.

- A. صواب
- B. خطأ



السؤال (32): 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

A. صواب

B. خطأ

السؤال (33): من ميادين التفاوض وحل النزاعات والعملية التفاوضية بشكل عام

A. المفاوضات الاجتماعية

B. المفاوضات العسكرية

C. المفاوضات السياسية

D. المفاوضات التجارية والاقتصادية

E. جميع ما ذكر صحيح

السؤال (34): لا يوجد استعداد لدى كل من الاطراف بأن يقوم بتعديل موقفه الاصيل إذا ما تقدم الطرف الاخر بحجج مقبولة بما يمكن من التوصل الي أفضل النتائج للأطراف.

A. صواب

B. خطأ

التصحيح: (هذه تعتبر من المفاهيم الخاطئة حيث يجب أن يكون هناك استعداد لدى كل من الأطراف بتعديل موقفه الأصلي ... الخ)

السؤال (35): تعتبر المرحلة الثانية من مراحل الابداع والابتكار هي:

A. الخلق والإلهام

B. الادراك والوعي بالمشكلة

C. التأكد والتحقق

D. التأمل وحصانة المشكلة

E. اتخاذ القرار



السؤال (36): 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

A. صواب

B. خطأ

السؤال (37): يتم تقسيم الأنماط الشخصية للمفاوضين من حيث الأسلوب إلى جزئيين الأول من حيث العلاقات (انفتاحي ودود متعاون) والثاني من حيث فهمه للكلام (تحليلي - إجمالي)

A. صواب

B. خطأ

السؤال (38): هدفها الأساسي هو إتاحة الفرصة للأطراف المتنازعة من أجل خلق جو من التفاهم، والمساهمة في إشاعة ثقافة الحوار والسلم الاجتماعي، ودفعها للمشاركة بشكل إيجابي في ابتكار حلول توفيقية، ومحاولة إذابة الخلاف، وتقريب وجهات النظر:

A. المحاورة

B. المفاوضات

C. التحكم

D. الوساطة

E. جميع ما ذكر

السؤال (39): 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:

A. استراتيجية الصراع الداخلي

B. استراتيجية التشتيت

C. استراتيجية الدحر

D. استراتيجية التدمير الذاتي

E. استراتيجية الانهك



السؤال (40): أي من التالي يعتبر من العوامل المؤثرة في نجاح المقابلات في التفاوض:

- A. قوة ومركزية أطراف التفاوض
- B. شكل أطراف المقابلة
- C. التخطيط المسبق للمقابلة
- D. الاعلان عن موضوع المقابلة
- E. جميع ما ذكر

السؤال (41): إن علم التفاوض يستمد حتميته من كونه المخرج أو المنفذ الوحيد الممكن استخدامه لمعالجة القضية التفاوضية والوصول إلى حل للمشكلة المتنازع بشأنها!?

- A. صواب
- B. خطأ

أسأل الله لي ولكم التوفيق والنجاح

