

الواجب الثالث في مقرر ادره التفاوض وحل النزاعات

سوما الحربي

السؤال 1

الاستراتيجية هي الإطار العام الذي يحكم السلوك التفاوضي ويوجهه ويحدد اتجاهاته الرئيسية.

صواب

خطأ

السؤال 2

التفاوض يحتاج إلى العمل الجماعي لعدة أسباب منها:

عدم الحاجة إلى توزيع المهام.

عدم وجود أنماط عديدة للمفاوضين.

عدم توافر فرص التفكير أثناء المفاوضات.

الحاجة إلى وجود ما يسمى بمحامي الشيطان قبل الاستراحات وفي أثنائها.

السؤال 3

من التوصيات التي يجب إتباعها عند إعداد جدول الأعمال، البدء بمناقشة قضايا الربح مقابل

الخسارة.

صواب

خطأ

السؤال 4

يعتبر تحليل القضايا هو الخطوة الأولى في التحضير للمفاوضات.

صواب

خطأ

السؤال 5

هدفها وضع إطار عام للمناقشة، ومن أمثلتها : هل يبدو جدول الأعمال مناسباً للجميع؟:

الأسئلة العامة.

الأسئلة المحددة.

الأسئلة المباشرة.

الأسئلة المبهمة.

السؤال 6

يعتبر من مراحل المفاوضات:

التعرف على حاجات الطرف الآخر وتوقعاته.

إيجاد الحركة.

التوصل إلى اتفاق.

جميع المراحل السابقة.

السؤال 7

التفاوض مع بائع مفلس هو مثال لوجود علاقة مستقبلية اعتمادية وتعاونية متبادلة بين أطراف التفاوض.

صواب

خطأ

السؤال 8

من إحدى طرق كسر الحواجز أثناء المفاوضات، تقديم تنازلات ليست جوهرية.

صواب

خطأ

السؤال 9

الاستراتيجية التعاونية تستهدف تحقيق أكبر قدر من المكاسب والأهداف على حساب الطرف الآخر، وتتسم بالسرية وعدم الثقة وعدم الوضوح والسلوك العدواني واستخدام أسلوب التهديد والهجوم.

صواب

خطأ

السؤال 10

يتظاهر هذا النوع بأنه غبي بقصد إزعاج الخصم، كما يتظاهر بعدم فهم ما يقوله الطرف الآخر، ويطرح أسئلة تكون الإجابة عليها واضحة:

المفاوض المستجوب.

المفاوض العدواني.

مفاوض ال بلي بنتر.

المفاوض الساخر.

أتمنى لي ولكم التوفيق والنجاح