

## الواجب الأول

## ١. يعرف عن التفاوض أنه:

أ. يقع في مجالات محددة من مناحي الحياة.

ب. يقع تقريبا في كافة مناحي الحياة.

ج. شأن يخص الجهات التي لديها مصالح متعارضة في الحياة.

د. يتعلق بصور ومناسبات النزاع دون غيرها في الحياة.

## ٢. يوصف التفاوض بأنه:

أ. فن وعلم.

ب. ليس بفن وليس بعلم.

ج. فن وليس بعلم.

د. علم وليس بفن.

## ٣. ينظر للمساومة على أنها:

أ. جزء من التفاوض.

ب. أشمل من التفاوض.

ج. تختلف اختلافا جوهريا عن التفاوض.

د. لا علاقة لها بعملية التفاوض.

## الواجب الثاني

## ١. من خصائص عملية التفاوض:

أ. تركيزها غالبا على ما يتحقق في الأجل الطويل مقارنة بالقصير.

ب. عدم تأثر نتائجها باعتبارات خارجة عن طاولات المفاوضات.

ج. أن استمرارها مرهون باستمرار المصالح المشتركة لأطراف التفاوض.

د. عدم تأثرها بشخصيات المفاوضين وبالقوى والموارد المتاحة لهم.

## ٢. عندما يلجأ المفاوض لطلب رأي خارجي فيما هو مطروح من

قضايا، فإنه يستخدم سلوك:

أ. المناورة.

ب. الاستشارة.

ج. الوساطة.

د. التحكيم.

## ٣. تعرف القوة التي يخلقها المفاوض في ذهن الخصم بالقوة:

أ. الذاتية.

ب. الموضوعية.

ج. المدركة.

د. الكامنة.

## الواجب الثالث

## ١. من المعوقات التنظيمية للتفاوض:

أ. اللغة ومدلولات الألفاظ.

ب. عدم وجود إدارة للمعلومات والبيانات.

ج. تباين الإدراك بين الأفراد.

د. تشويه المعلومات بقصد أو بغير قصد.

## ٢. من مزايا المفاوض الضرد مقارنة بالصريق:

أ. إعطاء مرونة أكبر للعملية.

ب. زيادة فرص الموضوعية.

ج. تقليل التحيز الشخصي.

د. سرعة إنجاز المفاوضات والبت فيها.

## ٣. بديل وضع أجندة التفاوض الذي يستهدف تأجيل المواجهة

بعض الشيء حيث يمكن من خلال تقديم تنازلات بشأنها

كسب ثقة الطرف الآخر، هو:

أ. البدء بالقضايا الأساسية.

ب. البدء بالقضايا الثانوية.

ج. وضع أسس وشروط عامة يتم الاتفاق عليها باعتبارها الحاكم

للتفاوض.

د. تقسيم قضايا التفاوض إلى مجموعات نوعية متخصصة

متجانسة.

## ٤. الاطار العام الذي يحكم السلوك التفاوضي ويوجهه ويحدد

اتجاهاته الرئيسية، هو:

أ. التكتيك التفاوضي.

ب. استراتيجية التفاوض.

ج. الموقف التفاوضي.

د. قضية التفاوض.