

الواجب الأول:

- (١) يعرف عن التفاوض أنه:
- A. يقع في مجالات محددة من مناحي الحياة
  - B. يقع تقريبا في كافة مناحي الحياة
  - C. شأن يخص الجهات التي لديها مصالح متعارضة في الحياة
  - D. يتعلق بصور ومناسبات النزاع دون غيرها في الحياة

- (٢) يوصف التفاوض بأنه:

- A. فن وعلم
- B. ليس بفن وليس بعلم
- C. فن وليس بعلم
- D. علم وليس بفن

- (٣) ينظر للمساومة على أنها:

- A. جزء من التفاوض
- B. أشمل من التفاوض
- C. تختلف اختلافا جوهريا عن التفاوض
- D. لا علاقة لها بعملية التفاوض

الواجب الثانى:

- (١) من خصائص عملية التفاوض:
- تركيزها غالبا على ما يتحقق في الأجل الطويل مقارنة بالقصير
  - عدم تأثر نتائجها باعتبارات خارجة عن طاولة المفاوضات
  - أن استمرارها مرهون باستمرار المصالح المشتركة لأطراف التفاوض
  - عدم تأثرها بشخصيات المفاوضين وبالقوى والموارد المتاحة لهم
- (٢) عندما يلجأ المفاوض لطلب رأي خارجي فيما هو مطروح من قضايا، فإنه يستخدم سلوك:
- المناورة
  - الاستشارة
  - الوساطة
  - التحكيم
- (٣) تعرف القوة التي يخلقها المفاوض في ذهن الخصم بالقوة:
- الذاتية
  - الموضوعية
  - المدركة
  - الكامنة

الواجب الثالث:

- (١) من المعوقات التنظيمية للتفاوض:
- A. اللغة ومدلولات الألفاظ  
 B. عدم وجود إدارة للمعلومات والبيانات  
 C. تباين الإدراك بين الأفراد  
 D. تشويه المعلومات بقصد أو بغير قصد
- (٢) من مزايا المفاوضات الفرد مقارنة بالفريق:
- A. إعطاء مرونة أكبر للعملية  
 B. زيادة فرص الموضوعية  
 C. تقليل التحيز الشخصي  
 D. 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:
- A. البدء بالقضايا الأساسية  
 B. البدء بالقضايا الثانوية  
 C. وضع أسس وشروط عامة يتم الاتفاق عليها باعتبارها الحاكمة للتفاوض  
 D. تقسيم قضايا التفاوض إلى مجموعات نوعية متخصصة متجانسة
- (٤) الاطار العام الذي يحكم السلوك التفاوضي ويوجهه ويحدد اتجاهاته الرئيسية ، هو:
- A. التكتيك التفاوضي  
 B. استراتيجية التفاوض  
 C. الموقف التفاوضي  
 D. قضية التفاوض