

س1 / يعرف عن التفاوض أنه :

1 – يقع في مجالات محددة من مناحي الحياة

2 – يقع تقريبا في كافة مناحي الحياة

3 – شأن يخص الجهات التي لديها مصالح متعارضة في الحياة

4 – يتعلق بصور ومناسبات النزاع دون غيرها في الحياة

س2 / يوصف التفاوض بأنه

1 – فن وعلم

2 – ليس بفن وليس بعلم

3 – فن وليس بعلم

4 – علم وليس بفن

س3 / ينظر للمساومة على أنها :

1 – جزء من التفاوض

2 – أشمل من التفاوض

3 – تختلف أختلافا جوهريا عن التفاوض

4 – لا علاقة لها بعملية التفاوض

س4 / من خصائص عملية التفاوض

- 1 – تركيزها غالبا على ما يتحقق في الأجل الطويل مقارنة بالقصير
- 2 – عدم تأثر نتائجها باعتبارات خارجة عن طاولة المفاوضات
- 3 – أن أستمرارها مرهون باستمرار المصالح المشتركة لاطراف التفاوض
- 4 – عدم تأثرها بشخصيات المفاوضين وبالقوى والموارد المتاحة لهم

س5 / عندما يلجأ المفاوض لطلب رأي خارجي فيما هو مطروح من قضايا ، فإنه يستخدم سلوك

- 1 – المناورة
- 2 – الأستشارة
- 3 – الوساطة
- 4 – التحكيم

س6 / تعرف القوة التي يخلقها المفاوض في ذهن الخصم بالقوة

- 1 – الذاتية
- 2 – الموضوعية
- 3 – المدركة
- 4 الكامنة

س7 / من المعوقات التنظيمية للتفاوض

1 – اللغة ومدلولات الألفاظ

2 – عدم وجود إدارة للمعلومات والبيانات

3 – تباين الإدراك بين الأفراد

4 – تشوية المعلومات بقصد أو بغير قصد

س8 / من مزايا المفاوض الفرد مقارنة بالفريق

1 – إعطاء مرونة أكبر للعملية

2 – زيادة فرص الموضوعية

3 – تقليل التحيز الشخصي

4 – سرعة إنجاز المفاوضات والبت فيها

س9 / بديل وضع أجندة التفاوض الذي يستهدف تأجيل المواجهة بعض الشيء حيث يمكن من خلال تقديم تنازلات بشأنها كسب ثقة الطرف الآخر ، هو

1 – البدء بالقضايا الأساسية

2 – البدء بالقضايا الثانوية

3 – وضع أسس وشروط عامة يتم الاتفاق عليها باعتبارها الحاكمة للتفاوض

4 – تقسيم قضايا التفاوض إلى مجموعات نوعية متخصصة متجانسة

س10 / الأطار العام الذي يحكم السلوك التفاوضي يوجهه ويحدد اتجاهاته الرئيسية ، هو

1 – التكتيك التفاوضي

2 – استراتيجية التفاوض

3 – الموقف التفاوضي

4 – قضية التفاوض

واجب مادة تعاقد وتفاوض ، كتابه : Rakan ALharbi