

الواجب الثاني : إدارة التفاوض وحل النزاعات

تنسيق وحل : **soonah**

السؤال ١

١. النمط الهجومي من المفاوضين، وهذا النوع يستخدم أسلوب الهجوم المستمر الاستفزازي في كافة مراحل المفاوضات هذا النوع عندما تتعامل معه عليك بأسلوب الإفحام معه من خلال المعلومات التي علمتها عنه أو من خلال توريطة عن طريق الاستفزاز ومن خلال كلامه .

صواب

خطأ

السؤال ٢

١. المأزق التفاوضي يحدث عندما يستمر الطرفان في التفاوض مدة من الزمن أو تكون مفاوضاتهم بدون نتائج .

صواب

خطأ

السؤال ٣

١. يتميزون بإعطائهم اهتمام بالوقت وهو النوع الذي يريد الدخول في صلب الموضوع مباشرة دون الخروج هنا أو هناك:

المفاوض الانفتاحي

المفاوض الواقعي

المفاوض المقاتل

المفاوض الشكلي

السؤال ٤

١. هو تصنيف الثقافة فيما إذا كانت صورتها أو تطبيقها يتبع الأسلوب البدائي الأولي، أو الأسلوب الحضاري، ويمكن قياسه بمقياس ثقافي معين أو ما يقيسه الناس وعامة الناس: المستوى المعرفي

المستوى العلمي

المستوى الثقافي

لاشيئ مما ذكر

السؤال ٥

١. العدل والإنصاف ، سلوك يعبر عن النفس اللوامة .

صواب

خطأ

السؤال ٦

١. الفترة الزمنية في بناء طبيعة السلوك الانساني تبدأ من أول يوم إلى عمره ١٥ سنة ويؤثر عليها البيئة التي يعيش فيها الإنسان و طريقة التربية التي نشأ عليها و المبادئ التي تحكم تصرفاته، بعدها يبدأ الإنسان في تطبع سلوكيات مختلفة حسب المواقف التي يتعرض لها مع الاحتفاظ بالسلوك الاساسي الذي نشأ عليه في الصغر كسلوكعام.

صواب

خطأ