

الاختبار الفصلي لمقرر إدارة التفاوض وحل النزاعات

سوما الحريبي

السؤال 1

(.....) لديه ميل كبير إلى العطاء والتعاون مع الآخرين، و إلى مساعدة الناس، ويفضل العمل في المهن والخدمات الدينية والاجتماعية الخيرية، ونادراً ما ينجح في مجال الأعمال:

النموذج الأخذ.
النموذج المعطي/ الأخذ.
النموذج المعطي.
لا شيء مما سبق

السؤال 2

يختلف التفاوض عن التحكيم في أن التفاوض يتضمن مواجهة مباشرة بين أطراف النزاع بينما التحكيم يتم بتدخل طرف آخر

صواب
خطأ

السؤال 3

من أهم مبادئ التفاوض أنه يجب التركيز في المفاوضات على:

جميع الحضور
بعض الحضور
الأشخاص الذين يملكون السلطة
غالبية الحضور.

السؤال 4

تعتبر هي أول الحاجات التي قامت عليها نظرية ماسلو:

حاجات الأمان.
الحاجات الاجتماعية.
حاجات تحقيق الذات.
الحاجات الفسيولوجية.

السؤال 5

نمط التفاوض البيروقراطي هو النمط السائد في المنظمات الصغرى، وطريقة عمله تكون غير منظمة

صواب
خطأ

السؤال 6

يؤكد المفاوضون المهرة على المصالح المشتركة بينهم بعدة طرق منها:

أساليب مباشرة وصريحة
أساليب غير مباشرة
باستذكار النجاحات المتبادلة بينهم.
جميع الطرق المذكورة.

السؤال 7

تنقسم الحاجات وفقاً لنظرية ماسلو إلى ثلاثة أنواع فقط

صواب

خطأ

السؤال 8

على المفاوض أن يستبعد من جدول أعماله القضايا التي يمكن التعامل معها بأسلوب آخر غير التفاوض وأن يقوم بتحليل القضايا على أساس نتائجها المهمة.

صواب

خطأ

السؤال 9

يجب على رئيس الفريق التفاوضي دعم العمل الجماعي، وجعل المفاوضات هدفاً عاماً لجميع العاملين

صواب

خطأ

السؤال 10

يشعر الفرد الذي يتبنى نموذج أنا بخير وأنت بخير بالاكتمال وبأنه ولد خاسراً في هذه الحياة

صواب

خطأ

السؤال 11

ينشأ المأزق في المفاوضات عندما بأبي كلاً من الطرفين الاستمرار في الاتجاه نحو التسوية أو يتخذ كلاً منهما موقفاً دفاعياً عنيداً:

صواب

خطأ

السؤال 12

يجب على المفاوض إظهار الاهتمام بالآخرين عن طريق التعليقات الشخصية المحببة لهم

صواب

خطأ

السؤال 13

تبدأ العملية التفاوضية بـ :

الوصول إلى إتفاق

متابعة تنفيذ الإتفاق

تقويم نتائج عملية التفاوض

تشخيص القضية التفاوضية

السؤال 14

طبقاً لنظرية الحاجات المكتسبة، فإن سلوك الفرد يتأثر بـ :

الحاجة إلى الأمان

الحاجة إلى تحقيق الذات

الحاجة إلى المركز والمكانه

الحاجة إلى الانتماء للآخرين

السؤال 15

المفاوض الناجح هو الذي:
يقنع نفسه بالرأى قبل إقناع خصمه.
يحاول إقناع الخصم رغم عدم إقناعه.
يحاول إقناع الجميع رغم عدم إقناعه
لا شيء مما سبق

السؤال 16

من المبادئ التي تتعلق بالسلوك التفاوضي أثناء مناقشة المشكلات:

الإيجابية

السلبية

الاستفزاز

العدوانية

السؤال 17

لنجاح عملية التفاوض ينبغي التركيز على الأهداف:

قصيرة المدى

طويلة المدى

متوسطة المدى

العاجلة

السؤال 18

عند شراء مادة رئيسية للمصنع فإن المرشح لرئاسة الفريق التفاوضي هو:

المستشار القانوني للشركة.

مدير إدارة العقود.

مدير المشتريات أو مدير الإنتاج

مدير المبيعات

السؤال 19

يستخدم منهج المساومة عندما:

يكون الوقت متاح لحل المشكلة طويلاً.

تكون العلاقة بين طرفي التفاوض اعتمادية وتعاونية.

يكون ميزان القوة متوازن.

يكون ميزان القوة في جهة واحدة.

السؤال 20

من أسباب استخدام الفريق التفاوضي بدلاً من المفاوض الفرد أن المفاوضات أخذت تزداد تعقيداً

صواب

خطأ

السؤال 21

الشخص الذي يراقب سير المفاوضات يسمى:

المقرر

المسجل

المتحدث

الموجه

السؤال 22

يعتبر من العوامل التي تحدد استخدام المنهج التفاوضي، طبيعة القضايا المتنازع عليها.

صواب
خطأ

السؤال 23

من مبادئ التفاوض المتعلقة بالمفاوض وضع أهداف صغيرة والتركيز على الأهداف قصيرة المدى

صواب
خطأ

السؤال 24

النموذج المعطي/الأخذ هو شخصية غير راغبة في العطاء والأخذ وليس لديه أي استعداد للتعاون مع الآخرين.

صواب
خطأ

السؤال 25

يجب اختيار رئيس الفريق التفاوضي على أساس أنه ليس له عمل في المنظمة أو لأنه يعرف أعضاء الفريق الآخر

صواب
خطأ

السؤال 26

يعتبر من مميزات المفاوضات الفرد:
استخدام أساليب متعددة في النقاش
القدرة على استخدام التكتيكات الجماعية
مواجهة الشكوك والشبهات

قلة التكاليف

السؤال 27

يميل إلى تجنب النزاع الشخصي، ويسعى إلى حل ودي لمشكلاته، لذا يقدم تنازلات عن طيب خاطر ليتوصل إلى اتفاق

مع الطرف الآخر:
النموذج الأخذ.
النموذج المتشدد.
النموذج المتساهل.
النموذج المبدئي.

السؤال 28

يعتبر من مبادئ التفاوض التي تتعلق بالتكتيكات التفاوضية:

تجنب الجلسات التفاوضية القصيرة
لا تقع في شرك من يفتعل الغضب
أطرح خطة شاملة لأعمال الاجتماع
كن الباديء في طرح نقاط الاختلاف

السؤال 29

يشترط فيمن يقوم بدور المتحدث في المفاوضات القدرة على التفكير السريع والتعبير الواضح لأنه يتولى عرض المواقف بشأن القضايا المطروحة

صواب
خطأ

السؤال 30

من سمات النموذج غير الواثق بنفسه:
يسعى إلي حياة متنوعة وممتعة.
لديه رغبة لتحمل المخاطر والتحدي.
يركز علي المستقبل لخوفه منه.

هدفه أن يجعل الآخرين مسرورين منه ، وهو مشغول بإشباع حاجاتهم.

السؤال 31

من المبادئ التي يجب على المفاوض مراعاتها:

الاستعداد للمفاوضات

التعامل مع الطرف الآخر باعتباره طرف ضعيف

استعجال الأمور

الحضور متأخراً للمفاوضات

السؤال 32

يهدف التفاوض التسكيني لإشعال المفاوضات ورفع مستوى التصارع والتناحر فيها

صواب

خطأ

السؤال 33

المفاوضات علاقة اجبارية تدخلها الأطراف مجبرة على ذلك

صواب

خطأ

السؤال 34

يستخدم التفاوض في:

المجال التجاري

المجال العسكري

المجال السياسي

جميع المجالات

السؤال 35

يتصف الافراد من هذا النمط بقدرة كبيرة علي التخيل، وقدرة علي الانتقال من موضوع إلي آخر بسرعة، ويتصفون بمزاج متقلب وسرعة في الحركة، ويعتمدون علي الاسلوب الاستنتاجي في حل المشكلات:

النمط الطليعي.

النمط الابتكاري.

النموذج الحيوي.

النمط البيروقراطي.

السؤال 36

من مبادئ التفاوض التي تتعلق بالمفاوض:

مراعاة مبدأ السرية

الإعلان عن كل ما لديه من معلومات
عدم التركيز على الأهداف طويلة المدى
لا شيء مما سبق

السؤال 37

من العوامل الثقافية المؤثرة في عملية التفاوض هدف التفاوض نفسه والذي يختلف من ثقافة لأخرى

صواب

خطأ

السؤال 38

يبدأ المفاوضون المهره المفاوضات من الأرضية المشتركة بينهم

صواب

خطأ

السؤال 39

يفضل عند وجود إختلاف بين المفاوضين:

البدء بالخلافات الصغرى

البدء بالخلافات الكبرى

البدء بالأرضية المشتركة

البحث عن نقاط الاختلاف

السؤال 40

التركيز على كيفية التوصل إلى الهدف المتفق عليه، يسمى:

صراع الموارد

صراع القيم

صراع الوسائل

التصحيح

السؤال 41

يعتبر من واجبات رئيس الفريق التفاوضي فيما يأتي:

اختيار أفراد الفريق التفاوضي

إعداد خطة المفاوضات

إدارة المفاوضات، وإعداد تقرير عنها.

جميع الواجبات السابقة.

السؤال 42

تكون نتائج المفاوضات مؤكدة ومعروفة مسبقاً لكلاً من الطرفين

صواب

خطأ

السؤال 43

يعتبر التفاوض الابتكاري من انواع التفاوض وفقاً لمعيار الاستراتيجي

صواب

خطأ

السؤال 44

يعتمد نظام العمل في المفاوضات على اختيار فريق تفاوضي يكون:

مساوياً لعدد أعضاء الفريق الآخر

أقل من عدد أعضاء الفريق الآخر.

أكثر من عدد أعضاء الفريق الآخر.

لا توجد إجابة صحيحة

السؤال 45

النموذج الطموح هو أحد نماذج الشخصية وفقاً لدافع الانجاز

صواب

خطأ

السؤال 46

ينظر للمساومة على أنها:

أشمل من التفاوض

جزء من التفاوض ومنهج من مناهجه.

لا علاقة لها بعملية التفاوض

تختلف اختلافاً جوهرياً عن التفاوض

السؤال 47

اي من العبارات التالية غير صحيحة:

فاوض الاشخاص الذين يملكون السلطة.

تفهم حاجات الطرف الاخر وتعامل معه من مصدر قوة.

روج لنفسك من خلال التركيز على الصفات الشخصية.

ابتسم دائماً.

السؤال 48

المفاوض الناجح هو من يتحدث كثيراً عن قدراته ومنجزاته الشخصية ويتصيد الأخطاء للآخرين

صواب

خطأ

السؤال 49

إن التفاوض مع شخص ذو نمط تحليبي يفرض عليك أن :

تخاطب المشاعر وتعمل علي إقامة علاقات وثيقة معه في بداية التفاوض المباشر.

تكون صبوراً، وتستخدم المنطق، وتبحث عن الأسباب والنتائج.

تكون دقيقاً في عرض المعلومات وأن تستخدم صيغة الفعل الماضي

تركز علي المواقف بصورة كلية، وعلي المستقبل والفرص المتاحة.

السؤال 50

يعد من أهم أسلحة الدفاع التفاوضي:

التفاوض

التشاؤم

الإنفعال

الترويج للنفس

السؤال 51

المفاوضات عبارة عن حوار ومناقشة بين طرفين حول موضوع محدد للوصول إلى إتفاق

صواب
خطأ

السؤال 52

يحدث عندما يقتنع أحد الطرفين بأن إصراره في الحصول علي ما يريد يكلفه خسارة أكبر من الخسارة التي تلحق به عند التنازل للطرف الأخر:

الاستسلام

الحل الوسط.

فرض الحل.

التصحيح

السؤال 53

من خصائص التفاوض في المجالات العسكرية الإعلان عما دار في جلسات التفاوض

صواب

خطأ

السؤال 54

يشعر الشخص الذي يتبني (.....) بالثقة في نفسه، ويدرك أن الناس يمكن الوثوق بهم، كما يعتقد بأنه كالأخرين، ولديه مشاعر إيجابية تجاه ذاته وتجاه الآخرين:

نموذج أنا لست بخير وأنت بخير.

نموذج أنا بخير وأنت بخير.

نموذج أنا لست بخير وأنت لست بخير.

نموذج أنا بخير وأنت لست بخير.

السؤال 55

من العوامل الثقافية المؤثرة في عملية التفاوض:

الوقت.

الاتصال.

تنظيم الفريق.

جميع العوامل المذكورة.

السؤال 56

تتمثل أشكال الصراع في المفاوضات في:

صراع الموارد

صراع الوسائل

صراع القيم

جميع الأشكال(صراع الموارد والوسائل والقيم)

السؤال 57

شخص قوي يحسن اغتنام الفرص وتحقيق الأرباح وهو شخصية مهيمنة وذو صفات بطولية ، ويكون المفاوض من هذا النمط ملحاً وضاعطاً وجاهزاً بسرعة لاتخاذ القرارات والتوصل إلي اتفاق، هو:
المفاوض البيروقراطي.

المفاوض الطبيعي.

المفاوض المتساهل.

المفاوض المتشدد.

السؤال 58

المنهج الذي يساوم فيه كل طرف من أطراف التفاوض من أجل الحصول على حصة أكبر من قيمة ثابتة هو منهج
الجهد المشترك

صواب

خطأ

السؤال 59

يعد من النتائج السلبية للمفاوضات :

الوصول الى الحل النهائي

عدم فرض الحل

عدم الاستسلام

المزق

السؤال 60

إذا تقدم الطرف الآخر بمبادرة أو إقتراح أثناء العملية التفاوضية، عليك كمفاوض أن:
تسارع إلى رفضها

تخضعها لمزيد من الدراسة التحليلية للإحاطة بأبعادها

تقبلها فوراً دون تفكير

تنسحب من المفاوضات

اسأل الله التوفيق لي ولكم اجمعين

