



س٣ | الحل الوسط للعملية التفاوضية ينشأ:

- عندما يأبى كل من الطرفين الاستمرار في الاتجاه نحو الاتفاق

- يعني تنازل كل من الطرفين عن بعض أهدافهم الصغرى وذلك من أجل ضمان تحقيق الأهداف الكبرى

- يعني قوة أحد الأطراف التي تسمح لهم بفرض الحل

- إقامة العلاقات بين الدول

أسئلة اللقاء الحي الثالث

س١ | من خصائص التفاوض:

- أنه علاقة إجبارية

- أنه عملية طويلة غالباً ما تنتهي بطريق مسدود

- عملية تبادلية ووجود قضية

- التنازل في غالب المواقف التفاوضية

س٢ | التفاوض الدبلوماسي:

- يكون بين السلطة الحاكمة والأجهزة التنفيذية

- غاية مقصودة في التقاط الأنفاس وإقامة حالة استرخاء

- يهدف إلى إقامة وتنظيم العلاقات بين الدول

- غرضه تسريع عمليات الشراء والبيع وتبادل السلع

س٣ | الحل الوسط في العملية التفاوضية:

- تنازل كل من الطرفين عن بعض أهدافهم الصغرى وذلك من أجل ضمان تحقيق الأهداف الكبرى

- إقامة العلاقات بين الدول

- قوة أحد الأطراف التي تسمح له بفرض الحل

- ينشأ عندما يأبى كل من الطرفين في الاستمرار في الاتجاه نحو الاتفاق

أسئلة اللقاء الحي الأول

س١ | المفاوضات في العصر الجاهلي اقتصر على:

- قضايا الحروب - قضايا التجارة

- قضايا الحرب والتجارة والصراع بين القبائل

س٢ | المفاوضات في الإجماع / الإسلام:

- أداة لعقد المعاهدات وتنفيذ السياسات الداخلية للدولة

- أداة من أدوات نشر تعاليم الإسلام ومجادلة غير المسلمين والتي هي أحسن

- محادثات تجري بين فريقين متحاربين من أجل عقد اتفاق هدنة أو صلح

س٣ | التنازل هو

- عدم فوز أي طرف من أطراف التفاوض

- الإذعان لمطالب الطرف القوي لإعتقاد الطرف المنهزم أنه لا أمل له في الانتصار

- تدخل طرف محايد لمساعدة الأطراف المتصارعة للتفاوض وحل النزاع

أسئلة اللقاء الحي الثاني

س١ | من خصائص التفاوض:

- علاقة إجبارية - التنازل

- عملية تبادلية، ووجود قضية

س٢ | التفاوض الدبلوماسي:

- يكون بين السلطة الحاكمة والأجهزة التنفيذية

- يكون في عمليات الشراء والبيع وتبادل السلع

- يكون في إقامة العلاقات بين الدول

- يكون في التقاط الأنفاس وإقامة حالة استرخاء خصوصاً في حال الحرب

أسئلة اللقاء الحي الرابع

س١ | أحد عناصر العملية التفاوضية:

- فض النزاعات - الأطراف التفاوضية - تأجيل القضية - التفاوض العسكري

س٢ | من المبادئ التي تتعلق بالمفاوض نفسه:

- ضرورة أن يروج لنفسه

- تفهم حاجات الطرف الآخر والتعامل معه بمصدر قوة

- إرسال من ينوب عنه قدر الإمكان

- اليقظة والحذر الشديد

أسئلة اللقاء الحي الخامس

س١ | أحد بنود صلح الحديبية التي تمت بعد التفاوض:

- دخول الرسول ﷺ والمسلمين مكة بالسلاح

- الإعلان عن انتهاء حالة الحرب وإعلان هدنة بين المسلمين وقريش

- التزام قريش برد من يأتيها مرتداً عن الإسلام

- منع القبائل العربية في جزيرة العرب وغيرها عن أن تدخل في دين محمد ﷺ

س٢ | من أهم نتائج صلح الحديبية:

- أعطت الهدنة فرصة لنشر الإسلام

- عدم اعتراف قريش بكيان الدولة المسلمة

- لم يأمن المسلمون جانب قريش بعد الهدنة

- عدم تمكين الرسول ﷺ وتجهيز أي غزوة بعد ذلك

س٣ | البناء القوي على أرضية مشتركة في بداية المفاوضات، يساعد على:
- التركيز على المصالح الصغرى
- تحمل الضغوط التي ستأتي
- تقويت المصالح - تأجيل النتيجة

أسئلة اللقاء الحي السادس

س١ | نستفيد من نظرية ماسلو في علاقاتها بالمفاوضات:
- التركيز على حاجة واحدة فقط للخصم
- إشباع حاجات الأمان بضمان عدم التهديد
- البدء بالحاجات الأقل أهمية لإضعاف الخصم
- إهمال جميع الحاجات
س٢ | هو رصد الحلول البديلة ثم دراسة كل حل منها من وجهة نظر المفاوض ومن وجهة الخصم.
- تحديد الهدف
- استراتيجية الحد الأدنى والحد الأقصى
- العصف الذهني - قيد الزمن

س٣ | غالباً ما تتضمن المفاوضات على الأقل:

- ٣ أدوار - دورين
- ٥ أدوار - دور واحد

أسئلة اللقاء الحي السابع

س١ | في التحضير للفريق التفاوضي، يُفضل التساوي مع فريق الخصم في:

- القيد الاقتصادي - الأعمار
- قيد العدد

س٢ | من مهام الفريق التفاوضي:

- التنازل في غالب المفاوضات
- وضع الحلول البديلة
- التملق والتلطف مع الخصم

س٣ | على أن يراعي مبدأ السرية والحرص على عدم إفشاء ما لديه دفعة واحدة.

- رئيس فريق الخصم

- المفاوض نفسه - المقرر

أسئلة اللقاء الحي الثامن

س١ | يتطلب قسطاً كبيراً من تبادل المعلومات.

- منهج المساومة - تجزئة القضايا

- منهج الجهد المشترك

س٢ | نستعمل اللغة نفسها والتعبيرات نفسها للتركيز على للخروج بأفضل النتائج.

- إشباع الشعور بالذات

- الأرضية المشتركة - حاجات الأمان

س٣ | منهج المساومة:

- أصعب من منهج الجهد المشترك

- أسهل من منهج الجهد المشترك

- لا يوجد فرق بينه وبين الجهد المشترك

أسئلة اللقاء الحي التاسع

س١ | ينشأ بسبب عدم اتفاق طرفين أو أكثر على حل مشكلة ما.

- فوز الفريقين - التنازل

- الصراع - المساومة

أسئلة اللقاء العاشر

س١ | في الاتصال الفعال يكون بـ:

- التعالي على الطرف الآخر بإظهار الثقة
- طرح الأسئلة التي تؤدي إلى القلق
- الطرف الآخر وتوتره

- النظر إلى من يحدثك والتحقق من سلامة فهمك لما يقول

- المقاطعة أحياناً

س٢ | الأسئلة الإيحائية:

- هي التي تحمل في طياتها توجيه الإجابة في اتجاه معين

- هي التي توجّه إلى شخص معين بصيغة محددة

- تهدف إلى الاستطلاع ومحاولة وضع إيقاع عام للمناقشة

- هي التي توحى بانتهاج الحوار

س٣ | هي التي توجه إلى سائلها للتخلص من الإجابة. "أسلوب القلب"

- الأسئلة المبهمة - الأسئلة الاستفزازية

- الأسئلة المرتدة - الأسئلة المحددة

س٤ | ينتج عند عدم معرفة المفاوض للاختلافات بينه وبين خصمه.

- خطأ الفهم - خطأ المنفعة

- خطأ المنظور - الاتصال العيني

أسئلة اللقاء الحي الحادي عشر

س١ | في صلح الحديبية وحتى تُفشل قريش المفاوضات، أرسلت قريش لمناوشة الصحابة.

- ٤٠ أو ٥٠ رجلاً - ٥٠ أو ٦٠ رجلاً

- ٣٠ أو ٤٠ رجلاً

س٢ | يتمتع بالمعرفة والدرابة بالتكتيكات التفاوضية والسلوك المفاوضي حسب ما يطلب منه المفاوض الأصلي/الأصلي.

- الوكيل - الخصم

- الطرف الثالث

أسئلة اللقاء الحي الثاني عشر

[مراجعة عامة]

س١ | تجزئة القضايا تعني:

- ترتيب القضايا وفق معيار ربح مقابل ربح أو ربح مقابل خسارة

- تجزئة كل قضية إلى عناصرها الأساسية

- تمثل الحاجات النفسية والشعور الداخلي
- وضع الأهداف

س٢ | على المفاوض الجيد:

- استخدام التعذيب وأساليب الضغط

- عدم تفهم المشكلات الخاصة بالخصم

- بناء علاقات من الود والتفاهم مع أطراف التفاوض

س٣ | من صفات المفاوض الجيد:

- الاستفزاز وإثارة الطرف الآخر

- الالتزام بالموضوعية في دراسة الأحداث والوقائع وتحليلها

- مقاطعة الطرف الآخر عند انفعاله

- عدم التزام الهدوء

س٤ | من أهمية التفاوض أنه وسيلة لتغيير واقع قائم وتعويضه بواقع جديد.

صح - خطأ

س٥ | المساومة: تبادل المقترحات بشأن شروط الاتفاق حول وسائل معينة أو حول شروط الاتفاق في مسألة ما.

صح - خطأ

س٦ | التفاوض كأداة للحوار، يعتبر من الدعوة بالتي هي أحسن.

صح - خطأ

س٧ | أصبحت المفاوضات في العصر الحديث أقل إلحاحاً؛ بسبب الاعتماد على آليات وأساليب تساعد في التوصل إلى حل المشكلة.

صح - خطأ "أكثر"

س٨ | إقامة العلاقات والارتباطات المتنوعة في العصر الجاهلي. أدت إلى ظهور الحاجة إلى إرسال الوفود للتفاوض.

صح - خطأ

س٩ | ميدان التفاوض من أهم الميادين العملية في عصرنا الحالي.

صح - خطأ

س١٠ | عامل المفاجأة في الجلسات التفاوضية:

- يستعمل ك تنازل

- يستعمل لإظهار ما لدى الخصم من مهارات تفاوضية

- يستعمل لإرباك وإضعاف ثقة المفاوض بنفسه

- يُحتاج إليه للتلويح بوجود مأزق أو طريق مسدودة