

استراتيجية التفاوض تعتمد على (مهارة المفاوض)

أ - صح
ب - خطأ

(مدى التفاوض) من أهم الجوانب التي يجب مراعاتها

أ - صح
ب - خطأ

تتميز عن غيرها العنصر هو زيادة في أشكال وحجم مستويات و
تشابك العلاقات بين الأفراد والمؤسسات

أ - صح
ب - خطأ

التفاوض مرتبط بوجود (العلاقات الإنسانية)

أ - صح
ب - خطأ

زادت أهمية التفاوض بسبب

أ - زيادة أشكال وحجم ومستويات وتشابك العلاقات بين الأفراد
ب - = = = = = العلاقات بين الأفراد والمؤسسات

الموقف (القضيي) التفاوضي

أ - متساو بين طرفين

ب - خلب بين طرفين

ج - أ + ب

التفاوض هو المخرج

أ - الأفضل لمعالجة الموقف التفاوضي والوصول إلى حل للمشكلة

ب - الوحيد

التفاوض من محله (حديثه)

أ - صح
ب - خطأ

ليست حديثه بل بدأ بوجود آدم عليه السلام

9 قال تعالى: « أذبح إلى سبيل ربك بالنعمة والموقف الحسنه
 وحيد لهم بالتمنأ من أحسن »
 أ- التفاوض هو أفضل أسلوب للحوائج .
 ب- التفاوض أداة حوار يمثل جوهر الرسالة الإسلامية .
 ج- أ + ب

عن مراحل تاريخ التفاوض
 أ- المفاوضات من الجاهلية :
 ب- المفاوضات من الإسلام
 ج- العصر الحديث
 د- كل ما تقدم

10 (الحروب والتجارة والصراخ) كانت سبب للحاجة للتفاوض
 أ- صح
 ب- خطأ

عن أخذت المفاوضات مفهوماً سياسياً واحتمائياً من
 أ- الجاهلية
 ب- الإسلام

عن كان التفاوض هو الأداة الرئيسية لنشر الإسلام
 أ- صح
 ب- خطأ

عن من الإسلام كان التفاوض من عباره عن
 أ- أداة من ادوات نشر تعاليم الإسلام
 ب- أداة لعقد المعاهدات وتنفيذ السياسات الخارجية للدوله
 ج- أ + ب

عن اليوم أصبحت الحاجة للتفاوض أكثر إلحاحاً نظراً ل
 أ- اتساع دائرة صتايلك الناس ،
 ب- تنوع لمصالح
 ج- التداخل من لمصالح و لمنازع
 د- كل ما تقدم

أصبحت المفاوضات من (العصر الحالى)
 أ- أكثر إلحاحاً
 ب- أقل إلحاحاً

للإتقان من عملية التفاوض كذبيحة (مؤكدته)

أ - صح
ب - خطأ
يل تنبيه مرجوه وليس مؤكداً

مفهوم التفاوض

- أ - تفاعل بين الاطراف يستلزم للوصول للاتفاق حول إقناعاً بالضرورة
- ب - (بداية التفاوض) حول موضوع معين لتوفير التعاون وتقوية العلاقات
- ج - إشراك طرفين على الأقل بهدف التوصل بالمصالح المشتركة
- د - محادثات بين طرفين متحاربين لعقد اتفاق هدنة أو صلح
- هـ - حوار بين أطراف للوصول للاتفاق مرضياً ورضياً (المدلول)
- و - بين متحاربين أو أكثر لتسليم قضية للتفاوض حول قضية تثير الجدل
- ز - كل ما تقدم

الاتفاق (مساواة) بين طرفين للوصول على مصالح

أ - صح
ب - خطأ
ليس مساواة بالضرورة

التفاوض بحدك (بين مقارنتين أو أكثر) ويأخذ شكلاً

أ - معلن (ميسري) ب - غير معلن

نوع التفاوض

- أ - الدول
- ب - الأسخاف
- ج - المقاتلات
- د - جميع ما سبق

امتصرت المفاوضات في العصر الجاهلي

- أ - الحرب
- ب - التجارة
- ج - الصراخ بين القبائل
- د - جميع ما سبق

تعتبر التفاوض علاقة

أ - اختيارية ب - إجبارية

يعتبر الانسان كائن متفاوض

أ - صح ب - خطأ

قن له (كـ) شرط) المفاوضات بوجود العلامات الاستثنائية
أ - صح ب - خطأ
يخطئ بوجود المواقف كإسائه

قن العهد المنظم المبرور باستخدام وسائل مختلفة ~~التي هي~~ ~~أخرى~~
الأخرى بحيث ~~تتضمن~~ ~~التي~~ ~~هي~~ ~~موضحة~~ ~~معينة~~
أ - الإضمار ب - التسوية

قن المشوية هي
أ - عيب من أي طرف من أطراف المفاوضات
ب - فوز أحد أطراف المفاوضات

قن ~~الادعاء~~ ~~بطلب~~ ~~الطرف~~ ~~القوي~~ ~~لا~~ ~~عمتاد~~ ~~الطرف~~ ~~المهزم~~ ~~أثره~~
لا أمل له من الانتظار
أ - المنازل ب - المساورة

قن ~~المساورة~~
أ - تبادل المقترحات بشأن شرط الاتفاق
ب - الادعاء بطلب الطرف القوي

قن (الوساطة) هي تدخل (طرف ثالث محايد) ~~لحل~~ ~~قضية~~ ~~واختار~~ ~~قرار~~
لحل النزاع
أ - صح ب - خطأ
التحكيم

قن تدخل (طرف ثالث محايد) ~~لمساعدة~~ ~~الأطراف~~ ~~للتفاوض~~ ~~على~~ ~~التسوية~~
الإشغالات و المفاوضات لحل النزاع
أ - الوساطة ب - التحكيم

الطرف المحايد
أ - الوسيط
ب - المحكم ج - أوب

لتسوية التفاوض
للتفاوض

- أهداف التفاوض**
- أحد المبادئ الإنسانية لإيجاد حلول للمشاكل.
 - الوصول إلى حلول (لا تملك الوصول إليها بغيره).
 - العمل على إيجاد حلول (أساليب التصرف الأخرى).
 - الوصول على نتائج (النتائج) التي تحفل عليها.
 - وسيلة للتعرف والتفهم وتوضيحها.
 - كل ما سبق.

- أنواع التفاوض**
- التفاوض التبادلي: لا يمكن أن تتم عملية التفاوض بدون أطراف.
 - التفاوض من التفاوض: تحقق بعض الأهداف المشتركة.
 - أزواج (تتم أطراف التفاوض).
 - الحلول تأتي من جميع إرادة.
 - لدى أطراف التفاوض من الوصول إلى حلول ترضي كافة الأطراف.
 - كل ما سبق.

- مضامين التفاوض**
- تكون من عدة مراحل: (قبل، أثناء، ما بعد).
 - عملية تبادلية.
 - علاقته اختيارية إرادية طوعية غير إجبارية.
 - عملية تحيط بها أهداف والمخاطر.
 - وجود هدنة النزاع بين الأطراف (صراع - صراع).
 - كل ما سبق.

- مبادئ التفاوض**
- إقامة العلاقات بين الدول.
 - السلطة السليمة والأجهزة التنفيذية.
 - الشراء والبيع والبراءة العقود.
 - العلاقات بين الأفراد والجماعات.
 - ظلال الإستراتيجية (تفاوضي النتائج التدميرية).
 - كل ما تقدم.

(مبادئ تتعلق)
 ١- وقادروا (الاشخاص الذي يمكنه السلطة وتجنب الذين لا يمكنها)
 ٢- جميع أهداف (كبيرة)
 ٣- (على الأهداف) قصيرة المدى - تكون أهدافه طويلة المدى
 ٤- تكن أهدافه واضحة وأهدافك
 ٥- ~~كل ما تراه~~
 ٦- كل ما تقدم

(يرتبط) بمعارض على الأهداف قصيرة المدى
 أ - جميع
 ب - خطأ
 بل لا يرتبط على الأهداف قصيرة المدى

الاختراع
 أ - أنظار يفوز
 ب - هدف يفوز
 ج - لا أحد يفوز
 هو تأكيد على آراء الآخرين وتقبلون وجهة نظري
 (في التنس) لا أحد يفوز
 أ - جميع
 ب - خطأ

(في التنس) يفوز الطرف الآخر
 أ - جميع
 ب -

الطرف لمزيد لحد من ضيقه واتخاذ قراره هو
 أ - محكم
 ب - وسيط
 ب- لتفصيل التفاهة لا تقبل

طرف معاهد لمساعدة الاطراف المتصارعة
 أ - محكم
 ب - وسيط
 ب- لتفصيل التفاهة لا تقبل

اذا تمسك كل من الاطراف لمنازعه برأيه
 أ - محكم
 ب - رساله
 ب- الوصولة الى طرف مستدور

(الوساطة والدخيم) يتساويان من
 أ - تدخل طرف ثالث محامد
 ب - الوصولة الى طرف مستدور

عقود (التفاوض) أو فصل الوسائل للسلام لثمة أقل تكلفة مادية ومعنوية
عن الحرب مثلاً
أ - مع ب - خطأ

عقود (أنواع التفاوض ونظ) معيار الهدف التفاوضي

- أ - تفاوض من أجل حد التفاعلات
- ب - تفاوض من أجل تطبيع العلاقات
- ج - تفاوض بتغيير أوضاع ضل (اصلاح طرفها)
- د - التفاوض الإبتكاري
- هـ - كل ما تقدم

عقود --- من نتائج التفاوض وهو يعنى تنازل كل من الطرفين
أ - حل وسط ب - استسلام
كـ تنازل طرف واحد

عقود العملية التفاوضية عملية تتكون من (مرحلة واحدة) وهو محدد لها وليست
أ - مع ب - خطأ
من عدة مراحل

عقود التفاوض الوسيط بتقديم مقترحات

- أ - تيسير الاتصالات ب - اتخاذ قرارات
كـ العكس

عقود (دائماً تنتهي) العملية التفاوضية على اتفاق بين أطراف التفاوض
أ - مع ب - خطأ
كـ لا تنتهي دائماً بالتفاوض هناك تنازل

عقود لهدف التفاوض (بين أطراف الصراع) التي

- أ - تحقيق التعاون
- ب - تقوية أواصر العلاقة
- ج - جميع ما سبق
- د - كل ما سبق

عقود الاستخدام الصحيح (من التفاوض) عند

- أ - الوصول لطريق مسدود ب - اظهار كل طرف على رأيه
- ج - جميع ما سبق د - طلب مشورة محاسنة

فبدأ العملية التفاوضية
أ- تخطيط القضية التفاوضية
ب- متابعة تنفيذ الاتفاق

٥٤
ك

من نتائج التفاوض

٥٥
ك

أ- المآزق ب- الاستسلام ج- جميع ما سبق

بمخطط التفاوض (بوجود المصالح)

٥٦
ك

أ- المشتركة ب- المتبادلة ج- جميع ما سبق

تلقأ للسلامة والتخليم (دليل أن العملية التفاوضية لا تقبل
دعوى التفاوض)

٥٧
ك

أ- صح ب- خطأ

مبادئ التفاوض

٥٨
ك

- أ- مبادئ تتعلق بالمفاوضة نفسها
- ب- مبادئ تتعلق بالسلوك التفاوضي
- ج- مبادئ تتعلق بنظام العمل بالمفاوضة
- د- مبادئ تتعلق بالتكتيكات التفاوضية
- هـ- كل ما تقدم

مبادئ تتعلق بالمفاوضة نفسها

٥٩
ك

- أ- لا يتكرر
- ب- لشكل خريف نقاوض منسجم
- ج- لا يذهب نيزاح الآخرين
- د- ليستع ليقتضيه
- هـ- اجتمه الجلوس على ارضه ايجابية
- و- يذهب للجلسة متكرراً
- ز- كل ما تقدم

(للتفاوض) من ليلك السلطة

٦٠
ك

أ- صح ب- خطأ

قارن من علاك السلطة، وتجنب من لا يملك

يركز المفاوضة على الأهداف

٦١
ك

أ- قصيرة المدى ب- طويلة المدى

يضع المفاوض أهدافها (محددة)

- أ - صح
- ب - خطأ

يضع أهدافاً كبيرة

تتفاعل المفاوض مع الطرف الآخر

- أ - يوصفه طرفاً قمعياً
- ب - يوصفه طرفاً ضعيفاً

المفاوضة « المبادئ التي تنطلق بالمفاوضة نفسها »

- أ - لا يروج لنفسه ويروج لأفكاره ب - لا يستعمل الأمور
- ج - يستعد للمفاوضة وتتمتع بجاهزية عرفية برسالة د - يتقنهم الطرف الآخر
- هـ - كل ما تقدم

المفاوض يراعي (مبدأ) السرية (ويكون) عامضاً للطرف الآخر

- أ - صح
- ب - خطأ

يذهب المفاوض للجلسة صلباً

- أ - لاستطلاع الموقف وتوضيحه
- ب - ليؤثر من الطرف الآخر

المفاوض صفيحون في طرح أفكاره أو تمنع ب

- أ - اليقظة والحد
- ب - عدم التردد
- ج - كل ما تقدم

من المبادئ التي تنطلق بالسلوك التفاوضي

- أ - الإيجابية عند مناقشة مشكلات الآخر
- ب - عدم اجراء الاستخفاف إذا أخطأ
- ج - عدم الاستطراد في الأفكار التي لا صلة لها بالموضوع
- د - تفهم الاكاسيس الشخصية واحترام الهوية
- هـ - كل ما تقدم

على المفاوض أن يظهر اهتمامه بالآخرين من خلال تعليقاته

- أ - صح
- ب - خطأ

من مبادئ المفاوض أن يكون (واضحاً) للطرف الآخر

- أ - صح
- ب - خطأ

يكون عامضاً

ش ١٠
تهتم المفاوضة بظهور أثناء جلسات التفاوض
أ - مع
ب - خطأ

ش ١١
يحتاج التفاوض (العملية) من حسم الامور
أ - مع
ب - خطأ
لا يمكن على محله، والا فلن يتفاوضا بشكل جيد

ش ١٢
مبادئ تتعلق بنظام العمل من التفاوض
أ - أن تكون أعضاء فريق التفاوض متساويين (عدد أعضاء الفريق الآخر)
ب - تجنب التقيد وإيداً بالمفاوضات الأقل
ج - ترسيخ المبادئ
د - لا تراجع *
هـ - عدم الاضطرار من صنع الثقة الطرف الآخر
و - تفحص بنود الاتفاقيه التي تم التوصل اليها
ز - كل ما تقدم

ش ١٣
من مبادئ تتعلق بالتكتيكات التفاوضية
أ - طرح أسئلة للحصول على جايان ايجابية
ب - تجنب الجلسات التفاوضية الطويلة
ج - علاج التوتر باقتراح وقت للراحة
د - أن يكون عدد المشاركين (في الاجتماع) عند حده الأدنى
هـ - كل ما تقدم

ش ١٤
للمفاوض أن يجلس
أ - على رأس مائدة الاجتماعات مديراً ظهره للباب وسقايلاً النافذة
ب - على رأس مائدة الاجتماعات مديراً ظهره للنافذة ومقايلاً الباب

ش ١٥
لا يقادر المفاوض غرفة الاجتماعات أذناً
أ - مع
ب - خطأ
يقادر الغرفة إذا اراد المشاور مع مساعديه

ش ١٦
يمكن للمفاوض أن (يقطع الوقت) بأن يحول سير الحوار
أ - مع
ب - خطأ
ذلك للعمل استراحة قصيرة من حال كونه لا يستطيع مغادرة الغرفة

القضايا ذات الأبعاد المتعددة، يصعبها التفاوضي
٨٣
أ - المساومة
ب - الجهد المشترك لحل المشكلان

٨٤
أ - هج
ب - خطأ
تساوم من أجل مبلغ قليل قابل للزيادة
تساوم من أجل مبلغ ثابت

٨٥
أ - إيجاد حل تعاوني للمشكلة
ب - إيجاد حصة أكبر من الطرف الآخر «تنازعي»
الهدف الأساس لمنهج الجهد المشترك التفاوضي

٨٦
أ - المساومة
ب - الجهد المشترك
إذا كان أطراف التفاوض آخذون جانبهم المناصب

٨٧
عوامل اختيار ضئيل الجهد المشترك التفاوضي إذا
أ - إذا كانت القضايا المتنازع عليها ذات أبعاد
ب - العلاقة بين أطراف التفاوض من المقادير
ج - الشخصيات المتنازعة معطون وآخذون
د - وقت التفاوض طويل
هـ - مزال القوة متوازنة
و - كل ما ذكر

٨٨
أ - الانفعال المخطط
ب - مراعاة مبدأ السرعة
من مبادئ التفاوض التي تنقل بالمفاوضين

٨٩
أ - ثلاثة اقتسام
ب - أربعة اقتسام
المبادئ التي ينبغي أن يتبعها المفاوضين

٩٠
أ - هج
ب - خطأ
لما تكون أهداف المفاوضين كبيرة فقد (يجتهد أقل) للوصول إليها
تفاوض منه التفاوض الناعم

٩١
أ - الأهداف الإستراتيجية
ب - التفاوضية
ج - الأعراف
د - الأعراف
قد تصمم العملية التفاوضية تعبران
يجتهد أكثر للوصول إليها

إذا اتسمت المقارضة الخصم خطأً ^(فنيق) المفوض
ب- إخراج

١٤
ك

من مبادئ التفاوض التي تنقل بالسلوك التفاوضية
أ- التردد
ب- الاقتصاد في الكلام

١٥
د

إذا امتنع التفاوض الخصم ^(وعلى المفاوض)
أ- لا يشترط بالرد
ب- يتحكم في المصالح
ج- جميع ما سبق
د- لا شيء مما سبق

١٦
ب

من مبادئ التفاوض التي تنقل بالسلوك التفاوضية
أ- احترام الهوية
ب- عدم التردد
ج- المفاوضة

١٧
ك

عُيِّن بدء جلسة تفاوضيه حتى عندما يكون عدد المشاركين ^(أقل من)
حده الأدنى

١٨
ب

أ- خطأ
ب- البدء عند الحد الأدنى للمشاركين
من مبادئ التفاوض التي تنقل بالتكتيكات التفاوضية
أ- لا تتخلع بالتلف ^(الافتراض)
ب- لا تتردد ^(المفاوضة)
ج- جميع ما سبق
د- لا شيء مما سبق

١٩
ب

منهج المساومة أسهل من منهج الجهد المشترك لحد المشكلات
أ- خطأ
ب-

٢٠
ب

منهج يتطلب مهاره عاليه في التفاوض
أ- منهج المساومة
ب- منهج الجهد المشترك

٢١
ب

النتيجة (ربح / ربح) لكل أطراف التفاوض من منهج الجهد المشترك
أ- خطأ
ب- ربح مشترك
ج- ربح مشترك
د- ربح مشترك

٢٢
ب

منهج الجهد المشترك يتطلب تسامحاً كبيراً من (تبادل المعلومات) أكبر مما
يتطلبه منهج المساومة
أ- خطأ
ب- خطأ

٢٣
ب

المقارنات النظرية

يبدأ المقارنات لهذه من الخرجية المشتركة قبل أن يعارلوا تفلين الاختلاف وذلك بـ

- أ- استعمال اللغة والعقيدة لتفنيها
- ب- استخدام شرط كبير أو من يبادل بالمعلومات

عن

اتجاه العملية المقارنات

- أ- الأخرى المشتركة - تفلين الاختلافات بصغرت - تفلين الاختلافات الكبرى
- ب- تفلين الاختلافات بصغرت - تفلين الاختلافات الكبرى

كل

الجزء

لكي تظهر علامة نظرية ماسلو (بالعملية المقارنات) خلال حاجات تفتت الأوان لا يد للمفاوض

- أ- استيعاب الحاجات الاخرى من المستويات الأدنى
- ب- الحصول على أكبر حصه من المفاوضات

عن

الضيق التفاوضي

- أ- ضيق مباشر - له علامة مباشرة وتعلية بالعملية التفاوضية
- ب- ضيق غير مباشر - يجمع الذين يملكون من منطلق المفاوضات (والصغير بالنتيجة)
- ج- كل ما تقدم

عن

الجزء

أهمية الضيق التفاوضي

- أ- قدرات الفريق التفاوضي أكبر من (المفاوض الواحد)
- ب- أن يتفهم تتحدث ويحسج ويوجه " ٣ دوار "
- ج- التغير من التفكير خلال المفاوضات العقلية
- د- كل ما تقدم

عن

مهام الفريق التفاوضي

- أ- تحديد الهدف = تدعيم القضية بالمهارة التي تشكل أساس التفاوض
- ب- كد تدعيم مستوى التفاوض = يجعله لمفاوضين مجموعة عالية لأنه سيصل إليه
- ج- إيجاد الحركة = الأخذ بعين الاعتبار المدى البعيد
- د- تعريف القضية التفاوضية = املانية وجود أكثر من صلب للعمل
- هـ- وضع الحلول البديلة = النظر إليها من وجهة نظره (ومن وجهة نظر خصم)
- ز- كل ما تقدم

عن

طرق إيجاد الحلول البديلة

- أ- التصنيف التكرري : دراسة الحلول من وجهة نظر المفارضة ووجهه نظر الخصم
- ب- استراتيجيات الحد الأدنى والأقصى : أي حل يُقبل به وأقصى مطالب
- ج- كل ما تقدم

كل

محددات الفرق التفاوضي القواعد وهنالك سبع الفرق لمفارضة

- أ- قيد اقتصادي : استخدام شخصين الى فريقين
- ب- قيد الزمن : حدد الوقت العادي للاعضاء
- ج- قيد التنسيق : هو سر نجاح العمل الجماعي
- د- قيد التعاون : بسبب وجود شريكات من مستويات أعضاء لفرقة
- هـ- قيد العدد : بشارك عدد أعضاء الفريقين المتفاوضين
- و- كل ما سبق

كل

من الصعب جعل أعضاء الفريق يعملون معاً
أ- صح ب- خطأ

كل

لنشارك المفاوض الأعضاء الفريقين كلين الحصول على نتائج عملية لتفاوض
أ- صح ب- خطأ

كل

حجم الفريق التفاوضي

- أ- أربعة أشخاص
- ب- أقل من خمسة أشخاص
- ج- ليس محاسناً
- د- ا + ب

كل

تفتق مبادئ الادارة التقليديه بان نطاق الإشراف لأي مدير
بين ٣ و ٥ أشخاص
أ- صح ب- خطأ

كل

كل ما عدا التصور الى (عدد معين) من المفارضات وتكون مشاركتهم
أ- هذه المشاركين
ب- أعضاء تنفيذيين

كل

كل ما عدا تقسيم الفريق التفاوضي الى أربعة اقسام
أ- صح ب- خطأ

كل

لان بعض المفارضات قد تحتاج لخبراً متخصصاً

لحسن من الضرورة الاحتفاظ بالفريقين التفارحيين نفسه طرانا
الجلسات التفارحية

- أ- حل
 - ب- خطأ
- قد تظهر الحاجة لمختصين معينين وقد تظهر الحاجة لخبرات معينة

المفاوضات الإحل تعقيداً (قد يعظم) الواحد أكثر من مجال من نفس الوقت

- أ- حل
- ب- خطأ

وجود أكثر من شخص إلى أربعة أشخاص يحقق

- أ- القدرة على استخدام التكتيكات الجماعية
- ب- الملائمة استخدام أساليب متعددة من الناس
- ج- عدم تعطل المفاوضات بسبب المرض أو الإرهاق
- د- مواجهة الشكوك والشبهات
- هـ- حل ما تقدم

التفاوض يفرق بين الشبهات والشكوك

- أ- حل
- ب- خطأ

على أي أساس يقع اختيار الرئيس للفريق التفارحي

- أ- تكون منزلة ومكانته مساوية لمترن ومكانة رئيس الفريق الخصم
- ب- منصبه من المنظمة المعينه متلاً للرئيس بشرط شراء مواد خا (هو الأختيار مدير)
- ج- القدرة على العبادة
- د- راحة محل المسؤولية (لمترن) على اتخاذ أي قرار أثناء المفاوضات
- هـ- حل ما تقدم

يجب اختيار رئيس الفريق بحيث تكون منزلة

- أ- مساوية لمترن ومكانة رئيس الفريق الخصم
- ب- أقوى وأكبر من منزلة ومكانة رئيس الفريق

سيادتي تتعلق بالسلوك التفارحي

- أ- الإسراف في قبوط الطرف الآخر
- ب- التردد
- ج- الإسراف في قبوط الطرف الآخر
- د- الإسراف في قبوط الطرف الآخر

المستبح لرئاسة الفريق التفاوضي إذا كان الموضوع التفاوضي
 1- مدير الإنتاج هو
 2- مدير التسويق
 3- مدير العلاقات
 4- مدير المشتريات
 5- مدير المبيعات
 6- مدير العمليات
 7- مدير الجودة
 8- مدير الموارد البشرية
 9- مدير المالية
 10- مدير القانون
 11- مدير تكنولوجيا المعلومات
 12- مدير السلامة والصحة المهنية
 13- مدير البيئة
 14- مدير العلاقات العامة
 15- مدير خدمة العملاء
 16- مدير التدريب والتطوير
 17- مدير البحث والتطوير
 18- مدير الإمداد
 19- مدير النقل واللوجستيات
 20- مدير الأمن والسلامة
 21- مدير مكافحة المخدرات
 22- مدير مكافحة الفساد
 23- مدير مكافحة غسل الأموال
 24- مدير مكافحة الإرهاب
 25- مدير مكافحة التهريب
 26- مدير مكافحة الاتجار بالبشر
 27- مدير مكافحة الاتجار في البشر
 28- مدير مكافحة الاتجار في الأعضاء البشرية
 29- مدير مكافحة الاتجار في الأعضاء البشرية
 30- مدير مكافحة الاتجار في الأعضاء البشرية

عندما يكون الموضوع التفاوضي هو عمليات البيع والرئيس للمستبح
 1- مدير التسويق
 2- مدير المبيعات
 3- مدير العمليات
 4- مدير الإنتاج
 5- مدير المشتريات
 6- مدير العلاقات
 7- مدير الجودة
 8- مدير الموارد البشرية
 9- مدير المالية
 10- مدير القانون
 11- مدير تكنولوجيا المعلومات
 12- مدير السلامة والصحة المهنية
 13- مدير البيئة
 14- مدير العلاقات العامة
 15- مدير خدمة العملاء
 16- مدير التدريب والتطوير
 17- مدير البحث والتطوير
 18- مدير الإمداد
 19- مدير النقل واللوجستيات
 20- مدير الأمن والسلامة
 21- مدير مكافحة المخدرات
 22- مدير مكافحة الفساد
 23- مدير مكافحة غسل الأموال
 24- مدير مكافحة الإرهاب
 25- مدير مكافحة التهريب
 26- مدير مكافحة الاتجار بالبشر
 27- مدير مكافحة الاتجار في البشر
 28- مدير مكافحة الاتجار في الأعضاء البشرية
 29- مدير مكافحة الاتجار في الأعضاء البشرية
 30- مدير مكافحة الاتجار في الأعضاء البشرية

رئيس الفريق التفاوضي
 1- مدير التسويق
 2- مدير المبيعات
 3- مدير العمليات
 4- مدير الإنتاج
 5- مدير المشتريات
 6- مدير العلاقات
 7- مدير الجودة
 8- مدير الموارد البشرية
 9- مدير المالية
 10- مدير القانون
 11- مدير تكنولوجيا المعلومات
 12- مدير السلامة والصحة المهنية
 13- مدير البيئة
 14- مدير العلاقات العامة
 15- مدير خدمة العملاء
 16- مدير التدريب والتطوير
 17- مدير البحث والتطوير
 18- مدير الإمداد
 19- مدير النقل واللوجستيات
 20- مدير الأمن والسلامة
 21- مدير مكافحة المخدرات
 22- مدير مكافحة الفساد
 23- مدير مكافحة غسل الأموال
 24- مدير مكافحة الإرهاب
 25- مدير مكافحة التهريب
 26- مدير مكافحة الاتجار بالبشر
 27- مدير مكافحة الاتجار في البشر
 28- مدير مكافحة الاتجار في الأعضاء البشرية
 29- مدير مكافحة الاتجار في الأعضاء البشرية
 30- مدير مكافحة الاتجار في الأعضاء البشرية

من خلال عقد اجتماعات (مع أعضاء غير المباشرين) خلال المفاوضات يمكن
 رئيس الفريق التفاوضي من فهم الضغوط
 1- مدير التسويق
 2- مدير المبيعات
 3- مدير العمليات
 4- مدير الإنتاج
 5- مدير المشتريات
 6- مدير العلاقات
 7- مدير الجودة
 8- مدير الموارد البشرية
 9- مدير المالية
 10- مدير القانون
 11- مدير تكنولوجيا المعلومات
 12- مدير السلامة والصحة المهنية
 13- مدير البيئة
 14- مدير العلاقات العامة
 15- مدير خدمة العملاء
 16- مدير التدريب والتطوير
 17- مدير البحث والتطوير
 18- مدير الإمداد
 19- مدير النقل واللوجستيات
 20- مدير الأمن والسلامة
 21- مدير مكافحة المخدرات
 22- مدير مكافحة الفساد
 23- مدير مكافحة غسل الأموال
 24- مدير مكافحة الإرهاب
 25- مدير مكافحة التهريب
 26- مدير مكافحة الاتجار بالبشر
 27- مدير مكافحة الاتجار في البشر
 28- مدير مكافحة الاتجار في الأعضاء البشرية
 29- مدير مكافحة الاتجار في الأعضاء البشرية
 30- مدير مكافحة الاتجار في الأعضاء البشرية

محددات فاعلية الفريق التفاوضي
 1- حسن اختيار الأعضاء فريق التفاوض
 2- حسن اختيار رئيس الفريق
 3- توافق العلاقات الشخصية والثقة والتأييد المتبادل مع أعضاء الفريق
 4- الفهم الكامل للأهداف والإقناع بها
 5- حسن توزيع الأدوار بين الأعضاء
 6- الحفاظ على عدم معقول لأعضاء الفريق
 7- كل ما تقدم

واجبات رئيس الفريق المتفاوض

- أ- مستوى التفاوض وتوقيتها
- ب- الدعوة إلى التفاوض
- ج- صف الاجتماعات
- د- الحدائق للمفاوضات
- هـ- الحصول على أقصى استفادة ممكنة من كل أعضاء الفريق
- و- التأكد من عدم وجود خلافات وجهات النظر بين الأعضاء للفريق
- ز- كل ما تقدم

والفريق
على مباشر

من قدرات المتفاوض

- أ- التغيير والاستماع وتحليل لنا مشان
- ب- الالتزام بالقضايا الرئيسية وعدم الانصراف إلى القضايا الجانبية
- ج- القدرة على التكيف والتعايش و الابتعاد عن التخصم الشخصي أو الجماعي
- د- النظر إلى القضايا من وجهة نظر الطرف الآخر
- هـ- عمل ما تقدم

كيفية اختيار المتفاوض

- أ- المعارف والقدرات : معرفة منه - معرفة الجار لموضوع - قوة له مجال ذهني
- ب- صفات شخصيه : الطموح - الثقة - حسن الاستماع - البعد عن العاطفه
- ج- من مرحله متوسطة من العمر
- د- الدافعيه : للإيجاز ، كالتفاوض ، القوة واتخاذ القرار
- هـ- التدريب : تزويد المتفاوض بكل المهارات الأساسية
- و- توزيع السلطة ، لمسؤوليه (بين رئيس الفريق والمتفاوضين)
- ز- كل ما تقدم

يجب أن يكون لدى المدير والمتفاوض

- أ- وجهات نظر واحدة حول المفاوضات
- ب- وجهات نظر مختلفه

المفاوضات قليلة الإهمية يمكن أن تكون فرصه مناسبه لتسوية
(فصل الخبره)

- أ- خطأ
- ب- خطأ

لا بد من تدريب المفاوض وتزويده بالمهارات الأساسية وكيفية
(اختياره) على أقرانه (سيتعلم) وسيكتسب مهارات
أ - ٥٤ ب -

الصراع

أ - يتسبب غياب الثقة طرفين أو أكثر
ب - يستدعي بذل جهود مستمرة من قبل كلا الطرفين للتوصل إلى حل
ج - أ + ب

اشكال الصراع

أ - صراع تكاملي = ليس هناك كسب مقابل خسارة
ب - صراع غير تكاملي = ما يكسبه أحد الأشخاص يخسره الشخص الآخر
ج - جميع ما تقدم

عند تدرك الأطراف المعنى بأن الحد التعاوني للمشكلة هو الذي
سيوصلها إلى حل جيد منها
أ - صراع تكاملي ب - غير تكاملي

من الصراع التكاملي ليس هناك كسب مقابل خسارة
أ - ج ب - خطأ

يتميز بالأهداف المتعاونة أو المتكافئة لأطراف التفاوض
أ - صراع تكاملي ب - صراع غير تكاملي

اتناء المحادثات التفاوضية لا يجب على المفاوض أن يتيقن تحت اغراء نجاحاته
مؤمنه وطرفيه
أ - ج ب - خطأ

لتصبحه للمفاوضين أن يكونوا
أ - متشددين ب - اقتصاديين في الكلام

أ- أنواع الصراع
ب- صراعات المعلومات
ج- صراعات القيم
د- كل ما تقدم

تنتشأ بسبب وجود انفعالان سلبيين قويين نديجه وجود صور
عظيمة أو رسود انفعالان
أ- صراعات العلاقات
ب- صراعات المعلومات

مشكلات تؤدي إلى صراعات غير واقعية « صراعات علاقات »
أ- مقصد المراد المردود
ب- مقصود الأهداف المتبادلة
ج- جميع ما تقدم
د- ليس مما سبق

صراعات العلاقات تؤدي إلى تصعيد الصراعات المدمره
أ- حرق
ب- خطأ

صراع المعلومات
أ- فقد أطراف المعلومات الضرورية اللازمة لإتمام القرارات الحكيمه
ب- عندما يتم تزويدهم بمعلومات غير صحيه
ج- عندما يختلفون حول أهميه المعلومات أو تفسيرها
د- عندما يصل الاضداد إلى تقييمات مختلفه لنفس المعلومات
هـ- كل ما تقدم

عندما يتبين طرف أو أكثر موقفاً يسمح بحل واحد للمواجهه
حاجاتهم فإنه تؤدي إلى
أ- صراعات المصالح
ب- صراعات القيم

أصعب أنواع الصراعات
أ- صراعات القيم
ب- صراعات المعلومات
ج- من الصعب تغيير القيم والمعتقدات

مستويات الصراع

- أ- المستوى الفردي أو الشخصي
- ب- المستوى المجتمعي
- ج- المستوى العام
- د- حل ما تقدم

الاحتكاك بالفرق التفاوضية نفسه طوال اجراء المفاوضات

- أ- ليس تدريجي
- ب- تدريجي

من صهاك رئيس الفرق التفاوضي مع اعضاء الفرق

- أ- تنمية مهارات السلك لديهم
- ب- تسيبهم
- ج- جميع ما سبق
- د- تدريب العلاقات بينهم

من أسباب اختيار رضيع للتفاوض

- أ- ازدياد تعقيدات المفاوضات
- ب- كثرة الادوار

من الصفات الشخصية لاختيار المفاوض

- أ- العقلانية والبعد عن العاطفة
- ب- العقلانية والابداعية
- ج- جميع ما سبق
- د- ليس مما سبق

يجب أن يكون للمفاوض القدرة على النظر الى القضايا من وجهة نظر الطرف الآخر

- أ- صح
- ب- خطأ

لمعرفة نوع الصراع يقع الاعتماد على نموذج

- أ- اختيار
- ب- الحل

ترتيب صراعات المصالح ب

- أ- المعتقدات
- ب- المعلومات
- ج- جميع ما سبق
- د- ليس مما سبق

ترتيب باختلاف المصالح

يقصد بالافراد التي تشكل قوى ضغط عام عملية التفاوض دون
الجلوس الى مائدة التفاوض بالتحديد

أ- غير مباشر ب- المباشر

من مبادئ التفاوض التي تنقل بالسلوك التفاوضي هو

أ- الإسراف في الضغط

ب- التردد

ج- لا شيء مما سبق

لأنه أهداف التفاوض صغيرة فهو يهدف (مثل) للوصول اليها

أ- مع ب- خطأ

الموقف التفاوضي هو كسب العلاقة بين طرفين تعريفها حصوله

أ- متبادل

ب- مستركة

ج- لا شيء مما سبق

ليس يتم الطرف المهزوم دون قيد أو شرط

أ- التنسوية

ب- التحكيم

ج- لا شيء مما سبق

ترتبط صراعات لصالح ب

أ- المعتقدات

ب- المعتقدات

ج- لا شيء مما سبق

ترتبط باختلاف لصالح

عودة المفاوضات لتصبح خطأ سائق سيضعف من موقفه التفاوضي

أ- مع

ب- خطأ

احترام الهوية الشخصية للمفاوض هو مبدأ (غير مهم) في عملية التفاوضية

أ- مع

ب- خطأ

بل مسألة عظمى

وهي من مبادئ السلوك التفاوضي

مراعات قد تمتد على مدى الطويل
أ - على مستوى فردي ب - المستوى لمجتمع

مراعات مستوى العام
أ - بين رجال الصناعة والعلماء وجماعات حمارة لمصالح العامة والحكومة
ب - بين مستويات يتقده من السلطة أو الحكومة الوطنية الواحد
ج - بين المشكلات النفسية والعلماء وبين الحسائر المالية والحادية
د - كل ما تقدم

العوامل النفسية للتشويش من الاعتقاد
أ - الرسائل المزوجة - نطق أكثر من رسالة واحدة من المرسل
ب - التضيق - تشويش نفسي يعمل على تغيير رسائل الآخرين
ج - عوامل أخرى : اللغة ، الروح السلبية ، سلوك رئيس إقرب ، عند إقربه
د - كل ما تقدم

أشكال التشويش النفسي « لتضيقه »
أ - الاعتراضات الخاطئة ب - توقعات الصعوبات أثناء إقرب
ج - التصورات المسبقة تؤدي لإستجابات خاطئة
د - إخاله العاطفية التي تؤثر على الإصفا
هـ - التحيز المبني على الخيال لإعلى المعانق
و - كل ما تقدم

الاتصال الفعال
أ - عدم التعاضد على الطرف الآخر
ب - عدم طرح الأسئلة التي تؤدي إلى علق الطرف الآخر وتؤثر
ج - أن مستمعاً جيداً
د - أنبه إلى أنك الكلمات ليس لها معاني
هـ - انظر إلى من يحدثك وتحقق من سلامته وفهمك
و - القاء بعض الأسئلة بشكل سليم
ز - كل ما تقدم

أنماط الاستفهام

- أ- عامة: تصدق على الاستفهام ربحاً وبيعاً خارجاً للناسه
- ب- مباشرة: توجه الاستفهام معين بصيغة مجزأة
- ج- إيمائية: تحمل في ضيائها توجيه الإجابة من اتجاه معين
- د- محددة: تلقى بفرض المحصول على معلومات تفصيلية
- هـ- صيغة: تحمل أكثر من معنى وتترك للطرف الآخر تقدير المعنى
- و- استفزازية: تستهدف بإظهار الاختلاف بين الإزاء فريقين الطرف الآخر
- ز- أسئلة وهم أدلة: تستهدف في الوعيد لإجابه قاطعه
- ح- مرئدة: توجهها إلى سائلها للتحقق من الإجابة
- ط- كل ما تقدم

أنماط المفارضة

- أ- مفارضة عدواني: عيار هذا الأسلوب قبل الخلية يفيد إزعاج الطرف الآخر
- ب- مفارضة متوقفة قليلاً: ليبدو أنه يقول المقترحات تقديراً طويلاً
- ج- مفارضة ساخر أو استفزازي: يجعل الطرف الآخر متوتر ويلفظ شيئاً يندم عليه
- د- مفارضة مستعجب: يطرح أسئلة للتشويش بدلاً من الإيضاح
- هـ- مفارضة مندثر: يشي بأن لمقوله - والقصد كسب مبدقة الخصم ورفقته
- و- مفارضة أسلوب «فرق تسد»: استعمال كل أنواع التناقض
- ز- مفارضة ال«بابي بنتر»: الظاهر بعد الفهم لإثارة غضب الطرف الآخر
- ح- كل ما تقدم

تقديم ملاحظان انتقادية حول إيجازاته أو ثيبان عدم معقولية إزعاجه
للإيجاد صعوبة التحدث إلى الطرف الآخر

أ- مفارضة عدواني
ب- مفارضة مستعجب

المفارضة المتوقفة قليلاً يلجأ للإيضاح للطرف الآخر مع عدم الإجابة
السريعة على المقترحات (لأنه يريد) تلك المقترحات تقديراً طويلاً

أ- حكي
ب- خطأ

ليبدو أنه يولي تلك المقترحات تقديراً طويلاً

أفضل وقت للاستخدام المفارضة الساخر لما يتقدم الخصم لمقترحاته
وعندها تكون الإجابة عليها بنغمه هينيه معينة أو تكسيرة ساخره

أ- حكي
ب- خطأ

مفلك لجعل الطرف الآخر متوقفاً

يصدق التفاوض بالاستحواج على

- أ- واكتشاف صوتك الخصم
- ب- جعل الطرف الآخر متوقفاً

المفاوض المدثر بتيان المعقول

- أ- يتفقد تطلبات مستحقيه صينياً أنه ليس مهراً عليها
- ب- يتفقد تطلبات معقوله صينياً أنه ليس مهراً عليها

مفاوض بلجاً الى احداث خلاف وتزاح بين أعضا فريق الخصم بحيث
 ينشغل بتسوية خلافات داخلية

- أ- مفاوض أسلوب «مرفق تشدد» ب- مفاوض مدثر بتيان بالمعقوله

مفاوض يذمها صريحاً انه غيب ويطلع أسئله الإجابة عليها وافتحه
 او تكون الاجابة قد تمت عليها سابقاً

- أ- مفاوض أسلوب مرفق تشدد
- ب- مفاوض ال «يلين ينثر»

التوتر حاله غير طبيعيه من التفاوض وعلم ان يتقدمه المفاوض
 من أجل الاخلال بتوازن الخصم

- أ- جو
 - ب- خطأ
- التوتر حاله طبيعيه

أسباب التوتر

- أ- السببه الداخليه
- ب- المفاوض
- ج- القليه التفاوضيه
- د- الطرف الآخر
- هـ- كل ما تقدم

الأخطاء المتكرره للمفاوض

- أ- خطأ المتطور: الاضراط من التعويل على التناقضات بلدى القصيد
- ب- خطأ الفهم: عند عدم معرفة المفاوض للاختلافات الأساسيه
- ج- خطأ المنطقه: المفاوض يخطئ من تقدير أهميه مالجوزة بالنسبه للخصم
- د- كل ما تقدم

من أسباب استبعاد فريقاً فريقاً تقاضى يدل مفاوضه واحد
أ - قلة الادوار من المفاوضان
ب - ازدياد تعقيدات المفاوضان

لغرض الامتداد التي تتشاكل قوى ضغط على عملية التفاوض دون
الخلاص الى مائدة التفاوض بالفرق
أ - المباشر
ب - غير المباشر

وجود أكثر من أربعة استجابات يجعل من الصعب
أ - البقاء الفريق تحت المرافيه
ب - توجيه أنشطه الفريق نحو هدف محدد
ج - كل ما تقدم

قد يحتاج المفاوضان الى عقد مفاوضان خريجه أو تكوين طاق عمل
لموظفات متخصصه
أ - جميع
ب - خطأ

الصراعان على المستوي الفردي أو الشخصي قد
أ - تمتد على مدى التطويل
ب - تؤدي الى حدود خساره كبيره
ج - جميع ما سبق

يعارض الإسلامون المفاوضه العداوي عادة
أ - من دفاعية الخليه التفاوضيه
ب - قيل أن تبدأ الخليه التفاوضيه

تتقدم المفاوضه المتدثر سدياً بـ لعقوليه بظلمات
أ - مستحيله
ب - سهله التقيد

تهدف أسلوب المفاوضه الساخر الى جعل الطرف الآخر متوقراً بسماً
يذم عليه مما بعد
أ - خطأ
ب - خطأ

تحليل القضايا - تجزئة القضايا وتصنيف القضايا من
أهداف الأعداد للمفاوضات
ب- مخططات الأعداد للمفاوضات

ترتيب القضايا وفقاً لمبدأ ربح/ربح أو ربح/خسارة
أ- تجزئة القضايا
ب- تصنيف القضايا

أهداف الأعداد للمفاوضات

- 1- تحليل القضايا
 - 2- تصنيف القضايا
 - 3- تحديد مستويات الطموح
 - 4- وضع الأهداف
 - 5- الأعداد الماري
 - 6- المستعمل
 - 7- قبل الإفتتاح
 - 8- التخطيط لجعل الخصم يغير الاستراتيجيا
- ب- تجزئة القضايا
د- التعرف على حاجيات الخصم
و- تحديد العلاقات المرفوعة
ع- أعداد جدول الأعمال
هـ- الوكيل
ز- التخطيط التكتيكي
ح- قاعدة التنازلات
ط- التخطيط لكسر الحواجز

الحاجيات النفسية والسيكولوجية الداخلية عند الأعداد للمفاوضات هي
أ- التعرف على حاجيات الخصم
ب- تحديد مستويات الطموح

عند تحديد مستويات الطموح نصمم
أ- الحد الأدنى للطموح
ب- الحد الأعلى للطموح
ج- الحد الأدنى والحد الأعلى للطموح
د- كل ما تقدم

على المفاوضات تحديد ما الذي يريد
أ- قبل الحلوس على مائدة المفاوضات
ب- عند الحلوس على مائدة المفاوضات

الطرق المستخدمة لكسر الحواجز والخروج من المأزق
أ- استخدام تنازلات ليست جوهرية
ب- الدعوة إلى التوقف عن مناقشة الموضوع
ج- كل ما تقدم

المفارقة على أرض المفارقت أو الخصم أو مكان محايده من أهداف
الاعداد للمفارقات وعلى
أ- اعداد حادى
ب- اعداد جدول الأعمال

لا يمانى - كثيرا من فقدان ماء الوجه عندما يفقد بعض المنافسين
أ- الوكيل
ب- رئيس الفريق المفارقت

خطه لجعل الخصم يستمر بالإستماع
أ- تحول بينه وبين الالتزام الشديد لموقف معين
ب- يثدي له تفصيلاً لموقفه
ج- تثبت على الخصم علاقته بأهله
د- كلما تقدم

خطوات الاعداد للمفارقات

أ- جمع البيانات وتنظيمها
ب- تحديد الأسئلة
ج- مراجعة البيانات وتنظيم الموقف
د- كل ما تقدم

جمع البيانات وتنظيمها

أ- تجميع الحقائق « البيانات » والافتراضات « المعلومات »
ب- التوزيع على المقائات = صغرى وكبرى وذلك ليستبعد النقاط غير الظاهرة
ج- تحديد مدى التسوية
د- تحديد طرق التفارقت
هـ- تحديد نقطة البدء
ز- كل ما تقدم
و- تكمين لمصفوفة

التسوية التي يتوصل اليها طرفا التفارقت تكون بسبب

أ- الفجوة بين تقديرات المفارقت وتقديرات الخصم
ب- التعادل بين تقديرات المفارقت وتقديرات الخصم

هي البيانات التي عيّن تدقيقها ولا تخفى المناصته اذا كانت صريحة
أ- الحقائق
ب- الافتراضات

تقدير على معرفته غير
مطلقة

طرق التفارض
أ- المقايضة : تصلح للنقاط الأقل أهمية لدى الخصم
ب- حل المسئلة : تصلح للنقاط الأكثر أهمية للمزايا كل نقطة مع خصم
ج- كل ما تقدم

بمقتضى التفارض مزايا كل نقطة مع خصمه من وجهة
أ- نظر المفاوض
ب- نظر الخصم
ج- نظر محاسبه
د- كل ما تقدم

محدد الاستسلام هي الحقوق التي لا يمكن التنازل عنها
أ- الحلول البديله
ب- تقوية النقاط الضعيفه
ج- القنود والحدود
د- الدعم
هـ- كل ما تقدم

مراجعة البيانات وتنظيم الموقف عند الإعداد للتفارض
أ- المراجعة ومدى كفاية المعلومات وعمقها وبحثها
ب- تقصيف الأفكار التي تقوي من موقف التفارض
ج- الفحص ضروري لتصحيح الأخطاء بدلاً أن يقدم بلو الخصم
د- الإعداد قائمه الأعمال العاجية للسبوت المهمه
هـ- كل ما تقدم

استراتيجيات التفارض
أ- استراتيجيات طبقاً للناتج المطلوب تحقيقه
ب- استراتيجيات طبقاً لطابع السلوك التفارضي
ج- كل ما تقدم

الاستراتيجيات طبقاً للناتج المطلوب تحقيقه
أ- استراتيجيات طبقاً لمتغيره
ب- استراتيجيات إحصائيه
ج- كل ما تقدم

الاطار العام الذي يحكم السلوك التفارضي ويوجه ويحدد اتجاهاته
الرئيسيه

أ- استراتيجيات التفارض
ب- أهداف التفارض

استراتيجيات التفاوض « مصراع مشترك »

- أ- استراتيجية التكاملي
- ب- استراتيجية تطوير التعاون المثالي
- ج- استراتيجية تعميق العلاقة القائمة
- د- استراتيجية توسيع نطاق التعاون
- هـ- كل ما تقدم

مبادئ تقوم على استراتيجيات المصراع المشترك

- أ- التعاون بين أطراف التفاوض
- ب- تفهم مشترك بشأن المزايا والفوائد الممكنة
- ج- حرص كل طرف على نيل أقصى ما يوسعه لتعميق الثقة لدى الآخر
- د- توافق في الاتجاهات والبيوت والرمية الصادقة لتقديم ندر لك التفاوض
- هـ- هنجح الجهود لتفويض الامكانيات المتوفرة لدى كل طرف من أحكام السيطرة
- و- كل ما تقدم

استراتيجيات المصراع « تابع للاستراتيجيات هينفا للناتج المصنوع تحقيقا »

- أ- استراتيجية الانهالك
- ب- استراتيجية التشتيت (التفتيت)
- ج- استراتيجية احكام السيطرة (الاضغاث)
- د- استراتيجية الدحر (الغزو المنظم)
- هـ- استراتيجية التدمير الذاتي (الانتحار)
- و- كل ما تقدم

استراتيجيات الانهالك

- أ- استنزاف وقت الطرف الآخر لتغني أهول وقت مملد دون الوصول الى نتائج
- ب- استنزاف جهد الطرف الآخر الى أشد درجة واستنفار كافة خبراته وتغلهم بالعناء
- ج- استنزاف أصول الطرف الآخر
- د- كل ما تقدم

استراتيجية الانهالك واستراتيجية التكاملي من استراتيجيات المصراع

- أ- صوغ
 - ب- خفا
- التكاملي من استراتيجيات المصراع المشترك

استراتيجية تقوية نفوذ على خصم وتشتيتهم وتهددهم بقالة الضعف وتوقعه
من طريق التفاوض وتهديد انهاء اتهم وعقوباتهم
أ - استراتيجية التشتيت
ب - استراتيجية انهاء السيطرة

خصائص عتق من خلال رسم سياسة لتقوية وحدة وتكامل فريق
التفاوض الذي اذخه الطرف الآخر للتفاوض
تهديد انهاء اتهم وعقد اتهم
ب - تهديد المستوى العلى والغير العلى
د - كل ما تقدم

حشد الامكانيات التي تكفل السيطرة الكاملة على جلسان التفاوض
عن طريق

أ - القدرة على التوقيع والتسليم والتعديل للمبادئ المتفاوضة المطروحة
ب - القدرة على الحركة السريعة والاستجابة التلقائية والاستعداد الدائم للتفاوض
ج - الحرص على قضاء الطرف الآخر في مركز التابع
د - كل ما تقدم

استراتيجية الغزو المنظم
تبدأ باقتراح حاجز الصمت وتجميع كمائن البيانات من خلال التفاوض لتعميق
ب - ثم معرفة المجالات التي يمتلك فيها ميزان تفاضيه والتفاوض معه على ان يتركها
د - أ + ب

من استراتيجية الجانب الصراع ينظر كل طرف من أطراف التفاوض
بأيداء الاستعداد لتحقيق منافع للطرف الآخر بينما حرص على توسيعه
مناخه الحاضره ولو ترتب على ذلك الحاق الضرر بالطرف الآخر
أ - حجج
ب - خطأ

تهدف استراتيجية التشتيت أو التفتيت الى

أ - التعاون بين أطراف التفاوض

ب - تحقيق التكامل بين أطراف التفاوض

ج - جميع ما سبق

د - لا شيء مما سبق
تهدف لرسم سياسات مائنة تقضى على وحدة وتماسك الطرف الآخر

استراتيجية تقوية نفوذ على الوصول لدى أكبر من التفاوض بين طرفين أو أكثر تخضعهم
أ - استراتيجية تحقيق العلاقة القائمة
ب - استراتيجية تطوير التعاون الحالي

- اجراءات تنفيذ استراتيجية التدبير الذاتي (الانتحار)
- أ - التسوية أو الصمت المحقق
 - ب - المشاحة
 - ج - الاستحباب الصادق
 - د - الأصر الواقع
 - هـ - الاستحباب الظاهري
 - و - الكرو والفر والتحول
 - ز - التقييد
 - ح - ادعاء العجز
 - ط - مقترحة الطرق
 - ي - التدرج - خطواته ١١
 - ك - تعديل النظر عن القضايا الرئيسية
 - ل - كلما تقدم

الإسراع عن الرد الفوري أو تأجيل الاجابه بتغيير مجرى الحديث أو الرد لسؤال آخر من اجراءات تنفيذ استراتيجية الانتحار وتعني

- أ - التسوية أو الصمت الموثق
- ب - المفاجأة

عقد المعارضات ان يصنع تغيير مفاهيم من الأسلوب وذلك من ضمن

- أ - اجراءات تنفيذ استراتيجية التدبير الذاتي
- ب - الغزو المنظم

الاستحباب الهادي وهو استعداد لمعارضه على الاستحباب والنتائج

- أ - بعد ان يكون قد حصل على بعض المحيرات
- ب - قبل ان يحصل على بعض المحيرات

تكتيك يعتمد مع الطرف الآخر لقبول تفردك بوضعه أمام الأمر الواقع

- أ - ان يكون احتمال قبول الطرف لمعارضه للنتيجة من النهاية احتمالاً كبيراً
- ب - ان تكون ضلالة الطرف المعارض من استقرار معارضته أكبر ماديًا وفنويًا من ضلالة عدم ثقله للأمر واقع
- ج - كل ما تقدم

من الاستحباب الظاهري يعلن أحد الأطراف استحبابه من اللحظة - ليصل على مزيد من التنازل من حظه

- أ - الأولى
- ب - الأخرى
- ج - ليس تمامًا
- د - الخامسة

توقف استعداد المفارضة لتحويل موقفه من الإلزام إلى الخلق أو العكس
مفقا لطرف المناقشة
أ - المثل والفرق
ب - مقتضى الطرف

بإعطاء العجز
أ - تبرير موقف المفارضة المتشدد وعدم تقديم تنازلات
ب - تبرير موقف الخصم المتشدد وعدم تقديم تنازلات

التدريج أو الخطوة خطوة تقيد في
أ - منع مفارضة أسلوب التنازل لبعض القضايا ليصل على أقصى تنازل للخصم
ب - حالة عدم معرفة الأطراف لبعضهم البعض أو لا يوجد ثقة بينهم - الأهم

في استراتيجيات التدمير الذاتي (الانتحار) يحرص المفارضا على
القيادة الخصم في مركز
أ - المسيطر
ب - المدافع

تقوى استراتيجيات الإيجاز مرة واحدة على مبدأ
أ - الحركة خطوة بخطوة ب - الخطوة الواحدة

من ركائز الاتصال الفعال
أ - الغاء أسئلة تشكك سليم
ب - الإستماع الجيد
ب - عدد التعالي
د - كل ما تقدم

تحول الأسئلة الإيجابية لوجبه الإجابة في
أ - اتجاهات مختلفة ب - اتجاه واحد

تهدف الأسئلة الإستفزازية إلى اظهار الاختلاف بين الاء قريبتا الطرف
الأخر أو إشغاله أو استئثاره
أ - هو
ب - لها

استراتيجيات التفاوض طبقاً لطابع السلوك التفاوضي

- أ- استراتيجية هجومية - استراتيجيات دفاعية
- ب- استراتيجية التدرج - استراتيجيات التنازل
- ج- استراتيجية التعاون - استراتيجيات المواجهة
- د- استراتيجية تفادي النزاع - استراتيجيات مواجهة النزاع
- هـ- كل ما تقدم

بلجاً المفارضة لا تاذ موقف هجومي اذا كان

- أ- موقفه يشعره بالتفوق الكبير
- ب- لا يحرص على اتمام المفاوضات بنجاح
- ج- محملاً ما تقدم

استراتيجية التدرج نفي العزك خطوه خطوه نحو الغايه النزائيه

- أ- هو
- ب- خطأ

عندما يقرر المفاوض انه لا يوجد مكانه تحقيقه لاستمراره من تحقيق اهدافه فمن المستفضل بلجاً الى

- أ- استراتيجية التدرج
- ب- استراتيجية الانجاز صره واحده «الخطه الواحده»

من استراتيجيه الانجاز صره واحده يؤمن لمفاوض بان

- أ- الكسب الجزئي لا يعتبر مقرباً بدرجة كافيه
- ب- الكسب الجزئي صغيراً بدرجة كافيه

يعتقد المفاوض ان - يذبح فرماً أفضل

- أ- استراتيجية المواجهة
- ب- استراتيجية التعاون

يعتقد المفاوض من استراتيجيه التعاون بان اتخاذ موقف تعاوني مع الطرف الآخر ضرماً

- أ- أقل لانجاح المفاوضات من وجهة نظره
- ب- أكثر لانجاح المفاوضات من وجهة نظره

إيجاد الظروف التي تؤدي منها التفاعل السخفي بين المفارضة
 إلى الاتفاق على شرط آخر من وجه المفارضة وتحقيق أدنى
 هدف له أو تحقيق علم سئور الطرف الآخر الفقيه
 ١- التكتيكات
 يد الاستراتيجيه

تكتيكات المفارضة

- أ- تكتيكات تعتمد على حكم المفارضة على مواقف المتوقعة من المفارضة
- ب- تكتيكات أخذ زمام المبادرة والاحتفاظ بها
- ج- تكتيكات محاصرة المفارضة والحد من صيرته من أجل (التحكم)
- د- تكتيكات ممارسة الضغط على المفارضة لملء على تقديم تنازلات لا تخد مصالحه
- هـ- تكتيكات ممارسة الضغط على المفارضة من قبل المفارضة نفسه (الخداع)
- و- كل ما تقدم

تكتيكات تعتمد على حكم المفارضة على المواقف المتوقعة
 ١- خلال مرحلة الامتناع : تتراوح المواقف بين الوجود والعداوة غير لظهور
 ب- من لمرحلة اللاحقه : تغيير تقديرات الخصم للمناخ التي يجنبها
 ج- تغيير لقدرة ان الخصم لاحتمال النجاح
 د- تعديل جاذبية الصفقه
 هـ- كل ما تقدم

العمليات التنفيذية والمناورات المستخدمة

١- تكتيكات ب- استراتيجيات

تغيير تقديرات الخصم للمناخ التي يجنبها

- ١- امتناع الخصم بأنه سيخسر أكثر مما سيربح لو أصر على نتيجة معينة
- ٢- تقديم عرض بديل للخصم مع تبيان الأسباب التي تشجع قبوله
- ٣- امتناع الخصم بأنه تقديره يتعارض مع العدالة التجارية
- ٤- تغيير وجهات نظر الخصم عند النقطة التي يبدأ عندها تفصيل علم
 المفارضة للتدخل إلى الاتفاق « يفضل الاتفاق على عدمه »
- ٥- كل ما تقدم

تطبيق تعديل جاذبية الصفقه باستخدام (المفارضة) التي اقترح حل للنقطة
 ١- هـ ب- فقط بل استدراج خصم
 (٣٦)

تكتيكان أخذ زمام المبادرة والاحتفاظ بها
 أ- طرح الاستلهاء
 ب- السلوك الإغنياطي
 ج- التصيد
 د- سدد ذيل الحيوان
 هـ - حمل ما تقدم
 ب - الضفوف
 د - افطار الضفوف على عقلائي
 و - الضفوف الشركاء
 هـ - الاثرام المسبق

تكتيكان الضفوف

أ- الملف : عند ضم صفة السن صفة الضفوف عند ما طرح الضفوف على عقلائي
 ب- الأثرام : عكس الملف عند ضم صفة من الضفوف
 ج- الأثرام : عند رئيس الضفوف ويهدف عادة للاستفاده من إعلانات الضفوف
 د- حمل ما تقدم

تكتيكان التصيد

أ- الرضف العنيف : يرضف (المفارض) الضفوف مع التهديد بانزاع المفارضان
 ب- الإجابات المنطقية : يرضف (المفارض) بإعادة تقديم كونه تبيان للنتيجة النهائية
 ج- القبول الواضح : التأكد من أن (الضم) قد أساء الضفوف أو أنه ارتكب خطأ
 د- حمل ما تقدم

يعقد تكتيك السلوك الإغنياطي (أو الامنطقي) على المناقشة
 أ- غير المنطوق
 ب- المنطوق
 ج- المنطقية

حمل تكتيك " الاثرام المسبق " تكتيك
 أ- رضاع
 ب- حجوم

أشاع الضفوف بالمداخلة على عكس المقترح
 أ- تكتيك سدد ذيل الحيوان
 ب- تكتيك القبول الواضح

تعديل جازبية الضفوف

أ- استدراج (الضم) الرافح حل من نقطة ضفوفه
 ب- مفالة المفارض من التركيز على الضفوف كسب نقطة معينة بالرغم من أن الضفوف
 ج- ١ + ١
 د- الصدف
 هـ - الحقيقي

تكتيكات التحكيم والحد من حرية المفاوضين

- أ- التحكيم بحدود الإغصام
- ب- الحدود لتقليص المجال الخاص للمفاوضين
- ج- السرايف والاستشهاد بسوايف حزن مع الطرف الآخر نفسه
- د- الوقت
- هـ- التحكيم من لهية المفاوضات

و- إيجاد الالتزام السيكلوجي للتوصل الى اتفاق
 ز- تقديم رأو تخيب تقديم العوضه الأول يتيح إمكانية التحكيم في المفاوضات
 ح- كل ما تقدم

من أساليب الطالة وقت المفاوضات

- أ- اقتراح بدائل تتطلب وقتاً للتخيل
- ب- الاستشهاد بسوايف من المفاوضات

تكتيكات الوقت

- أ- أطالة الوقت لهدف انهاك الطرف الآخر والسيولة دون كفيف اهدافه
- ب- تقصير الوقت لحل الطرف الآخر الى تقديم تنازلات
- ج- كل ما تقدم

تأثير لهية المفاوضات من التوصل الى اتفاق

- أ- جمع
- ب- خطأ

تكتيكات ممارسة الصفح على المفاوضين ليقدم تنازلات لا تحتمل مصالحه

- أ- المطالب الكبيره
- ب- المازق
- ج- التجاوز بالاتصال برؤوساء خصم
- د- نعم - لكن
- هـ- الشروط لمسيغه
- و- التهديد
- ز- المفاوضه
- ح- السؤال المفرد
- ط- القوه
- ي- تقديم مقترحات مشروطه
- ك- كسب ثقة الخصم
- ل- الفرصه البديله
- م- قد يضرك أكثر ما يضرني
- ن- استخذأ الاستله مع التوقف
- هـ- اعادة هيأنة الهجوم
- و- غ- تقليص الاختلافان
- ز- ايجاد وسط
- ح- كل ما تقدم

بـ

بمعنى تأنيك "كسب ثقة الخصم" من

- أ- تحويل اتجاه الجدار
- ب- منع تركيز الإصمات على نقطة واحدة
- ج- لا شئ مما سبق

الخط ^{بمعنى} الضغط على المفروض لتقديم تنازلات لا

تحدد مصطلح
 ج- كما أورد
 هـ- تأنيك
 السؤال
 المضاد

بمعنى تأنيك السؤال المضاد
 أ- الاجابة عند السؤال بسؤال
 ب- الاجابة عن السؤال بجواب ناصح

بمعنى تأنيك استحداث الاستئله مع التوقف
 أ- استحداث الاستئله (بدلاً من الحمل الخيري)
 ب- استئمان الصمت (أما المقترحات) غير المعقوله
 ج- كل ما تقدم

تأنيك حفظ ماء وجه الطرف الآخر

- أ- اتخاذ اجراء ما (من شأنه) ان يذبح للخصم التراجع
- ب- اعطاء معلومات جديدة حول القضية المطروحة
- ج- تقديم تنازلات (اصافيه) ليست ذات حقيقه مقابل تغيير الخصم موقفها
- د- كل ما تقدم

تأنيكات ممارسة الضغط على المفروض لتقديم تنازلات لا يتم مصطلح

- أ- طيل لرد على العرض المقدم
- ب- تقديم تنازلات مقابل تنازلات
- ج- المساومه
- د- المناقشه
- هـ- تقديم عرض ربح / ربح
- و- الاعاده من اختلاف قيمة التنازل
- ز- تقديم عروضه مقنعه
- ح- التهالك قوى الخصم

ط- كل ما تقدم

من أهم أسباب التوصل الى اتفاق من المفارقات أن (أطراف التفاوض) لا ترى
 الاصل لنفسها من (التنازل المقدم)

ب- خطأ
 أ- صح
 فان رأى كلا الطرفين ان للموقف أهمية ملحق يحصل
 تنازل أو اتفاق

تكتيكات حارسه الضغط ماى بالمفاوضة بمفاوضته نفسه = الاحتجاج

- أ- التباطؤ
- ب- التناقص
- ج- البيانات غير الصحيحة
- د- الشروط المجهأه
- هـ- التحزى
- و- المحاورثات غير الرسمية
- ز- الطيب الردى
- ح- العرضة التفاوضى
- ط- طلب تقدم من التظله الاخير
- ث- التراجع التكتيكى
- د- التركيز والاهمال
- د- القضايا الضمه
- ذ- تقديم معلومات زائفه
- ع- المصلاحات الغامضه
- ر- الحرب النفسيه
- ف- الاستعجابه الدنيا والمظاهر بعد الفهم
- ف- كل ما تقدم

ليس من صف تكتيكات الفخاخ

- أ- الحلوه السديه
- ب- الكسيف عن الشروط المجهأه
- ج- طرح بعض القضايا بوصفها غير قابله للمفاوضه
- د- الحث على بذل الجهد
- هـ- طرح بعض القضايا بوصفها غير قابله للمفاوضه

لا تدخ الفرق بين المدقق الأول والمدقق الآخر يدفعك للقبول

ت صف تكتيكات الخداع وتقى

- أ- التناقص
- ب- البيانات غير الصحيحه

المحاورثات غير الرسميه تهدف الى

- أ- تخفيف الضغوطان
- ب- التذليل

الطلب الذى يقدم من التظله الاخيره لودى الى

- أ- استجابه الخصم للطلب دون مناقشته
- ب- استجابه الخصم للطلب بعد فتره من المناقشه مره اخرى

لجود المفاوضه الى اقلها رمالين مهما بالشبهه واقفا ما هو لازم

- أ- جعل
- ب- خطأ

ويسمى بتركيز والاهمال

أسهل طريقه للاقناع الضم) بإعادة حجته له أن تتظاهر بعدم الفهم

- أ- جع
- ب- خطأ

من تكتيكات الدفاع للقضايا الصعبة
أ- طرحها (المفارقة) بقصد خسارتها (بذلك تشهياً الفرص) لكسب تنازح
ب- طرحها المفارضة بقصد كسبها وبذلك تنصّب الفرص لكسب تنازح
لاعادة سير المفاوضات كما لو لم تخلطه انزاع الخصم
أ- التراجع التكتيكي
ب- الحرب النفسية

لصيف تكتيك الحرب النفسية كاستعداد الطرف الآخر
أ- عدم الاستيحاء
ب- رغبتك من انهاء المفاوضات بأسرع وقت ممكن
ج- عدم صفة

تكتيك استخدام جند (خصم) صغير السن
أ- التلق
ب- الأكرام

تكتيك (الأكرام) وهو تنفيذ التلق استخدام جند
أ- عفو صغير السن
ب- خصم صغير السن

تكتيك الانزاع بسبب (جند) رئيس الفريق نفسه
أ- حج
ب- خطأ

تكتيك هقد على استمرار الطرف الآخر من السلوك الرشيد
أ- السلوك الاعتيادي (اللاضطحة) من مفتوح
ب- اجلها و الخصم يظهر غير عظامي

- صفات المفاوض الجيد
- أ- الأثران العاطفي والثقافي النفسي
 - ب- المنطق والموضوعية
 - ج- الثقة بالنفس
 - د- كل ما تقدم

- المنطق والموضوعية من صفات المفاوض الجيد وتعني:
- أ- التعرف بيقظة على احتياجات الطرف الآخر وأحاله ورعايته ومحاولة الالتصاق بالجديد وعرض الحقائق
 - ب- التركيز في الحوار على القضايا والموضوعات وليس الأشخاص
 - ج- التعامل مع الطرف الآخر على اعتبار أنه شريك يسعى لمصلحة الطرفين
 - د- ضرورة التمييز بين المواقف المتعارضة التي يبدو بينها تعارض
 - و- كلما تقدم

- على المفاوض الجيد التركيز في الحوار على
- أ- القضايا والموضوعات
 - ب- الأشخاص

- على المفاوض الجيد أن يتعامل مع الطرف الآخر على اعتبار أنه
- أ- شريك يسعى للتوصل إلى اتفاق يحقق مصلحة الطرفين
 - ب- خصم يسعى للتوصل إلى إرضائه على النازك أو كسب اتفاقه

- على المفاوض الجيد (الاعتراف) للطرف الآخر بأهدائه
- أ- صح
 - ب- خطأ

بل الاعتراف بالحد الأدنى من أهدائه ومصالحة الطرف الآخر

على المفاوض الجيد بناء علاقات من الولد والنفاهم مع أطراف التفاوض من خلال

- أ- الاتصالات الشفهية غير الرسمية
- ب- الاتصالات الشفهية الرسمية

المفاوض الجيد (يستخدم) التهديد كأساليب الضغط للطرف الآخر للوصول لمتطلباته

- أ- صح
 - ب- خطأ
- يتجنب استخدام التهديد

عَلَيْكَ تَأْسِيكَ الْعَرْضِ الْأُولَى مِنْ
أ- الْأَسْتِشْهَارِ سِوَالَيْقٍ فِي الْمَافِرِضَاتِ
ب- التَّعْرِيفِ عَلَى الْإِحْصَانِ الْمُضْمِ

لِقَوْمِ التَّفَارُضِ رَجْحٍ / حِسَابٍ عَلَى مَبْدَأٍ
أ- التَّكْسِيبِ لِطَرَفٍ وَاحِدٍ
ب- نَبَأٍ فَوْزٍ وَانْتِ تَقْوِزٍ

نَفْيِ التَّقَى بِالتَّقِيسِ

أ- تَقْدِيمِ تَنَازُلَاتٍ لِمُقَابِلٍ
ب- تَقْدِيمِ تَنَازُلَاتٍ مَدْرُوسَةٍ (يَدُونَ) أَنْظَارٍ مُقَابِلِيهَا

الْإِسْتِئْذَانِ الْخُلُودِ لَهُمُ التَّيْلُفِ بِهَدْفِ الْمُضْمِ عَلَى
أ- مَعْلُومَاتٍ تَفْصِيلِيَّةٍ
ب- مَعْلُومَاتٍ عَامَةٍ

سِتْرٌ بِتَكْتِيكِ « كَسْبِ تَقَى الْمُضْمِ » أَنْ يَكُونَ الْمَافِرِضِ
أ- حِرَافِيًّا
ب- نَاسِطًا

يُخْضِرُ اهْتِمَامَ الْمَافِرِضِ فِي اسْتِزْجِيئِهِ تَقَادِي التَّرَاغِ عَلَى التَّقْيِيقِ
أ- الطَّرِيقِ الْمُضْمِ
ب- الْمَافِرِضِ

مِنَ الْعَسَائِلِ الَّتِي عَلِمَتْ اسْتِخْدَامُهَا لِتَغْيِيرِ تَقْدِيرِ الْإِحْصَانِ لِلْمَنَافِعِ الَّتِي
يَجْنِيهَا

أ- اِشْتِاقِ الْمُضْمِ بِأَنَّهُ سَيُخْضِرُ الْبَدْنَ مَسِيرِ رَجْحٍ لَوْ أَصْرَحَ عَلَى تَقَى مَعِينِهِ
ب- تَقْدِيمِ عَرَضٍ بِدِيلٍ لِلْمُضْمِ مَعَ تَبْيَانِ الْإِسْبَابِ الَّتِي تُشْجِعُ عَلَى تَقِيئِهِ
ج- كَلِّ مَا نَقْدَمُ

مِنَ مَبَادِيءِ التَّفَارُضِ الَّتِي تَعْلَقُ بِالتَّكْتِيكَاتِ التَّفَارُضِيَّةِ هُوَ

أ- تَحْنِيبِ الْحَالِيسَاتِ التَّفَارُضِيَّةِ الْفُضُولِيَّةِ

ب- تَحْنِيبِ = = الْعَصِيَّةِ

بَعْدَ تَأْسِيكِ الْأَسْرَاهِ نَفْيِ تَكْتِيكِ

بِذِ الْإِبْتِزَارِ

أ- التَّقَلُّقِ

الحل الأوسط يعني (تنازل) أي طرف الصراع بين بعض أعدائهم
أ- الصغرى
ب- الكبرى

يشيخ تكتيك الجزى وامكانه

- أ- تنازلات كبيره
- ب- الاستشهاد بسوائف من لغاوضان
- ج- لاستى محاسن

الجواب الصحيح ← تعدد التنازلات لصغيره يعني تنازلات كبيره

يعتمد تكتيك « التراجع التكتيكي » على (عاقبه سير لغاوضان) من
مماوله ل

- أ- حلحلة انزان الخصم
- ب- اناحه الضربه للخصم ليستعيد قوته
- ج- كل حاسن

من تكتيقات الرصيد

- أ- الضمير (عني) الواض
- ب- الاجابان (عني) المنفضه
- ج- الروض العنيف
- د- كاشه محاسن

تعد تكتيقات المقارن

- أ- الاجاهان الرئيسيه
- ب- العمليات التنقيديه

يعتمد تكتيك الملاحيان العاقبه على (تكتيك ضل)

- أ- جعل الطرف الآخر يعتقد أن لديه ملاحيان مغلفه للتوصل الى حل وسط من حين أنه لا يمتلكها.
- ب- جعل الطرف الآخر يعتقد أنه ليس لديه ملاحيان للتوصل الى حل وسط من حين أنه يمتلكها.

توجد الصلح التكاملي عند

- أ- غياب نسب مقابل خساره
- ب- وجود نسب مقابل خساره

يتمك تكتيك الالتزام المسبق تكتيك (هجومي)

- أ- هج
- ب- خطأ

عندما يتحل أحد أعضاء الفريق بمفاوضة صنف الخصم يسمى هذا
تكتيك النضار بين الشركاء

ب- القيول الواضح

عندما يعقد المفاوض على امتناع الخصم بالموافقة على لمحة سمين
تكتيك

أ- شد ذيل الحصان

ب- النضارين بين الشركاء

يستخدم لتفليس المحاب الخاضع للمفاوضين
أ- الحدود

ب- السوابق

قد يضرب أثر ما يفرضي تكتيك
أ- دفاعي

ب- هجومي

تكتيك يستخدم لتحويل اتجاه الحوار ومنع تركيز الاهتمام على نقطة
واحدة

أ- السؤال المضاد

ب- الشرط المسبق

استراتيجية تصدق لتفليس الاستفادة من الفرص المتاحة أمام كل من
جزئين المفاوضين

ب- استراتيجيه التكامل

ب- استراتيجيه تحقيق لعلو الاجتماع

يستخدم تكتيكات المفاوضين من

أ- حالات محددة

ب- وضع الاحتمالات الرئيسية

ينظر الى تكتيكات المفاوضين بوصفها

أ- مناورات

ب- تنفيذية

ج- هـ - $a + b$

تكتيك التحكم بحول الأعمال يعني

أ- رفض جدول الأعمال

ب- عدم إشراك طرف آخر من المفاوضات

ج- إشراك طرف آخر من المفاوضات

د- لا شيء مما سبق

تعريف المفارقة التي
1- تصنيف شقة الخلاف

ب- توسيع شقة الخللان

تجاه أي محلي يفرضه بعد على

1- تفاؤل أطراف لتفارض

ب- لتشارك أطراف لتفارض

د- لتتواءم أحد أطراف لتفارض

د- لتفأول أحد أطراف لتفارض

تضمن المفارقات غالباً الأدوار التالية

أ- مقدمات

ب- مقرر

ج- موجه

د- جميع ما تقدم

تكتيكات التحكم من المفارقات

أ- التحكم بحول الاحمال

ب- تقديم العوض الأول

د- كل ما تقدم

ج- ليس مما تقدم

تكتيك يربك ويضعف ثقة الخصم

أ- المقاماة

ب- المأزق

تكتيك المأزق والتلويح بأن الطريق مسدود بسبب توتر

أ- حجج

ب- خطأ

يلجأ المفارقات للاتصال برؤوساء الخصم

أ- يتجاوز

ب- استلاف

ج- يزيد الضغط على خصم

توزيع الحقائق والامتراضات على فئتين تكمن المفارقات من أن

أ- تكون على علم مسبق على النقاط التي علينا أن نتجاهل منها

ب- يستبعد النقاط غير الجوهرية

ج- أ + ب

د- كل منهما صحيح

الامتراضات هي معلومات التي علينا استغلالها على معرفه مكتمله

أ- حجج

ب- خطأ

ج- الامتراضات تعتمد على معرفه غير مكتمله