

بنك الأسئلة لمادة إدارة التفاوض

تم بحمد الله جمع الأسئلة
لكن أتمنى منكم التأكد من صحة الإجابات بعضها صححتها ولكن لم يسعفني الوقت للبقية
بالتوفيق للجميع ..

<< إستراتيجية التفاوض تعتمد على مهارة المفاوض؟؟

- صحيح ✓
- خطأ

<< ميدان التفاوض من أهم الميادين في عصرنا الحالي؟؟

- صحيح ✓
- خطأ

<< نتج عن عصر العولمة إزدياد في أشكال وحجم ومستويات وتشابك العلاقات بين الأفراد والمؤسسات؟؟

- صحيح ✓
- خطأ

<< التفاوض مرتبط بوجود العلاقات الانسانية؟؟

- صحيح ✓
- خطأ

<< ذات أهمية التفاوض بسبب؟؟

- زيادة أشكال وحجم ومستويات وتشابك العلاقات بين الأفراد
- زيادة أشكال وحجم ومستويات وتشابك العلاقات بين الأفراد والمؤسسات ✓

<< الموقف (القضية) التفاوضي؟؟

- مصلحة بين طرفين
- طلب بين طرفين
- أ + ب ✓

<< التفاوض هو المخرج؟؟

- الأفضل لمعالجة الموقف التفاوضي والوصول إلى حل للمشكلة ✓
- الوحيد لمعالجة الموقف التفاوضي والوصول إلى حل للمشكلة

<< التفاوض عملية حديثة؟؟

- صحيح
- خطأ ✓

<< قال تعالى "أدع إلى سبيل ربك بالحكمة والموعظة الحسنة وجادلهم بالتي هي أحسن"؟؟

- التفاوض هو أفضل أسلوب للحوار
- التفاوض أداة حوار يمثل جوهر الرسالة الإسلامية
- أ + ب ✓

- << مراحل تاريخ التفاوض؟؟
- المفاوضات في الجاهلية
 - المفاوضات في الإسلام
 - المفاوضات في العصر الحديث
 - جميع ما سبق ✓
- << الحروب والتجارة والصراع كانت سبب الحاجة للتفاوض؟؟
- صحيح ✓
 - خطأ
- << أخذت المفاوضات مفهوماً سياسياً وإجتماعياً في؟؟
- الجاهلية
 - الإسلام ✓
- << كان التفاوض هو الأداة الرئيسية لنشر الإسلام؟؟
- صحيح ✓
 - خطأ
- << في الإسلام كان التفاوض عبارة عن؟؟
- أداة من أدوات نشر تعاليم الإسلام
 - أداة لعقد المعاهدات وتنفيذ السياسات الخارجية للدولة
 - أ + ب ✓
- << اليوم أصبحت الحاجة للتفاوض أكثر إلحاحاً نظراً لـ؟؟
- إتساع دائرة تشابك الناس
 - تنوع المصالح
 - التداخل في المصالح والمنافع
 - جميع ما سبق ✓
- << أصبحت المفاوضات في العصر الحالي؟؟
- أكثر إلحاحاً ✓
 - أقل إلحاحاً
- << الإتفاق في عملية التفاوض نتيجة مؤكدة؟؟
- صحيح
 - خطأ ✓
- << مفهوم التفاوض؟؟
- تفاعل بين الأطراف المتنازعة للوصول لإتفاق حول القضايا المطروحة بينها
 - تبادل الأفكار حول موضوع معين لتحقيق التعاون وتقوية العلاقات
 - إشراك طرفين على الأقل بهدف النهوض بالمصالح المشتركة
 - محادثات بين فريقين متحاربين لعقد إتفاق هدنة أو صلح
 - حوار بين أطراف للوصول لإتفاق مرضي ويضمن الحد الأدنى المعقول من المكاسب
 - بين متفاوضين أو أكثر بشكل رسمي للإتفاق حول قضية تثير الجدل والنزاع
 - جميع ما سبق ✓

<< الإتفاق مساواة بين طرفين للحصول على المصالح؟؟

- صحيح
- خطأ ✓

<< التفاوض يجري بين مفاوضين أو أكثر ويأخذ شكلاً؟؟

- معلن ✓
- غير معلن

<< يخص التفاوض؟؟

- الدول
- الأشخاص
- المنظمات
- جميع ما سبق ✓

<< أقتصرت المفاوضات في العصر الجاهلي على قضايا؟؟

- الحرب
- التجارة
- الصراع بين القبائل
- جميع ما سبق ✓

<< يعكس التفاوض علاقة؟؟

- إختيارية ✓
- إجبارية

<< يعتبر الإنسان كائن مفاوض؟؟

- صحيح ✓
- خطأ

<< لا يرتبط التفاوض بوجود العلاقات الإنسانية؟؟

- صحيح
- خطأ ✓

<< الجهد المنظم المدروس بإستخدام وسائل مختلفة للتأثير على أداء الآخرين بحيث النظر في موضوع معين؟؟

- الإقناع ✓
- التسوية

<< التسوية هي؟؟

- عدم فوز أي طرف من أطراف التفاوض ✓
- فوز أحد أطراف التفاوض

<< الإذعان لمطالب الطرف القوي لإعتقاد الطرف المنهزم انه لا أمل له في الإنتظار؟؟

- التنازل ✓
- المساومة

<< المساومة؟؟

- تبادل المقترحات بشأن شروط الإتفاق ✓
- الإذعان لمطالب الطرف القوي

<< الوساطة هي تدخل طرف ثالث محايد لحل قضية وإتخاذ قرار لحل النزاع؟؟

- صحيح
- خطأ ✓

<< تدخل طرف ثالث محايد لمساعدة الأطراف المتصارعة لتحسين الإتصالات والتفاوض لحل النزاع؟؟

- الوساطة ✓
- التحكيم

<< الطرف المحايد؟؟

- الوسيط
- المحكم
- أ + ب ✓

<< أهمية التفاوض؟؟

- أحد المداخل الإنسانية لإيجاد عالم أكثر أمناً
- السبيل الذي يصل إلى نتائج لا يمكن الوصول إليها بغيره
- البديل الممكن عندما تعجز أساليب التصرف الأخرى
- الحصول على نتائج أفضل من النتائج التي نحصل عليها دون تفاوض
- وسيلة البعض لتغيير واقع قائم وتعويضه بواقع جديد
- جميع ما سبق ✓

<< العناصر العملية التفاوضية؟؟

- الأطراف التفاوضية : لا يمكن أن تتم عملية التفاوض بدون أطراف
- الحاجة أو الهدف من التفاوض : تحقيق بعض الأهداف المشتركة
- قضية أو موضوع أو أمر يهم أطراف التفاوض
- الإرادة : الحلول تأتي من صميم إرادة المتفاوضين وقناعاتهم بالمفاوضات
- الرغبة التامة لدى أطراف التفاوض في الوصول إلى حلول ترضى كافة الأطراف
- الإيمان بأهمية الحوار والتفاوض
- جميع ما سبق ✓

<< خصائص التفاوض؟؟

- عملية تتكون من عدة مراحل « قبل ، أثناء ، بعد »
- عملية تبادلية
- علاقة إختيارية إرادية طوعية غير إجبارية
- عملية تحيط بها القيود والمحفزات
- وجود قضية
- وجود قدر من النزاع والصراع بين الأطراف
- جميع ما سبق ✓

<< مجالات التفاوض؟؟

- دبلوماسي (بين الدول)
- سياسي (بين السلطة الحاكمة والإجهزة التنفيذية)
- الإقتصادي والتجاري (الشراء والبيع وإبرام العقود التجارية)
- الإجماعي (بين الأفراد والجماعات)
- العسكري (حالات الإسترخاء وتفادي النتائج التدميرية)
- جميع ما سبق ✓

<< إقامة العلاقات بين الدول بالتفاوض؟؟

- دبلوماسي ✓
- سياسي

<< نتائج التفاوض؟؟

- فرض الحل (قوة أحد الأطراف تسمح له بفرض الحل على الطرف الآخر)
- الإستسلام (عندما يقتنع أحد الطرفين أن إصرارة أكبر خسارة من التنازل)
- الحل الوسط (تنازل كل الطرفين عن بعض أهدافهم الصغرى)
- التصحيح (عندما يستخدم أحد الطرفين بيانات خاطئة لموقفه)
- المأزق (عندما يأبى كل من الطرفين الإستمرار في الإتجاه نحو الإتفاق)
- جميع ما سبق ✓

<< أنواع التفاوض؟؟

- معيار الإستراتيجية
- معيار الهدف التفاوضي
- أ + ب ✓

<< التفاوض وفق معيار الإستراتيجية؟؟

- ربح / ربح
- ربح / خسارة
- أ + ب ✓

<< تفاوض يلجأ فيه الأطراف إلى تبني إستراتيجيات تقوم على تطوير التعاون الراهن؟؟

- ربح / ربح ✓
- ربح / خسارة

<< تفاوض ربح / خسارة يحدث عند وجود توازن في القويين أطراف التفاوض؟؟

- صحيح
- خطأ ✓

<< تفاوض ربح / خسارة مبني على؟؟

- أن يتبنى كل طرف إستراتيجيات تقوم على إنهاك وإستنزاف الطرف الآخر ✓
- تبني إستراتيجيات تقوم على تطوير التعاون الراهن وتعميق العلاقات

- << مبادئ تتعلق بالمفاوض نفسه ؟؟
- ففاوض الأشخاص الذين يملكون السلطة وتجنب الذين لا يملكونها
 - وضع أهداف كبيرة
 - لا تركز على الأهداف قصيرة المدى
 - كن هادئاً وأضبط أعصابك
 - كن متفائلاً
 - جميع ما سبق ✓
- << يركز المفاوض على الأهداف قصيرة المدى ؟؟
- صحيح
 - خطأ ✓
- << الإقناع هو ؟؟
- أنا أفوز ✓
 - هو يفوز
 - لا أحد يفوز
- << في التسوية لا أحد يفوز ؟؟
- صحيح ✓
 - خطأ
- << في التنازل يفوز الطرف الآخر ؟؟
- صحيح ✓
 - خطأ
- << الطرف المحايد لحل قضية وإتخاذ قرار هو ؟؟
- محكم ✓
 - وسيط
- << طرف محايد لمساعدة الأطراف المتصارعة لتحسين الإتصالات بينهم ؟؟
- محكم
 - وسيط ✓
- << إذا تمسك كل من الأطراف المتنازعة برأيه « طريق مسدود » فإننا نحتاج ؟؟
- تحكيم ✓
 - وساطة
- << الوساطة و التحكيم يتشابهان في ؟؟
- تدخل طرف ثالث محايد ✓
 - الوصول إلى طريق مسدود
- << التفاوض أفضل الوسائل للسلام لأنه أقل تكلفة مادية ومعنوية من الحروب مثلاً ؟؟
- صحيح ✓
 - خطأ

<< انواع التفاوض وفق معيار الهدف التفاوضي؟؟

- تفاوض من أجل مد إتفاقيات
- تفاوض من أجل تطبيع العلاقات
- تفاوض تغيير أوضاع ما لمصالح طرف ما
- التفاوض الإبتكاري
- جميع ما سبق ✓

<< من نتائج التفاوض وهو يعني تنازل كل من الطرفين؟؟

- حل وسط ✓
- إستسلام

<< التفاوض عملية تتكون من مرحلة واحدة وهو عملية تبادلية؟؟

- صحيح
- خطأ ✓

<< يقوم الوسيط بتقديم مقترحات؟؟

- تحسين الإتصالات ✓
- إتخاذ القرار

<< دائماً تنتهي العملية التفاوضية على إتفاق بين أطراف التفاوض؟؟

- صحيح
- خطأ ✓

<< يهدف التفاوض بين أطراف الصراع إلى؟؟

- تحقيق التعاون
- تقوية أوأصر العلاقة
- جميع ما سبق ✓
- لا شيء مما سبق

<< يستخدم التحكيم في التفاوض عند؟؟

- الوصول لطريق مسدود
- إصرار كل طرف على رأيه
- جميع ما سبق ✓
- لا شيء مما سبق

<< تبدأ العملية التفاوضية؟؟

- تشخيص القضية التفاوضية ✓
- متابعة تنفيذ الإتفاق

<< من نتائج التفاوض؟؟

- المأزق
- الإستسلام
- جميع ما سبق ✓

<< يرتبط التفاوض بوجود المصالح؟؟

- المشتركة
- المتبادلة
- جميع ما سبق ✓

<< نلجأ للوساطة والتحكيم دليل أن العملية التفاوضية لا تصل دائماً للإتفاق؟؟

- صحيح ✓
- خطأ

<< مبادئ التفاوض؟؟

- مبادئ تتعلق بالمفاوض نفسه
- مبادئ تتعلق بالسلوك التفاوضي
- مبادئ تتعلق بنظام العمل في المفاوضات
- مبادئ تتعلق بالتكتيكات التفاوضية
- جميع ما سبق ✓

<< مبادئ تتعلق بالمفاوض نفسه؟؟

- لا يتردد
- تشكيل فريق تفاوضي منسجم
- لا ينبهر بنجاح الآخرين
- يستمع ليفهم
- يختم الجلسة بملاحظة إيجابية
- يذهب للجلسة ميكراً
- جميع ما سبق ✓

<< لا تفاوض من يملك السلطة؟؟

- صحيح
- خطأ ✓

<< يركز المفاوض على الأهداف؟؟

- قصيرة المدى
- طويلة المدى.

<< يضع المفاوض أهداف محددة؟؟

- صحيح
- خطأ ✓

<< يتعامل المفاوض مع الطرف الآخر؟؟

- بوصفة طرفاً قوياً ✓
- بوصفة طرفاً ضعيفاً

<< المفاوض " المبادئ التي تتعلق بالمفاوض نفسه "؟؟

- لا يروج لنفسه ويروج لأفكاره
- لا يستعجل الأمور
- يستعد للمفاوضات ويتمتع بجاهزية عرض الرسالة
- يتفهم الطرف الآخر
- جميع ما سبق ✓

<< المفاوض يراعى مبدأ السرية ويكون غامضاً للطرف الآخر؟؟

- صحيح ✓
- خطأ

- << يذهب المفاوض للجلسة مبكراً؟؟
- لإستطلاع الموقف وتقويمه ✓
 - ليؤثر في الطرف الآخر
- << المفاوض مقبول في طرح أفكاره وتمتع بـ؟؟
- اليقظه والحذر
 - عدم التردد
 - جميع ما سبق ✓
- << من المبادئ التي تتعلق بالسلوك التفاوضي؟؟
- الإيجابية عند مناقشة مشكلات الآخرين
 - عدم إخراج الأشخاص إذا أخطئوا
 - عدم الإستطراد في الأفكار التي لا صلة لها بالموضوع
 - تفهم الأحاسيس وإحترام الهوية الشخصية
 - جميع ما سبق ✓
- << على المفاوض أن يظهر إهتمامه بالآخرين من خلال تعليقات شخصية محببه؟؟
- صحيح ✓
 - خطأ
- << من مبادئ المفاوض أن يكون واضحاً للطرف الآخر؟؟
- صحيح
 - خطأ ✓
- << يهتم المفاوض بمظهره أثناء جلسات التفاوض؟؟
- صحيح ✓
 - خطأ
- << يحتاج التفاوض إلى العجلة في حسم الأمور؟؟
- صحيح
 - خطأ ✓
- << للمفاوض أن يجلس؟؟
- على رأس مائدة الإجتماعات مديراً ظهره للباب ومقابلاً للنافذة
 - على رأس مائدة الإجتماعات مديراً ظهره للنافذة ومقابلاً الباب ✓
- << لا يغادر المفاوض غرفة الإجتماعات أبداً؟؟
- صحيح
 - خطأ ✓
- << يمكن للمفاوض أن يقتطع الوقت بأن يحول سير الحوار؟؟
- صحيح ✓
 - خطأ
- << لا يهم طرح خطة شاملة لإعمال الإجتماع؟؟
- صحيح
 - خطأ ✓

<< يستخدم منهج عندما تكون القضايا المتنازع عليها ذات بعد واحد؟؟

- المساومة ✓
- الجهد المشترك

<< تكون العلاقة في منهج المساومة؟؟

- مستقلة ✓
- إعتماوية

<< الوقت المتوافر للتفاوض في منهج المساومة؟؟

- قصير ✓
- طويل

<< ميزان القوة من جهه واحده في منهج؟؟

- المساومة ✓
- الجهد المشترك

<< الهدف في منهج المساومة؟؟

- الحصول على حصة أكبر مما سيحصل عليه الطرف الآخر ✓
- الحصول على حصة مساوية لحصة الطرف الآخر

<< نصيحة للمتفاوضين أن يكونوا؟؟

- إقتصاديين في الكلمات ✓
- متشددين

<< القضايا ذات الأبعاد المتعددة منهجها التفاوضي؟؟

- المساومة
- الجهد المشترك لحل المشكلات ✓

<< نساوم من أجل مبلغ قليل قابل للزيادة؟؟

- صحيح
- خطأ ✓

<< الهدف الأساس لمنهج الجهد المشترك التفاوضي؟؟

- إيجاد حل تعاوني للمشكلة ✓
- إيجاد حصة أكبر من الطرف الآخر " تنافسي "

<< إذا كان أطراف التفاوض آخذون بالمنهج المناسب؟؟

- المساومة ✓
- الجهد المشترك

<< من مبادئ التفاوض التي تتعلق بالمفاوض؟؟

- الإنفعال المخطط
- مراعاة مبدأ السرية ✓

<< المبادئ التي ينبغي ان يتبعها المفاوض؟؟

- ثلاثة أقسام
- أربعة أقسام ✓

<< لما تكون أهداف المفاوض كبيرة فهو يجتهد أقل للوصول إليها؟؟

• صحيح

• خطأ ✓

<< قد تتضمن العملية التفاوضية تغيرات؟؟

• الأهداف

• الإستراتيجيات

• أ + ب ✓

<< إذا قام المفاوض الخصم بخطأ ما فيقوم المفاوض؟؟

• التجاوز عن ذلك الخطأ ✓

• إرجاه

<< من مبادئ التفاوض التي تتعلق بالسلوك التفاوضي؟؟

• التردد

• الإقتصاد في الكلمات

• جميع ماسبق

• لا شيء مما سبق ✓

<< إذا أفتعل المفاوض الخصم الغضب ف على المفاوض؟؟

• لا يتسرع بالرد

• يتحكم في أعصابه

• جميع ماسبق ✓

• لا شيء مما سبق

<< من مبادئ التفاوض التي تتعلق بالسلوك التفاوضي؟؟

• إحترام الهوية ✓

• عدم التردد

<< يمكن بدأ جلسة تفاوضية حتى عندما يكون عدد المشاركين أقل من حده الأدنى؟؟

• صحيح

• خطأ ✓

<< من مبادئ التفاوض التي تتعلق بالتكتيكات التفاوضية؟؟

• لا تنخدع بالتملق

• لا تتردد

• جميع ماسبق

• لا شيء مما سبق ✓

<< منهج المساومة أسهل من منهج الجهد المشترك لحل المشكلات؟؟

• صحيح ✓

• خطأ

<< منهج يتطلب مهارة عالية في التفاوض؟؟

• منهج المساومة

• منهج الجهد المشترك ✓

<< النتيجة (ربح / ربح) لكل أطراف التفاوض في منهج الجهد المشترك ؟؟

- صحيح ✓
- خطأ

<< منهج الجهد المشترك يتطلب قسطاً كبيراً من تبادل المعلومات أكبر مما يتطلبه منهج المساومة ؟؟

- صحيح ✓
- خطأ

<< يبدأ المفاوضون المهرة من الأرضية المشتركة قبل أن يحاولوا تقليص الاختلاف وذلك بـ ؟؟

- إستعمال اللغة والتعبيرات نفسها ✓
- إستخدام قسطاً كبيراً من تبادل المعلومات

<< إتجاه العملية التفاوضية ؟؟

- الأرضية المشتركة، تقليص الاختلافات الصغرى، تقليص الاختلافات الكبرى ✓
- تقليص الاختلافات الصغرى، تقليص الاختلافات الكبرى

<< لكي تظهر علاقة نظرية ماسلو بالعملية التفاوضية خلال حاجات تحقيق أدوات لابد للمفاوض ؟؟

- أشباع الحاجات الأخرى في المستويات الأدنى ✓
- الحصول على أكبر حصة في المفاوضات

<< الفريق التفاوضي ؟؟

- فريق مباشر
- فريق غير مباشر
- جميع ما سبق ✓

<< أهمية الفريق التفاوضي ؟؟

- قدرات الفريق التفاوضي أكبر من المفاوض الواحد
- أن يتضمن متحدث ومسجل وموجة
- توفير فرص التفكير خلال المفاوضات الفعلية
- جميع ما سبق ✓

<< طرق إيجاد الحلول البديلة ؟؟

- التعصيف الفكري
- إستراتيجية الحد الأدنى والأقصى
- جميع ما سبق ✓

<< من الصعب جعل أعضاء الفريق يعملون معاً ؟؟

- صحيح ✓
- خطأ

<< تساوي أعداد أعضاء الفريقين يمكن الحصول على نجاح عملية التفاوض ؟؟

- صحيح ✓
- خطأ

- << حجم الفريق التفاوضي ؟؟
- أربعة أشخاص
 - أقل من خمسة أشخاص
 - أ + ب ✓
 - لا شيء مما سبق
- << تقتضي مبادئ الإدارة التقليدية بأن نطاق الإشراف لأي مدير بين ٣ و٥ أشخاص ؟؟
- صحيح ✓
 - خطأ
- << يمكن اللجوء إلى عدد معين في المفاوضات وتكون مشاركتهم ؟؟
- صفة المستشارين ✓
 - أعضاء تنفيذيين
- << يمكن تقسيم الفريق التفاوضي إلى أربعة لجان ؟؟
- صحيح ✓
 - خطأ
- << ليس من الضروري الإحتفاظ بالفريق التفاوضي نفسة طول الجلسات التفاوضية ؟؟
- صحيح ✓
 - خطأ
- << المفاوضات الأقل تعقيداً قد يغطي الواحد أكثر من مجال في نفس الوقت ؟؟
- صحيح ✓
 - خطأ
- << التفاوض بفريق يقلل الشبهات والشكوك ؟؟
- صحيح ✓
 - خطأ
- << يجب إختيار رئيس الفريق بحيث تكون منزلته ؟؟
- مساوية لمنزلة ومكانة رئيس الفريق الخصم ✓
 - أقوى وأكبر من منزلة ومكانة رئيس الفريق
- << مبادئ تتعلق بالسلوك التفاوضي ؟؟
- التردد
 - الإسراف في ضغط الطرف الآخر
 - لا شيء مما سبق ✓
- << المرشح لرئاسة الفريق التفاوضي إذا كان الموضوع التفاوضي شراء مواد خام هو ؟؟
- مدير الإنتاج
 - مدير التصنيع
 - المسؤول عن شراء المواد الخام
 - جميع ما سبق ✓

<< عندما يكون الموضوع التفاوضي هو عمليات البيع فالرئيس المرشح؟؟

- مدير التسويق
- مدير تنفيذي
- مدير البيع
- مدير إدارة العقود
- جميع ما سبق ✓

<< من خلال عقد إجتماعات مع أعضاء الفريق غير المباشر خلال المفاوضات يمكن رئيس الفريق التفاوضي من فهم الضغوط؟؟

- صحيح ✓
- خطأ

<< يجب أن يكون لدى المدير والمفاوض؟؟

- وجهات نظر واحده حول المفاوضات ✓
- وجهات ظروف مختلفة

<< المفاوضات قليلة الأهمية يمكن أن تكون فرصة مناسبة لشخص قليل الخبرة؟؟

- صحيح ✓
- خطأ

<< لابد من تدريب المفاوض وتزويده بالمهارات الأساسية ولا يتم إختياره على إفتراض أنه سيتعلم وسيكتسب مهارات؟؟

- صحيح ✓
- خطأ

<< الصراع ينشأ بسبب عدم إتفاق طرفين أو أكثر؟؟

- صحيح ✓
- خطأ

<< الصراع يستدعي بذل جهود مشتركة من قبل كلا الطرفين للتوصل إلى حل

- صحيح ✓
- خطأ

<< من أشكال الصراع؟؟

- تكاملي
- غير تكاملي
- جميع ما سبق ✓

<< عندما تدرك الأطراف المعنية بأن الحل التعاوني للمشكلة هو الذي سيوصلها إلى حل يخدم مصالحها؟؟

- صراع تكاملي ✓
- غير تكاملي

<< في الصراع التكاملي ليس هناك كسب مقابل خسارة؟؟

- صحيح ✓
- خطأ

<< يتميز بالأهداف المتباعدة أو المختلفة لأطراف التفاوض؟؟

- صراع تكاملي
- صراع غير تكاملي ✓

<< أثناء الجلسات التفاوضية لا يجب على المفاوض أن يبقى تحت إغراء نجاحات مؤقتة و ظرفية؟؟

- صحيح ✓
- خطأ

<< نصيحة للمفاوضين أن يكونوا؟؟

- متشددين
- إقتصاديين في الكلمات ✓

<< تنشأ بسبب وجود إنفعالات سلبية قوية نتيجة وجود صور نمطية أو سوء إتصالات؟؟

- صراعات العلاقات ✓
- صراعات المعلومات

<< مشكلات تؤدي إلى صراعات غير واقعية " صراعات علاقات "؟؟

- قصور الموارد المحدودة
- قصور الأهداف المتبادلة
- جميع ما سبق ✓
- لا شيء مما سبق

<< صراعات العلاقات تؤدي إلى تصعيد الصراعات المدمرة؟؟

- صحيح ✓
- خطأ

<< عندما يتبنى طرف أو أكثر موقفاً يسمح بحل واحد لمواجهة حاجاتهم فإنه يؤدي إلى؟؟

- صراعات المصالح ✓
- صراعات القيم

<< أصعب أنواع الصراعات؟؟

- صراعات القيم ✓
- صراعات المعلومات

<< من مستويات الصراع؟؟

- المستوى الفردي أو الشخصي
- المستوى المجتمعي
- المستوى العام
- جميع ما سبق ✓

<< الإحتفاظ بالفريق التفاوضي نفسه طول إجراء المفاوضات؟؟

- ليس ضروري ✓
- ضرورياً

<< من مهام رئيس الفريق التفاوضي مع أعضاء الفريق؟؟

- تنمية مهارات السلوك لديهم
- تشجيعهم
- تدعيم العلاقات بينهم
- جميع ما سبق ✓

<< من أسباب إختيار فريق للتفاوض؟؟

- إزدياد تعقيدات المفاوضات ✓
- كثرة الأدوار

<< من الصفات الشخصية لإختيار المفاوض؟؟

- العقلانية والبعد عن العاطفة
- العقلانية والإبداعية
- جميع ما سبق ✓
- لا شيء مما سبق

<< يجب أن يكون للمفاوض القدرة على النظر إلى القضايا من وجهة نظر الطرف الآخر؟؟

- صحيح ✓
- خطأ

<< لمعرفة نوع الصراع يقع الإعتماد على نموذج؟؟

- إختبار ✓
- الحل

<< ترتبط صراعات المصالح بـ؟؟

- المعتقدات
- المعلومات
- جميع ما سبق
- لا شيء مما سبق ✓ (ترتبط بإختلاف المصالح)

<< يقصد بالأفراد التي تشكل قوى ضغط على عملية التفاوض دون الجلوس إلى مائدة التفاوض بالفريق؟؟

- غير المباشر ✓
- المباشر

<< من مبادئ التفاوض التي تتعلق بالسلوك التفاوضي هو؟؟

- الإسراف في الضغط
- التردد
- لا شيء مما سبق ✓

<< لما تكون أهداف المفاوض صغيرة فهو يجتهد أقل للوصول إليها؟؟

- صحيح ✓
- خطأ

<< الموقف التفاوضي هو تحسين لعلاقة بين طرفين تربطهما مصلحة؟؟

- متبادلة
- مشتركة
- أ + ب ✓
- لا شيء مما سبق

<< يستسلم الطرف المهزوم دون قيد أو شروط؟؟

- التسوية
- التحكيم
- التنازل ✓
- لا شيء مما سبق

<< ترتبط صراعات المصالح بـ؟؟

- المعتقدات
- المعلومات
- لا شيء مما سبق ✓

<< عودة المفاوض لتصحيح خطأ سابق سيضعف من موقفه التفاوضي؟؟

- صحيح ✓
- خطأ

<< إحترام الهوية الشخصية للمفاوض هو مسألة غير مهمه في العملية التفاوضية؟؟

- صحيح
- خطأ ✓

<< صراعات قد تمتد على المدى الطويل؟؟

- على المستوى الفردي ✓
- المستوى المجتمعي

<< تقديم ملاحظات إنتقادية حول إنجازاته أو تبيان عدم معقولية الأرقام للإيحاء بصعوبة التحدث الى الطرف الآخر؟؟

- مفاوض عدواني ✓
- مفاوض مستجوب

<< المفاوض المتوقف قليلاً يلجأ للإصغاء للطرف الآخر مع عدم الإجابة السريعة على المقترحات لأنه يولي تلك المقترحات تفكيراً طويلاً؟؟

- صحيح
- خطأ ✓

<< أفضل وقت لإستخدام المفاوض الساخر لما يتقدم الخصم بمقترحاته وعروضه فيكون الإجابة عليها بنغمة صوتيه معينة أو تكميرة ساخرة؟؟

- صحيح ✓
- خطأ

<< يهدف التفاوض بالإستجاب على؟؟

- إكتشاف موقف الخصم ✓
- جعل الطرف الآخر متوتراً

<< المفاوض المنذر بثياب المعقولية؟؟

- يتقدم بطلبات مستحيلة مبيناً إنه ليس مصراً عليها ✓
- يتقدم بطلبات معقولة مبيناً إنه ليس مصراً عليها

<< مفاوض يلجأ إلى إحداث خلاف ونزاع بين أعضاء فريق الخصم بحيث ينشغل بتسوية خلافات داخلية؟؟

- مفاوض أسلوب فرق تسد ✓
- مفاوض مدثر بثياب المعقولية

- << مفاوض يتظاهر بأنة غبي ويطرح أسئلة الإجابة عليها واضحة أو تكون الإجابة قد تمت عليها سابقاً؟؟
- مفاوض أسلوب فرق تسد
 - مفاوض ال "بلي بنتر " ✓

- << التوتر حالة غير طبيعية في التفاوض ويمكن أن يتعمده المفاوض من أجل الإخلال بتوازن الخصم؟؟
- صحيح
 - خطأ ✓

<< أسباب التوتر؟؟

- البيئة الداخلية
- المفاوض
- العملية التفاوضية
- الطرف الآخر
- جميع ما سبق ✓

<< الأخطاء المتكررة للمفاوض؟؟

- خطأ المنظور
- خطأ الفهم
- خطأ المنفعة
- جميع ما سبق ✓

<< من أسباب إستخدام فريق تفاوضي بدل مفاوض واحد؟؟

- قلة الأدوار في المفاوضات
- إزدياد تعقيدات المفاوضات ✓

<< يقصد بالأفراد التي تشكل قوى ضغط على عملية التفاوض دون الجلوس إلى مائدة التفاوض بالفريق؟؟

- المباشر
- غير المباشر ✓

<< وجود أكثر من أربعة أشخاص يجعل من الصعب؟؟

- إبقاء الفريق تحت المراقبة
- توجيه أنشطة الفريق نحو هدف محدد
- جميع ما سبق ✓

<< قد تحتاج المفاوضات إلى عقد مفاوضات فرعية أو تكوين لجان عمل لموضوعات متخصصة؟؟

- صحيح ✓
- خطأ

<< الصراعات على المستوى الفردي أو الشخصي قد؟؟

- تمتد على المدى الطويل
- تؤدي إلى حدوث خسارة كبيرة
- جميع ما سبق ✓

<< يمارس المفاوض الأسلوب العدواني عادة؟؟

- في نهاية الجلسة التفاوضية
- قبل أن تبدأ الجلسة التفاوضية ✓

- << يتقدم المفاوض المتدثر بثياب المعقولية بطلبات؟؟
- مستحيلة ✓
 - سهلة التنفيذ
- << يهدف أسلوب المفاوض الساخر إلى جعل الطرف الآخر متوتراً بشيء يندم عليه فيما بعد؟؟
- صحيح ✓
 - خطأ
- << تحليل القضايا ، تجزئة القضايا وتصنيف القضايا من؟؟
- أهداف الإعداد للمفاوضات ✓
 - خطوات الإعداد للمفاوضات
- << ترتيب القضايا وفق معيار ربح / ربح أو ربح / خسارة؟؟
- تجزئة القضايا
 - تصنيف القضايا ✓
- << الحاجات النفسية والشعور الداخلي عند الإعداد للمفاوضات يعني؟؟
- التعرف على حاجات الخصم ✓
 - تحديد مستويات الطموح
- << عند تحديد مستويات الطموح تهتم بـ؟؟
- الحد الأدنى لطموح الخصم
 - الحد الأعلى لطموح الخصم
 - الحد الأدنى والأعلى لطموح الخصم ✓
 - لا شيء مما سبق
- << على المفاوض تحديد ما الذي يريد؟؟
- قبل الجلوس على مائدة المفاوضات ✓
 - عند الجلوس على مائدة المفاوضات
- << الطرق المستخدمة لكسر الحواجز والخروج من المأزق؟؟
- تقديم تنازلات ليست جوهرية
 - الدعوة إلى التوقف عن مناقشة موضوع ما
 - جميع ما سبق ✓
- << التفاوض على أرض المفاوض أو الخصم أو مكان محايد من أهداف الإعداد للمفاوضات ويمثل؟؟
- إعداد مادي ✓
 - إعداد جدول الأعمال
- << لا يعاني كثيراً من فقدان ماء الوجه عندما يقدم بعض التنازلات؟؟
- الوكيل ✓
 - رئيس الفريق المفاوض

- << خطط لجعل الخصم يشعر بالإرتياح ؟؟
- تحول بينه وبين الإلتزام الشديد لموقف معين
 - تبدي له تفهماً لموقفه
 - تنثني على الخصم علانية بما هو أهله
 - جميع ما سبق ✓

- << خطوات الإعداد للمفاوضات ؟؟
- جمع البيانات وتنظيمها
 - تحديد الأسئلة
 - مراجعة البيانات وتنظيم الموقف
 - جميع ما سبق ✓

- << التسوية التي يتوصل إليها طرفا التفاوض تكون بسبب ؟؟
- الفجوة بين تقديرات المفاوض وتقديرات الخصم ✓
 - التعادل بين تقديرات التفاوض وتقديرات الخصم

- << هي البيانات التي يمكن توثيقها ولا تحتل المناقشة إذا كانت مدعمة بـ ؟؟
- الحقائق ✓
 - الافتراضات

- << من طرق التفاوض ؟؟
- المقايضة
 - حل المشكلة
 - جميع ما سبق

- << يتفحص المفاوض مزايا كل نقطة مع خصمه من وجهة نظر ؟؟
- المفاوض
 - الخصم
 - المفاوض والخصم معاً ✓
 - لا شيء مما سبق

- << تحديد الأسئلة هي الخطوة الثانية لإعداد المفاوضات ؟؟
- الحلول البديلة
 - القيود والحدود
 - تقوية النقاط الضعيفة
 - الدعم
 - جميع ما سبق ✓

- << من إستراتيجيات التفاوض ؟؟
- إستراتيجيات طبقاً للناتج المطلوب تحقيقاً
 - إستراتيجيات طبقاً لطابع السلوك التفاوضي
 - جميع ما سبق ✓

- << الإستراتيجيات طبقاً للناتج المطلوب تحقيقه ؟؟
- إستراتيجيات المصالح المشتركة
 - إستراتيجيات الصراع
 - جميع ما سبق ✓

<< الإطار العام الذي يحكم السلوك التفاوضي ويوجه ويحدد اتجاهاته الرئيسية؟؟

- إستراتيجيات التفاوض ✓
- أهداف التفاوض

<< إستراتيجية الإنهاك هي؟؟

- إستنزاف وقت الطرف الآخر
- إستنزاف جهد الطرف الآخر
- إستنزاف أموال الطرف الآخر
- جميع ما سبق ✓

<< إستراتيجية الإنهاك وإستراتيجية التكامل من إستراتيجيات الصراع؟؟

- صحيح
- خطأ ✓

<< إستراتيجية تقوم على فحص وتشخيص وتحديد أهم نقاط الضعف والقوة في طريق التفاوض وتحديد إنتمائاتهم وعقائدهم؟؟

- إستراتيجية التشثيت ✓
- إستراتيجية إحكام السيطرة

<< خصائص يمكن من خلالها رسم سياسة لتفتيت وحدة وتكامل فريق التفاوض الذي أوفده الطرف الآخر للتفاوض؟؟

- تحديد إنتمائهم وإعتقاداتهم
- تحديد المستوى العلمي والفني والطبقي
- جميع ما سبق ✓
- لا شيء مما سبق

<< حشد الإمكانيات التي تكفل السيطرة الكاملة على جلسات التفاوض عن طريق؟؟

- القدرة على التنوع والتشكيل والتعديل للمبادرات التفاوضية المطروحة
- القدرة على الحركة السريعة والإستجابة التلقائية والإستعداد الدائم للتفاوض
- الحرص على إبقاء الطرف الآخر في مركز التابع
- جميع ما سبق ✓

<< في إستراتيجيات الصراع يتظاهر كل طرف من أطراف التفاوض بإبداء الإستعداد لتحقيق منافع للطرف الآخر بينما يحرص على توسعة مكاسبه الخاصة ولو ترتب على ذلك إلحاق الضرر بالطرف الآخر؟؟

- صحيح ✓
- خطأ

<< تهدف إستراتيجية التشثيت أو التفتيت إلى؟؟

- التعاون بين أطراف التفاوض
- تحقيق التكامل بين أطراف التفاوض
- جميع ما سبق
- لا شيء مما سبق ✓

<< إستراتيجية تقوم على الوصول لمدى أكبر من التعاون بين طرفين أو أكثر تجمعهم مصلحة؟؟

- إستراتيجية تعميق العلاقات القائمة ✓
- إستراتيجية تطوير التعاون الحالي

<< الإمتناع عن الرد الفوري أو تأجيل الإجابة يتغير مجرى الحديث أو الرد بسؤال آخر من إجراءات تنفيذ إستراتيجية الإنتحار وتعنى؟؟

- التسوية أو الصمت المؤقت ✓
- المفاجأة

<< يمكن للمفاوض أن يصنع تغيير مفاجئ في الأسلوب وذلك من ضمن؟؟

- إجراءات تنفيذ إستراتيجية التدمير الذاتي ✓
- إجراءات تنفيذ الغزو المنظم

الإنسحاب الهادئ وهو إستعداد المفاوض على الإنسحاب والتنازل عن رأيه؟؟

- بعد أن يكون قد حصل على بعض المميزات ✓
- قبل أن يحصل على بعض المميزات

<< في الإنسحاب الظاهري يعلن أحد الأطراف إنسحابه في اللحظة ليحصل على مزيد من التنازلات من خصمه؟؟

- الأولى
- الأخيره
- الحاسمة ✓
- لا شيء مما سبق

<< تعني إستعداد المفاوض لتحويل موقفة من الأمام إلى الخلف أو العكس وفقاً لظروف التفاوض؟؟

- الكر والفر ✓
- مفترق الطرق

<< إدعاء العجز تبرير لـ؟؟

- موقف المفاوض المتشدد وعدم تقديم تنازلات ✓
- موقف الخصم المتشدد وعدم تقديم تنازلات

<< التدرج أو الخطوة خطوة تفيد في؟؟

- يتبع المفاوض أسلوب التنازل في بعض القضايا ليحصل على أقصى تنازل للقضايا الأهم
- حالة عدم معرفة الأطراف لبعضهم البعض أو لايوجد ثقة بينهم ✓

<< في إستراتيجية التدمير الذاتي " الإنتحار " يحرص المفاوض على إبقاء الخصم في مركز؟؟

- المسيطر
- المدافع ✓

<< تقوم إستراتيجية الإنجاز مرة واحدة على مبدأ؟؟

- التحرك خطوة بخطوة
- الخبطة الواحدة ✓

<< من ركائز الاتصال الفعال؟؟

- إلقاء أسئلة بشكل سليم
- عدم التعالي
- الإستماع الجيد
- جميع ما سبق ✓

<< تحمل الأسئلة الإستفزازية إلى إظهار الإختلاف بين آراء فريق الطرف الآخر أو إشغاله أو إستثارته؟؟

- صحيح ✓
- خطأ

- << يلجأ المفاوض لإتخاذ موقف هجومي إذا كان ؟؟
- موقفة يشعره بالتفوق الكبير
 - لا يحرص على إتمام المفاوضات بنجاح
 - جميع ما سبق ✓
- << إستراتيجية التدرج تعني التحرك خطوة خطوة نحو الغاية النهائية ؟؟
- صحيح ✓
 - خطأ
- << عندما يقرر المفاوض إنه لا يوجد ضمانات حقيقية لإستمرار فرص تحقيق أهداف في المستقبل يلجأ إلى ؟؟
- إستراتيجية التدرج
 - إستراتيجية الإنجاز مرة واحدة ✓
- << في إستراتيجية الإنجاز مرة واحدة يؤمن المفاوض بأن ؟؟
- الكسب الجزئي لا يعتبر مغرباً بدرجة كافية ✓
 - الكسب الجزئي مغرباً بدرجة كافية
- << يعتقد المفاوض أن يتيح فرصاً أفضل ؟؟
- إستراتيجية المواجهة ✓
 - إستراتيجية التعاون
- << يعتقد المفاوض في إستراتيجية التعاون بأن إتخاذ موقف تعاوني مع الطرف الآخر فرصاً ؟؟
- أقل لإنجاح المفاوضات من وجهة نظره ✓
 - أكثر لإنجاح المفاوضات من وجهة نظره
- << إيجاد الظروف التي تؤدي فيها التفاعل الشخصي بين المفاوضين إلى الإتفاق على شروط أقرب إلى وجهة المفاوض وتحقق أدنى هدف له أو تحقق عدم شعور الطرف الآخر بالغضب ؟؟
- التكتيكات ✓
 - الإستراتيجية
- << التكتيكات تعتمد على حكم المفاوض على المواقف المتوقعة ؟؟
- خلال مرحلة الإفتتاح
 - في المرحلة اللاحقة
 - جميع ما سبق ✓
- << ترتبط بالعمليات التنفيذية والمناورات المستخدمة ؟؟
- التكتيكات ✓
 - الإستراتيجيات
- << تكتيك تعديل جاذبية الصفقة بإستدراج المفاوض إلى إقتراح حل ما لنقطة صعبة ؟؟
- صحيح
 - خطأ ✓ (إستدراج الخصم)
- << يعتمد تكتيك السلوك الإعتباطي أو " اللا منطقي " على المناقشة ؟؟
- غير المقنعة ✓
 - المقنعة
 - المنطقية
 - لا شيء مما سبق

<< يمثل تكتيك الإلتزام المسبق تكتيك؟؟

- دفاعي
- هجوم ✓

<< إقناع الخصم بالموافقة على عكس المقترح؟؟

- تكتيك شد ذيل الحيوان ✓
- تكتيك القبول الواضح

<< تعديل جاذبية الصفقة؟؟

- إستدراج الخصم إلى إقتراح حل ما لنقطة صعبة
- مغالاة المفاوضات في التركيز على أهمية كسب نقطة معينة بالرغم من أنها ليست الهدف الحقيقي
- أ + ب ✓

<< من أساليب إطالة وقت المفاوضات؟؟

- إقتراح بدائل تتطلب وقتاً للتحليل ✓
- الإستشهاد بسوابق في المفاوضات

<< تكتيكات الوقت عبارة عن؟؟

- إطالة الوقت بهدف إنهاء الطرف الآخر والحيولة دون تحقيق أهدافه
- تقصير الوقت لحمل الطرف الآخر إلى تقديم تنازلات
- جميع ما سبق ✓

<< تؤثر لهجة المفاوضات في التوصل إلى إتفاق؟؟

- صحيح ✓
- خطأ

<< يمكن تكتيك كسب ثقة الخصم من؟؟

- تحويل إتجاه الحوار
- منع تركيز الإهتمام على نقطة واحدة
- لا شيء مما سبق ✓

<< يعني تكتيك السؤال المضاد؟؟

- الإجابة عن السؤال بسؤال ✓
- الإجابة عن السؤال بجواب ناقص

<< يعني تكتيك إستخدام الإسئلة مع التوقف؟؟

- إستخدام الإسئلة بدلاً من الجمل الخبرية
- إستعمال الصمت أمام المقترحات غير المعقولة
- جميع ما سبق ✓

<< تكتيك حفظ ماء وجه الطرف الآخر؟؟

- إتخاذ إجراء ما من شأنه أن يتيح للخصم التراجع
- إعطاء معلومات جديدة حول القضية المطروحة
- تقديم تنازلات إضافية ليست ذات حقيقة مقابل يغير الخصم موقفه
- جميع ما سبق ✓

<< من أهم أسباب التوصل إلى إتفاق في المفاوضات أن أطراف التفاوض لا ترى الأهمية نفسها في التنازل المتقدم؟؟

- صحيح ✓
- خطأ

<< ليس من ضمن تكتيكات الخداع؟؟

- الحلول البسيطة تغني عن بذل الجهد
- الكشف عن الشروط المخبأة بطرح أسئلة كثيرة
- عدم طرح بعض القضايا بوصفها غير قابلة للتفاوض وهي ليست كذلك ✓

<< لا تدع الفرق بين الموقف الأول والموقف الآخر يدفعك للقبول من ضمن تكتيكات الخداع وتعني؟؟

- التناقض ✓
- البيانات غير الصحيحة

<< المحادثات غير الرسمية تهدف إلى؟؟

- تخفيف الضغوطات ✓
- التضليل

<< الطلب الذي يقدم في اللحظة الأخيرة يؤدي إلى؟؟

- إستجابة الخصم للطلب دون مناقشته ✓
- إستجابة الخصم للطلب بعد فتح باب المناقشة مرة أخرى

<< لجوء المفاوضات إلى إظهار ما ليس مهماً بالنسبة له وإخفاء ما هو مهم من تكتيكات الخداع؟؟

- صحيح ✓
- خطأ

<< أسهل طريقة لإقناع الخصم بإعادة حجته هي أن تتظاهر بعدم فهمك؟؟

- صحيح ✓
- خطأ

<< من تكتيكات الخداع للقضايا الهشّة؟؟

- يطرحها المفاوضات بقصد خسارتها وبذلك تنتهي الفرصة لكسب تنازل الخصم ✓
- يطرحها المفاوضات بقصد كسبها وبذلك تنتهي الفرصة لكسب تنازل الخصم

<< لإعاقبة سير المفاوضات كمحاولة لخلخلة إتران الخصم؟؟

- التراجع التكتيكي ✓
- الحرب النفسية

<< يهدف تكتيك الحرب النفسية لإشعار الطرف الآخر بـ؟؟

- عدم الإرتياح
- رغبته في إنهاء المفاوضات بأسرع وقت ممكن
- جميع ما سبق ✓

<< تكتيك يستخدم ضد خصم صغير السن؟؟

- التملق ✓
- الإكراه

- << تكتيك الإكراه وهو نقيض التملق يستخدم ضد ؟؟
- عضو صغير السن ✓
 - خصم صغير السن
- << تكتيك الإبتزان يستخدم ضد رئيس الفريق نفسة ؟؟
- صحيح ✓
 - خطأ
- << تكتيك يعتمد على إستمرار الطرف الآخر في السلوك الرشيد ؟؟
- السلوك الإعتباطي " اللامنطقي " ✓
 - إظهار الخصم بمظهر غير عقلائي
- << من صفات المفاوض الجيد ؟؟
- الإبتزان العاطفي والتوافق النفسي
 - المنطق والموضوعية
 - الثقة بالنفس
 - جميع ما سبق ✓
- على المفاوض الجيد التركيز في الحوار على ؟؟
- القضايا والموضوعات ✓
 - الأشخاص
- << على المفاوض الجيد أن يتعامل مع الطرف الآخر على إعتبار أنه ؟؟
- شريك يسعى للتوصل إلى إتفاق يحقق مصلحة الطرفين ✓
 - خصم يسعى للتوصل إلى إرغامه على التنازل أو كسب إتفائه
- << على المفاوض الجيد إلا يعترف للطرف الآخر بأهدافه ؟؟
- صحيح
 - خطأ ✓
- << على المفاوض الجيد بناء علاقات من الود والتفاهم مع أطراف التفاوض من خلال ؟؟
- الإتصالات الشخصية غير الرسمية ✓
 - الإتصالات الشخصية الرسمية
- المفاوض الجيد يستخدم التهديد وأساليب الضغط للطرف الآخر للوصول لمتطلباته ؟؟
- صحيح
 - خطأ ✓
- << يمكن تكتيك العرض الأول من ؟؟
- الإستشهاد بسوابق في المفاوضات
 - التعرف على إتجاهات الخصم ✓
- << يقوم التفاوض ربح / خسارة على مبدأ ؟؟
- الكسب لطرف واحد ✓
 - أنا أفوز وأنت تفوز
- << تعني الثقة بالنفس ؟؟
- تقديم تنازلات بمقابل
 - تقديم تنازلات مدروسة بدون إنتظار مقابلها ✓

- << الإِسْئَلَةُ المَحْدُودَةُ هِيَ الَّتِي تَلْقَى بِهَدَفِ الحَصُولِ عَلَى ؟؟
- مَعْلُومَاتٌ تَقْصِيبِيَّةٌ ✓
 - مَعْلُومَاتٌ عَامَةٌ
- << يَشْتَرِطُ تَكْتِيكَ " كَسْبُ ثِقَةِ الخَصْمِ " أَنْ يَكُونَ المَفَاوِضُ ؟؟
- صَادِقاً ✓
 - نَاشِطاً
- << يَخْتَصِرُ إِهْتِمَامُ المَفَاوِضِ فِي إِسْتِرَاطِيَجِيَّةِ تَفَادِي النِّزَاعِ عَلَى تَحْقِيقِ مَصَالِحِ ؟؟
- الطَّرْفِ الخَصْمِ ✓
 - المَفَاوِضِ
- << مِنَ الوَسَائِلِ الَّتِي يُمْكِنُ إِسْتِخْدَامِهَا لِتَغْيِيرِ تَقْدِيرَاتِ الخَصْمِ لِلْمَنَافِعِ الَّتِي يَجْنِيهَا ؟؟
- إِقْنَاعِ الخَصْمِ بِأَنَّهُ سَيُخْسِرُ أَكْثَرَ مِمَّا سَيُرِيحُ لَوْ أَصْرَ عَلَى نَتِيجَةِ مَعِينِهِ
 - تَقْدِيمِ عَرْضِ بَدِيلٍ لِلخَصْمِ مَعَ تَبْيَانِ الأَسْبَابِ الَّتِي تَشْجَعُ عَلَى قَبُولِهِ
 - جَمِيعِ مَا سَبَقَ ✓
- << مِنَ مَبَادِيءِ التَّفَاوِضِ الَّتِي تَتَعَلَقُ بِالتَّكْتِيكَاتِ التَّفَاوِضِيَّةِ هُوَ ؟؟
- تَجَنُّبِ الجَلِيسَاتِ التَّفَاوِضِيَّةِ الطَّوِيلَةِ ✓
 - تَجَنُّبِ الجَلِيسَاتِ التَّفَاوِضِيَّةِ القَصِيرَةِ
- << يَعْتَبَرُ تَكْتِيكَ الإِكْرَاهِ نَقِيضَ تَكْتِيكَ ؟؟
- التَّمَلُّقِ ✓
 - الإِبْتِرَازِ
- << الحَلُّ الأَوْسَطُ يَعْنِي تَنَاوُلَ أَطْرَافِ الصِّرَاعِ عَنِ بَعْضِ أَهْدَافِهِمْ ؟؟
- الصَّغْرَى ✓
 - الكِبْرَى
- << يَنْتِيحُ تَكْتِيكَ التَّجْرِيءِ إِمْكَانِيَّةٌ ؟؟
- تَنَاوُلَاتٍ كَبِيرَةٍ
 - الإِسْتِشْهَادَاتِ بِسَوَابِقِ فِي المَفَاوِضَاتِ
 - لَاشَيْءٍ مِمَّا سَبَقَ ✓
- << يَعْتَمِدُ تَكْتِيكَ " التَّرَاجُعِ التَّكْتِيكِيِّ " عَلَى إِعَاقَةِ سَيْرِ المَفَاوِضَاتِ فِي مَحَاوِلَةٍ لـ ؟؟
- خَلْخَلَةِ إِتْرَازِ الخَصْمِ
 - إِتَاحَةِ الفُرْصَةِ لِلخَصْمِ لِيَسْتَعِيدَ قُوَّتَهُ
 - جَمِيعِ مَا سَبَقَ ✓
- << مِنَ تَكْتِيكَاتِ التَّصِيدِ ؟؟
- القَبُولِ غَيْرِ الوَاضِحِ
 - الإِجَابَاتِ غَيْرِ المُنطِقِيَّةِ
 - الرِّفْضِ العَنيفِ ✓
 - لَاشَيْءٍ مِمَّا سَبَقَ

<< تحدد تكتيكات التفاوض؟؟

- الإتجاهات الرئيسية
- العمليات التنفيذية ✓

<< يعتمد تكتيك الصلاحيات الغامضة على؟؟

- جعل الطرف الآخر يعتقد أن لديه صلاحيات مطلقة للتوصل إلى حل وسط في حين أنه لا يمتلكها ✓
- جعل الطرف الآخر يعتقد أنه ليس لديه صلاحيات للتوصل إلى حل وسط في حين أنه يمتلكها

<< يوجد الصراع التكاملي عند؟؟

- غياب كسب مقابل خسارة ✓
- وجود كسب مقابل خسارة

<< يتمثل تكتيك الإلتزام المسبق تكتيك هجومي؟؟

- صحيح ✓
- خطأ

<< عندما ينتحل أحد أعضاء الفريق المفاوض موقف الخصم يسمى هنا تكتيك؟؟

- التضاد بين الشركاء ✓
- القبول الواضح

<< عندما يعتمد المفاوض على إقناع الخصم بالموافقة عكس المقترح يسمى تكتيك؟؟

- شد ذيل الحيوان ✓
- التضاد بين الشركاء

<< يستخدم لتقليص المجال الخاضع للتفاوض؟؟

- الحدود ✓
- السوابق

<< قد يضر أكثر ما يضرني تكتيك؟؟

- دفاعي ✓
- هجومي

<< تكتيك يستخدم لتحويل اتجاه الحوار ومنع تركيز الإهتمام على نقطة واحدة؟؟

- السؤال المضاد ✓
- الشروط المسبقة

<< إستراتيجية تهدف لتعظيم الإستفادة من الفرص المتاحة أمام كلاً من طرفي التفاوض؟؟

- إستراتيجية التكامل ✓
- إستراتيجية تعميق العلاقات القائمة

<< تستخدم تكتيكات التفاوض في؟؟

- حالات محدده ✓
- وضع الإتجاهات الرئيسية

<< ينظر إلى تكتيكات التفاوض بوصفها؟؟

- مناورات
- تنفيذية
- أ + ب ✓

<< تكتيك التحكم بجدول الأعمال يعني؟؟

- رفض جدول الأعمال
- عدم إشراك طرف آخر في المفاوضات
- إشراك طرف آخر في المفاوضات
- لا شيء مما سبق ✓

<< يهدف التفاوض إلى؟؟

- تضيق شقة الخلاف ✓
- توسيع شقة الخلاف

<< نجاح أي عملية تفاوضية يعتمد على؟؟

- تفاؤل أطراف التفاوض
- تشاؤم أطراف التفاوض
- تشاؤم أحد أطراف التفاوض
- تفاؤل أحد أطراف التفاوض

<< تتضمن المفاوضات غالباً الأدوار التالية؟؟

- متحدث
- مقرر
- موجه
- جميع ما سبق ✓

<< تكتيكات التحكم في المفاوضات؟؟

- التحكم بجدول الأعمال
- تقديم العرض الأول
- جميع ما سبق ✓
- لا شيء مما سبق

<< تكتيك يربك ويضعف ثقة الخصم؟؟

- المفاجأة ✓
- المأزق

<< تكتيك المأزق والتلويح بأن الطريق مسدود يسبب توتراً؟؟

- صحيح ✓
- خطأ

<< يلجأ المفاوض للإتصال برؤساء الخصم؟؟

- تجاوز ✓
- إئتلاف

<< توزيع الحقائق والإفتراسات على فئتين تمكن المفاوض من أن؟؟

- يكون على علم مسبق على النقاط التي يمكن أن يتساهل فيها
- يستبعد النقاط غير الجوهرية
- أ + ب ✓
- لا شيء مما سبق

<< الإفتراضات هي المعلومات التي يمكن إستخلاصها على معرفة مكتملة؟؟

• صحيح

• خطأ ✓

<< من الوسائل التي يمكن استخدامها لتغيير تقديرات الخصم للمنافع التي يجنيها؟؟

• اقناع الخصم بأنه سيخسر أكثر مما سيربح

• تقديم عرض بديل للخصم مع بيان الاسباب التي تشجع على الموافقه

• جميع ماسبق ✓

<< من المبادئ التي تتعلق بالتكتيكات التفاوضية؟؟

• الرد القاسي

• البديء بالقضايا الأساسية

اجابة الدكتور كانت كالاتي (لا نبدأ بالقضايا الأساسية .. نبدأ بالقضايا التي يسهل فيها التوافق)

<< من أساليب إطالة وقت التفاوض؟؟

• الأستشهاد بسوابق في المفاوضات

• اقتراح بدائل تتطلب وقت للتحليل ✓

• جميع ما سبق

<< تبنى مقدرة المفاوض في تغيير تقديرات الخصم للمنافع التي سيجنيها على؟؟

• خبره سابقه

• حالات سابقه

• مؤشرات سلوكيات المفاوض الخصم

• جميع ما سبق ✓

<< ينحصر اهتمام المفاوض في استراتيجية تفادي النزاع على تحقيق مصالح؟؟

• الطرف الخصم ✓

• المفاوض

• جميع ما سبق

• لا شيء مما سبق

<< تنتهي العمليه التفاوضيه ب؟؟

• متابعة تنفيذ الاتفاق ✓

• تشخيص القضيه التفاوضيه

• لا شيء مما سبق

<< تختفي العمليه التفاوضيه ب؟؟

• الاتفاق

• غياب الموقف التفاوضي

• جميع ماسبق ✓

توضيح (وجود العمليه التفاوضيه مرتبط بالموقف التفاوضي .كذلك تنتهي العمليه التفاوضيه عندما تصل الاطراف الى اتفاق ..يبقى متابعة تنفيذ الاتفاق)

<< يمكن ان تنتهي العمليه التفاوضية؟؟

- بتواصل الخلاف
- بتوقف الخلاف
- أ + ب ✓
- لا شيء مما سبق

<< يوجد الصراع التكاملي عند؟؟

- غياب كسب مقابل خساره ✓
- وجود كسب مقابل خساره
- عدم وجود حل للمشكلة
- لا شيء مما سبق

<< في استراتيجيه احكام السيطره يحرص المفاوض على ابقاء الخصم في؟؟

- مركز التابع ✓
- المسيطر
- المدافع
- لا شيء مما سبق