

## مراجعة مادة إدارة التفاوض

الكوييزات وأسئلة مراجعة اللقاءات الحية للقاءات

( ٢ + ٣ + ٤ + ٥ + ٦ )

د. فاخر جوه

الفصل الدراسي الاول ١٤٤٠ هـ

اعداد :

راكآن الشمري ، We.1 ، نورآ ، نجد، هنو

اللهم أنى استودعتك ما فهمته وحفظته فرده لي وقت حاجتي اليه

## اللقاء الثاني:

س ١ - يعتبر ..... نقطة انطلاق العملية التفاوضية:

أ-الاتفاق ب-النزاع

ج-الموقف التفاوضي

س ٢ - تبدأ كل عملية تفاوضية ب: أ-اتفاق ب-تنفيذ الاتفاق

ج-موقف تفاوضي د-مراجعة الاتفاق

س ٣ - يهدف التفاوض الى .... شقة الخلاف بين المفاوضين:

أ-توسيع ب-تضييق

ج-تكبير د-تفاعل

س ٤ - التفاوض عملية مرتبطة بوجود العلاقات الانسانية:

أ-صح ب-خطأ

س ٥ - تنتهي العملية التفاوضية بمتابعة تنفيذ الاتفاق:

أ-صح ب-خطأ

س ٦ - يخص التفاوض:

أ-الدول ب-الأشخاص

ج-المنظمات د-جميع ما سبق

س ٧ - يعيش الانسان دائما في حالة تفاوض .....

أ-مؤقت ب-مستمر

س ٨ - ..... المخرج الوحيد لمعالجة الموقف التفاوضي والوصول لحل المشكلة: أ-النزاع ب-التفاوض ج-حل الخلاف د-الصراع

س ٩ - المفاوضات تمر ب ٣ مراحل منها:

أ-الجاهلية ب-العصر الحديث

ج-العصر الفرعوني د-أب

س ١٠ - مع ظهور المفاوضات في الاسلام برز مفهوم الاكراه وهو جزء من التفاوض: أ-صح ب-خطأ / التصحيح برز مفهوم الاقناع

س ١١ -يساعد تطور التكنولوجيا في زيادة تشابك الناس اما تقارب او تباعد وينتج عنه صراع أو نزاع في: أ-العصر الحديث ب-العصر الجاهلي ج-عصر الاسلام

س ١٢ - لابد ان يحظى الاتفاق بين الطرفين بحد ..... للقبول والمكاسب:

أ-أدني ب-فعال ج-مستمر د-اقصى

س ١٣ - يحدث التفاوض بين طرفين فقط بهدف التوصل الى اتفاق حول موضوع معين:

أ-صح ب-خطأ / التصحيح: بين طرفين فأكثر

## اللقاء الثالث:

يستخدم التحكيم في التفاوض عند الوصول الى طريق مسدود؟

١. صح ٢. خطأ.

تبدأ العملية التفاوضية بتشخيص القضية التفاوضية؟ أ-صح ب-خطأ

من نتائج التفاوض؟

١. الحوار ٢. التحكيم

٣. الوساطة ٤. الاستسلام

التفاوض كعملية تبادلية يقوم ع التحكيم؟

أ-صح ب-خطأ التصحيح /يقوم على الاخذ والعطاء

نجاح اي عملية تفاوضيه يقوم على موضوع يتفهمه أحد الاطراف؟

أ-صح ب-خطأ التصحيح / موضوع يتفهمه جميع الاطراف

الاقناع في التفاوض هو استخدام الوسائل المختلفة المدروسة والمنظمة للتأثير على اراء أطراف القضية التفاوضية؟

١. صح ٢. خطأ

الاقناع يقوم على قاعدة انا افوز وهو يخسر؟

١-صح ٢-خطأ

التسوية معناها تنازل كل طرف عن شيء لا يريد التنازل عنه (لا أحد يفوز)؟

1-صح 2-خطا

التنازل يقوم على قاعدة هو يفوز دون قيود او شرط وانا استسلم؟

1-صح 2-خطا

التحكيم في التفاوض له حق اتخاذ القرار ويكون طرف ثالث محايد؟

1-صح 2-خطا

يقوم بتقديم مقترحات لأطراف التفاوض ويقلل من حدة التوتر لتقريب وجهات النظر؟

1. التنازل 2. الوساطة

3. التحكيم

التفاوض وسيلة البعض لتغيير وتطوير واقع قائم ونعويضه بواقع جديد؟

أ-صح ب-خطا

المحرك لإدارة التفاوض ونقطة انطلاق العملية التفاوضية هو القضية او الموضوع او الامر الذي يهم أطراف التفاوض؟ 1-صح 2-خطا

من خصائص التفاوض:

1. عملية تبادليه 2. عملية اختياريه اراديه  
3. وجود قضية 4. كل ما سبق

التفاوض الدبلوماسي يستخدم في إطار العلاقات بين الدول ويكون خارج الدولة؟

أ-صح ب-خطا

التفاوض السياسي يكون بين السلطة والاجهزة التنفيذية داخل الدولة؟

1-صح 2-خطا

التفاوض بين الزملاء في العمل يعتبر:

1. تفاوض اقتصادي 2. تفاوض أخوي

3. تفاوض اجتماعي

التفاوض العسكري غالباً يتصف بالانفتاحين؟ 1-  
صح 2-خطا / غالباً يتصف بالسرية

من نتائج التفاوض: الحل الوسط وهو يعني تنازل كل من الطرفين عن بعض اهدافهم الكبرى من اجل ضمان تحقيق الاهداف الصغرى؟ 1-صح 2-خطا  
خطأ التصحيح / تنازل عن بعض الاهداف الصغرى من اجل ضمان تحقيق الاهداف الكبرى

المأزق من نتائج التفاوض وهو يعني كل الطرفين يأخذون موقف دفاعي عنيف؟

صح خطا

يهدف التفاوض بين أطراف الصراع الى تحقيق التعاون وتقوية اوامر العلاقة؟

صح خطا

يهدف التفاوض الى تضييق شقة الخلاف بين المتفاوضين؟ صح خطا

التفاوض هو موقف حركي؟ صح خطأ

يرتكز نجاح عملية التفاوض ع الابداع الذهني؟

صح خطا

تفاوض ربح / ربح يقوم ع مبدأ المصلحة المشتركة (التعاون) ويسمى تفاوض الكسب للجميع؟ صح خطأ

تفاوض ربح / خسارة يحدث عند عدم وجود توازن في القوى بين أطراف التفاوض اي ان الجميع يكسب؟

صح خطأ

التصحيح / اي ان هنالك طرف يكسب وطرف يخسر

التفاوض هو عملية قديمة والتفاوض هو الحوار؟

صح خطأ

من انواع التفاوض وفق معيار الهدف التفاوضي:

1. تفاوض ابتكاري

2. تفاوض من اجل تطبيع علاقات

3. تفاوض من اجل تغيير اوضاع 4. جميع ما سبق

يقوم التفاوض ع وجود مصلحة مشتركة وقضية نزاعيه؟ صح خطأ

من خصائص التفاوض عملية تحيط بها القيود والمحفزات وتعني لا يوجد راحة حتى يتم الوصول الى اتفاق؟ صح خطأ

## اللقاء الرابع:

س: من مبادئ التفاوض التي تتعلق بالمفاوض نفسه:

١. لا تتراجع ٢. فكر قبل ان تتكلم

٣. لا تكن فظاً كريهاً ٤. لا تستعجل الامور

س/ من مبادئ التفاوض التي تتعلق بنظام العمل في المفاوضات:

١- لا تتكبر ٢- كن ايجابياً ٣- ضع اهدافاً صغيره ٤- ضع اهدافاً كبير

س/ من مبادئ التفاوض التي تتعلق بالتكتيكات التفاوضية هو: ١- تفحص بنود الاتفاقية ٢- كن حذراً من الشخص المداهن ٣- كن البادئ بالعملية التفاوضية ٤- لا تكن فظاً كريهاً

س/ لا تغادر غرفة الاجتماعات مهما كانت الاسباب: ١- صح ٢- خطأ

س/ اطل وقت الاجتماع إذا ما شعرت ان اهدافك تحققت:

١- صح ٢- خطأ

س/ تنقسم مبادئ المفاوض الى:

أ- ٣ اقسام ب- ٤ اقسام ج- ٥ اقسام

د- ٦ اقسام

س/ من مبادئ التفاوض التي تتعلق بالسلوك التفاوضي هو:

أ- عدم الاسراف في الضغط على الطرف الاخر ب- التفاوض ج- (أ+ ب)

د- لا شيء مما ذكر

س/ من مبادئ التفاوض التي تتعلق بنظام العمل في المفاوضات هو:

١- لا تتسرع ب- لا تتراجع ج- (أ+ ب) د- لا شيء مما ذكر

س/ من مبادئ التفاوض التي تتعلق بالتكتيكات التفاوضية:

١- البدء بالقضايا الاساسية

ب- تجنب الجلسات التفاوضية القصيرة

## ج- تأجيل مناقشة القضايا الاساسية

د- لا شيء مما ذكر

س/ من مبادئ التفاوض التي تتعلق بالمفاوض نفسه:

أ- لا تفاوض الاشخاص الذين يملكون سلطه ب- ركز على الاهداف قصيرة المدى

ج- (أ+ ب) د- تهيئة الطرف الاخر واعاداه نفسياً لتقبل الاقتناع برأيك

س/ من مبادئ التفاوض التي تتعلق بالتكتيكات التفاوضية عدم العجلة وعدم التأخر عن الوقت المحدد:

أ- خطأ ب- صح التصحيح / هي من المبادئ التي تتعلق بنظام العمل في المفاوضات وليس بالتكتيكات

س/ من مبادئ التفاوض التي تتعلق بالمفاوض:

١- التردد ب- الانفعال المخطط ج- الهدوء وضبط الاعصاب د- لا شيء مما ذكر

س/ من مبادئ التفاوض المتعلقة بالسلوك التفاوضي احترام الهوية الشخصية: ١- خطأ ب- صح

س/ من مبادئ التفاوض التي تتعلق بنظام العمل في المفاوضات:

١- لا تتسرع ب- لا تتكبر ج- (أ+ ب)

د- لا شيء مما ذكر

س/ من مبادئ التفاوض التي تتعلق بالتكتيكات التفاوضية لا تكن البادئ في العملية التفاوضية: أ-

صح ب- خطأ

التصحيح / كن البادئ في العملية التفاوضية

س/ من مبادئ التفاوض التي تتعلق بنظام العمل في المفاوضات:

١- كثرة الصياح ب- كثرة الضجيج

ج- كثرة الضحك د- الصدق

س/ تفهم احاسيس الطرف الاخر من المبادئ المتعلقة ب:

أ- السلوك التفاوضي ب- نظام العمل

ج-المفاوض نفسه د-التكتيكات التفاوضية

س / عدم التردد من مبادئ التفاوض التي تتعلق ب المفاوض: أ-صح ب-خ

### كوبزات اللقاء الخامس

س / تختلف مناهج التفاوض وفقاً لشخصية أطراف التفاوض: أ-صح ب-خطأ

س / لا تفاوض ناجح بدون وجود منهج يقوم عليه: أ-خطأ ب-صح

س / من العوامل التي تحدد المنهج التفاوضي الذي يمكن ان يلجأ اليه المفاوض:

ا-طبيعة القضايا المتنازع عليها ب-الوقت المتوافر للتفاوض ج-ميزان القوى د-جميع ما سبق

س / عندما تكون القضايا المتنازع عليها ذات ابعاد متعددة تكون النية نحو تبني منهج: أ-التحفيز ب-المساومة

### ج-الجهد المشترك لحل المشكلات

د-الوساطة

س / إذا كان الوقت للمفاوض قصيراً تكون النية نحو تبني منهج:

ا-جهد مشترك لحل المشكلات

ب-المساومة ج-التحفيز د-الوساطة

### اللقاء الخامس

القضية المتنازعة لها بعد واحد فقط؟

ا. صح ٢. خطأ / لها بعد واحد ولها ابعاد متعددة

العلاقة بين أطراف التفاوض إذا كانت مستقلة تكون درجة الشك أعلى وتتبع منهج المساومة؟ أ. صح ٢. خطأ

العلاقة بين أطراف التفاوض إذا كانت اعتمادية تكون درجة الثقة أعلى وتتبع منهج الجهد المشترك لحل المشكلات؟

أ. صح ٢. خطأ

الشخص الاخذ والمتشدد هو مساوم جيد والشخص المعطي هو متعاون ويتبع منهج الجهد المشترك لحل المشكلات؟

أ. صح ٢. خطأ

إذا كان ميزان القوى في جهة واحدة تكون النية نحو تتبع منهج؟

أ. المساومة ٢. الوساطة

٣. الجهد المشترك لحل المشكلات

إذا كان ميزان القوى متوازن تكون النية نحو تتبع منهج؟

أ. المساومة ٢. الوساطة

٣. الجهد المشترك لحل المشكلات

منهج المساومة أصعب من منهج الجهد المشترك لحل المشكلات؟

أ. صح ٢. خطأ / منهج المساومة أسهل

س / في منهج المساومة وقت التفاوض قصير والعلاقة بين الاطراف مستقلة؟

أ. صح ٢. خطأ

الهدف الأساسي لمنهج الجهد المشترك لحل المشكلات هو إيجاد حل تعاوني للمشكلة وتكون النتيجة ربح / ربح لكل الطرفين؟ أ. صح ٢. خطأ

منهج الجهد المشترك لحل المشكلات يتطلب قسطاً كبيراً من تبادل المعلومات أكبر مما يطلبه منهج المساومة؟ أ. صح ٢. خطأ

إذا لم يمتلك أحد الاطراف قوة فعلية يتبنى منهج؟ أ. المساومة ٢. الجهد المشترك لحل المشكلات

إذا تمتع أطراف التفاوض بقوة متساوية تقريباً فتكون تبني منهج؟ أ. المساومة ٢. الجهد المشترك لحل المشكلات (لازم تتأكد من اجابته)

نقطة البدء في جدول اعمال التفاوض هي الارضية المشتركة؟ أ. صح ٢. خطأ

الارضية المشتركة هي النقاط التي يشترك فيها المتفاوضين وتكون درجة الخلافات فيه ضعيفة جداً؟ أ. صح ٢. خطأ

لضمان نجاح العملية التفاوضية يجب ألا تبدأ المفاوضات بالأرضية المشتركة؟

أ. صح ٢. خطأ / يجب ان تبدأ بالأرضية المشتركة في المفاوضات يجب علينا تقليص

1-متساوية ب-أكبر ج-أصغر د-لا قيمة له

### اللقاء السادس

س ١ / إذا كانت القضية التفاوضية ذات ابعاد متعددة ومتشابهة فمن الممكن لفرد واحد ان صح -خطأ : يتبناها

س ٢ / في العصر الحديث أصبح الاعتماد أكثر على الفريق التفاوضي لان كمية المعلومات بالعصر المعرفي اصبحت قليلة: - صح -خطأ

اصبحت كبيره وشاسعه

س ٣ / من انواع الفريق التفاوضي:

أ-فريق مباشر ب-فريق غير مباشر

ج-جميع ما سبق

س ٤ / قدرات الفريق التفاوضي ..... من المفاوضات الواحد.

أ-تساوي ب-اقل ج-أكبر

س ٥ / من ادوار المفاوضات:

أ-المباشر ب-المقرر

ج-غير المباشر

س ٦ / هم الذين يدخلون في المفاوضات الفعلية : أ-فريق غير مباشر ب-فريق مباشر

س ٧ / هو الذي يتصف بالقدرة على الكتابة بدقه والاستماع والانصات:

ا-الموجه ب-المتحدث ج-المقرر او المسجل

س ٨ / من اهمية الفريق التفاوضي (تكون فرص التفكير غير متوفرة واقل مرونة خلال المفاوضات الفعلية: - صح -خطأ

/ متوفرة وأكبر مرونة

س ٩ / (تبنى الاهداف قصيرة المدى للوصول الى الاهداف بعيدة المدى) من مهام الفريق التفاوضي ويسمى:

أ-تحديد الهدف ب-وضع الحلول البديلة ج-ايجاد الحركة

س ١٠ / من طرق ايجاد الحلول البديلة:

أ-التعسف الفكري ب-التوجيه

الاختلافات الكبرى قبل معالجة الاختلافات الصغرى؟ ١. صح ٢. خطأ / العكس

التفاوض مرتبط بالدافعية؟ ١. صح ٢. خطأ

منهج الجهد المشترك استخدامه يتطلب مهارة عالية في التفاوض؟ ١. صح ٢. خطأ

الهدف من منهج المساومة الحصول على حصة أكبر مما سيحصل عليه الطرف الآخر؟ ١. صح ٢. خطأ

البناء القوي على أرضية مشتركة في نهاية المفاوضات يساعد على تحمل الضغوط التي ستأتي؟ ١. صح ٢. خطأ / في بداية المفاوضات يساعد وليس في نهايتها

من عوامل اختيار المنهج التفاوضي:

١. طبيعة القضايا المتنازع عليها.

٢. العلاقة بين أطراف التفاوض

٣. نماذج شخصية أطراف التفاوض ٤. جميع ما ذكر + بالإضافة الى الوقت المتوفر للتفاوض وميزان القوة

### كوجيزات اللقاء السادس

س / يقصد بالأفراد التي تباشر فعليا

عملية التفاوض بالفريق المتحدث:

-صح -خطأ

س / يعتبر الاحتفاظ بالفريق التفاوضي نفسه طوال اجراء المفاوضات ضروريا

ا-صح ب-خطأ

س / غالبا ما تتضمن المفاوضات الادوار التالية:

ا-الموجه ب-المتحدث

ج-المقرر

د-الموجه والمتحدث والمقرر

س / الموجه هو الذي:

ا-يقرر الاتفاق ب-يقوم بتحليل التفاعلات

د-يتولى المناقشة ج-يدون مراحل المناقشات

س / عند اختيار رئيس الفريق التفاوضي يجب ان تكون منزل مقارنه لمنزلة رئيس الفريق الخصم

### من محددات فاعلية الفريق

س ٢١ / من واجبات رئيس الفريق التفاوضي :أ-  
فض الاجتماعات

ب- اعداد تقرير المفاوضات ج- التأكد من عدم  
وجود خلاف بين وجهات نظر الاعضاء د- **جميع**  
ما ذكر

س ٢٢ / المفاوضات ..... قد ينظر اليها كفرصه  
مناسبه لشخص قليل الخبرة من اكسابه بعض  
الخبرات:

أ- كبيرة الأهمية ب- **قليلة الأهمية**

س ٢٣ / ليس من الضروري تدريب المفاوض  
وتزويده بالمهارات الأساسية للتفاوض وانه  
سيتعلم ما يحتاج اليه خلال الممارسة ويكتسب  
الخبرة اثناء الجلسات التفاوضية :أ- توجهه سليم

ب- **توجهه غير سليم** / اذ لابد من صقله وتدريبه

### ج- استراتيجية الحد الأدنى والحد الأقصى **د- أج**

س ١١ / من الصعب جعل اعضاء الفريق يعملون  
معا ضمن ادوار محددة:

أ- قيد تعاون ب- قيد العدد

ج- **قيد تنسيق**

س ١٢ / يفضل ان لا يتساوى عدد عناصر اعضاء  
الفريقين المتفاوضين:

أ- صح ب- **خطأ**

س ١٣ / يفضل ان لا يتعدى عدد حجم الفريق  
التفاوضي:

أ- ٥ اشخاص ب- **٤ اشخاص**

ج- ٣ اشخاص

س ١٤ / عندما تكون هناك حاجة لمشاركة  
اشخاص اخرين في المفاوضات فينبغي ان تتخذ  
مشاركتهم صفة المستشارين لا الاعضاء  
التنفيذيين:

أ- **صح** ب- خطأ

س ١٥ / ليس من الضروري الاحتفاظ بالفريق  
التفاوضي طوال فتره اجراء المفاوضات :أ- **صح**  
ب- خطأ

س ١٦ / كل ما تقدمت المفاوضات اصبحت هناك  
حاجة الى اشكال معينه من الخبرات :

أ- **صح** ب- خطأ

س ١٧ / عندما يكون المفاوض فرد واحد قد  
يحدث تعطل المفاوضات بسبب المرض  
والارهاق :أ- **صح** ب- خطأ

س ١٨ / عند اختيار رئيس الفريق التفاوضي:

أ- لابد ان يكون بمكانه مساويه لمكانة رئيس فريق  
الخصم ب- ان يكون قادر على القيادة ج- اختيار  
حسب منصبه في المنظمة المعنية

د- **جميع ما ذكر**

س ١٩ / من مهام الرئيس التفاوضي فهم الضغوط  
التي يمارسها عليه الاعضاء الغير مباشرين :أ- **صح**  
ب- خطأ

س ٢٠ / حسن اختيار رئيس الفريق ليس من  
محددات فاعلية الفريق التفاوضي :أ- **صح** ب- **خطأ**