

ملف الكويزات والمراجعات :

إدارة التفاوض

أعداد :

بـ MBA مدر



(الكويز الأول)

يرتبط التفاوض بوجود علاقات إنسانية :	٢	يعتبر الإنسان كائن مفاوض :	
أ	أ	صحيح	أ
ب	ب	خطأ	ب

يخص التفاوض :	٣	اقتصرت المفاوضات في العصر الجاهلي على قضايا :	
أ	أ	الدول	أ
ب	ب	الأشخاص	ب
ج	ج	المنظمات	ج
د	د	الدول والأشخاص والمنظمات	د

تبدأ كل عملية تفاوضية بـ :	٥		
أ	أ	موقف تفاوضي	ب
ب	ب	اتفاق	ج
ج	ج	تنفيذ الاتفاق	د
د	د	مراجعة الاتفاق	أ

٥	٤	٣	٢	١	أ	ب	ج
أ	د	د	أ	أ	ب	ج	د

(الكويز الثاني)

يستخدم التحكيم في التفاوض عند الوصول الى طريق مسدود :	١	تبدأ العملية التفاوضية بتشخيص القضية التفاوضية :	
أ	أ	صحيح	أ
ب	ب	خطأ	ب

من نتائج التفاوض :	٣	نجاح أي عملية تفاوضية يقوم على :	
أ	أ	الحوار	أ
ب	ب	التحكيم	ب
ج	ج	الوساطة	ج
د	د	الاستسلام	د

التفاوض كعملية تبادلية يقوم على :	٥		
أ	أ	التحكيم	ب
ب	ب	الاخذ والعطاء	ج
ج	ج	العطاء	د
د	د	الاخذ	أ

٥	٤	٣	٢	١	أ	ب	ج
ب	د	د	أ	أ	ب	ج	د

(الكويز الثالث)

١	يعتمد الإقناع على عقلية لا أحد يفوز:	
أ	صح	ب خطأ

٢	يمكن أن تكون القضية التفاوضية :	٣	تحيط بعملية التفاوض :
أ	اقتصادية	أ	القيود
ب	شخصية	ب	المحفزات
ج	سياسية	ج	جميع ما سبق
د	جميع ماسبق	د	لا شيء مما سبق

٤	ينشأ المأزق عندما يكون كل من أطراف التفاوض:	٥	يقوم التفاوض (ربح/خسارة) على مبداء :
أ	متفائل قليلا	أ	المصلحة المشتركة
ب	متفائل كثيرا	ب	أنا أفوز وانت تفوز
ج	جميع ما سبق	ج	الكسب لطرف واحد
د	لاشي مما سبق	د	لا شيء مما سبق

١	٢	٣	٤	٥
ب	د	ج	د	ج

(الكويز الرابع)

١	من مبادئ التفاوض التي تتعلق بالسلوك التفاوضي هي :	٢	من مبادئ التفاوض التي تتعلق بالمفاوض هي :
أ	عدم تفهم احساس الطرف الاخر	أ	التردد
ب	تفهم احساس الطرف الاخر	ب	وضع اهداف كبيرة
ج	التردد	ج	عدم وضع اهداف كبيرة
د	وضع الاتجاهات الرئيسية	د	تفهم احساس الطرف الاخر

٣	مبادئ التفاوض تتعلق في :
أ	المفاوض فقط
ب	السلوك التفاوضي
ج	قلة الادوار في المفاوضات
د	المفاوض والسلوك التفاوضي

٤	كن هادئا واضبط اعصابك هو من مبادئ التفاوض التي تتعلق بالمفاوض :	٥	يعني الحل الوسط تنازل اطراف الصراع عن بعض أهدافهم الصغرى:
أ	صح	أ	صح
ب	خطأ	ب	خطأ

١	٢	٣	٤	٥
ب	ب	د	أ	أ

(الكويز الخامس)

١	يقصد بالأفراد التي تباشر لفعليا عملية التفاوض بالفريق المتحدث	٢	يعتبر الاحتفاظ بالفريق التفاوضي نفسة طوال اجراء المفاوضات ضروريا
أ	صحيح	ب	خطأ

٣	غالبا ما تتضمن المفاوضات الادوار التالية	٤	الموجه هو الذي
أ	الموجه	أ	يقرر الاتفاق
ب	المتحدث	ب	يقوم بتحليل التفاعلات
ج	المقرر	ج	يدون مراحل المناقشات
د	الموجه ، المتحدث ، المقرر	د	يتولى المناقشة

٥	عند اختيار رئيس الفريق التفاوضي يجب أن تكون منزلته مقارنة لمنزلة رئيس فريق الخصم
أ	متساوية
ب	اكبر
ج	اقل
د	لاقيمة لها

٥	٤	٣	٢	١
أ	ب	د	ب	ب

(الكويز السادس)

١	يعني "حاصل الصفر" أن ما يكسبه أحد الأشخاص يخسره الشخص الآخر	٢	تهدف الأسئلة المحددة إلى الإستطلاع و محاولة وضع إطار عام للمناقشة
أ	صحيح	ب	خطأ

٣	يتميز الصراع التكاملي بـ:	٤	الأسئلة المحددة هي التي تلقى بهدف الحصول على
أ	وجود كسب مقابل خسارة	أ	معلومات تفصيلية
ب	عدم وجود كسب مقابل خسارة	ب	معلومات عامة
ج	نظرية "حاصل الصفر"	ج	معلومات سرية
د	نظرية "حاصل الواحد"	د	معلومات استطلاعية

٥	يُمَارَس أسلوب المفاوضات العدوانية عادة
أ	بإحداث خلاف ونزاع بين أعضاء فريق الخصم
ب	في نهاية الجلسة التفاوضية
ج	أثناء الجلسة التفاوضية
د	قبل أن تبدأ الجلسة التفاوضية

٥	٤	٣	٢	١
د	أ	ب	ب	أ

(الكويز السابع)

١	يعاني الوكيل كثيرا من فقدان ماء الوجه عندما يقدم بعض التنازلات	٢	الإفتراضات هي المعلومات التي يمكن إستخلاصها بالإعتماد على معرفة مكتملة
أ	صحيح	ب	خطأ

٣	يعتمد نجاح عملية التفاوض على	٤	يتطلب الإعداد للمفاوضات
أ	الحظ	أ	3خطوات
ب	السلوك الثابت	ب	4خطوات
ج	عدم التحضير	ج	5خطوات
د	التحضير الجدي	د	6خطوات

٥	عند الإعداد للمفاوضات يتم توزيع الحقائق والإفتراضات على
أ	النقاط الصغرى فقط
ب	جميع اعضاء الفريق التفاوضي
ج	النقاط الكبرى والصغرى
د	النقاط الكبرى فقط

٥	٤	٣	٢	١
ج	أ	د	ب	ب

(الكويز الثامن)

١	في إستراتيجية التدمير الذاتي (الانتحار) يحرص المفاوض على إبقاء الخصم في مركز المهاجم	٢	وفقا لإستراتيجية الدحر (الغزو المنظم) يتم استخدام التفاوض التدريجي خطوة خطوة
أ	صحيح	ب	خطأ

٣	قد يصل الأمر في إستخدام إستراتيجية التكامل إلى أن يصبح أطراف التفاوض أعداء	٤	تقوم إستراتيجية "تعميق العلاقة القائمة" على الوصول لمدى ضعيف من التعاون بين أطراف التفاوض
أ	صحيح	ب	خطأ

٥	الهدف من إستراتيجية إدعاء العجز عدم تقديم تنازلات
أ	صحيح

٥	٤	٣	٢	١
أ	ب	ب	أ	ب

(الكويز التاسع)

١	يعتمد تكتيك القبول الواضح على التأكد مما إذا كان الخصم قد أساء الفهم أو أنه قد ارتكب خطأ	٢	يستخدم تكتيك إطالة وقت المفاوضات لإدخال الطرف الآخر في مفاوضات طويلة , بهدف إنهاك قواه والحيلولة دون تحقيق أهدافه
أ	صحيح	ب	خطأ

٣	يتيح تكتيك "التراجع التكتيكي" إمكانية	٤	يتيح تكتيك "الحرب النفسية" إمكانية
أ	تقديم معلومات زائفة	أ	إعاقة سير المفاوضات
ب	تقديم تنازلات كبيرة	ب	الإستشهاد بسوابق في المفاوضات
ج	الإستشهاد بسوابق في المفاوضات	ج	الشعور بعدم الارتياح
د	إعاقة سير المفاوضات	د	لاجابة

٥	يقع كشف تكتيك "الشروط المخبأة"
أ	بالخداع
ب	بطرح أسئلة كثيرة
ج	بتقديم تنازلات كبيرة
د	بتقديم تنازلات ضعيفة

٥	٤	٣	٢	١
ب	ج	د	أ	أ

(اسئلة مراجعة الدكتور)

١	يهدف التفاوض الى	٢	يخلق تكتيك (الحرب النفسية) لدى المفاوض الخصم
أ	توسيع شقة الخلاف بين الاطراف المتنازعه	أ	التشدد في القضايا الاساسية
ب	تضييق شقة الخلاف بين الاطراف المتنازعه	ب	الرغبة في انهاء المفاوضات
ج	التشدد في القضايا الفرعية	ج	التحكم في لهجه المفاوضات
د	التشدد في القضايا الاساسية	د	الرغبة في مواصلة المفاوضات

٣	يهدف تكتيك انهاك قوى الخصم الى	٤	تقوم استراتيجيه "استنزاف جهد الطرف الاخر" على
أ	تنازل اطراف التفاوض عن بعض اهدافهم الصغرى	أ	زيادة معدلات انفاق الطرف الاخر
ب	الترفيغ من يقظه المفاوضات الخصم في اثاره الاعتراضات	ب	التهديد
ج	التقليل من يقظه المفاوضات الخصم في اثاره الاعتراضات	ج	شغل المفاوضات الخصم بالعناصر الاساسية
د	تنازل اطراف التفاوض عن بعض اهدافهم الكبرى	د	شغل المفاوضات الخصم بالعناصر الشكلية

٤	٣	٢	١
د	ج	ب	ب

(التكليف الاول)

١	يعني حاصل الصفر أن ما يكسبه أحد الأشخاص يخسره الشخص الآخر	٢	يعني المازق في العملية التفاوضية إتخاذ أطراف التفاوض موقفا مرنا
أ	صحيح	ب	خطأ

٣	تبدأ كل عملية تفاوضية بـ	٤	ينبغي أن لا يزيد حجم الفريق التفاوضي عن
أ	موقف تفاوضي	أ	٤ أشخاص
ب	اتفاق	ب	٥ أشخاص
ج	تنفيذ الاتفاق	ج	٦ أشخاص
د	متابعة تنفيذ الاتفاق	د	٧ أشخاص

٥	تعتمد التسوية على عقلية
أ	أنا افوز
ب	هو يفوز
ج	نحن نفوز
د	لا أحد يفوز

٥	٤	٣	٢	١
د	أ	أ	ب	أ

(التكليف الثاني)

١	يلجاء المفاوض المتوقف قليلا الى الاصغاء للطرف الآخر مع الإجابة السريعة على المقترحات التي يتقدم بها	٢	المقرر هو الذي يدون مراحل المناقشات والتنازلات المقدمة والاتفاقيات التي تم التوصل اليها
أ	صحيح	ب	خطأ

٣	إذا ما شعر المفاوض ان الخصم في حالة توتر فعلية ان	٤	من شروط اختيار المفاوض في فريق تفاوضي
أ	يقترح وقتا للراحة	أ	القدرة على العمل في ظل الضغوط
ب	ينسحب من الجلسات التفاوضية	ب	القدرة على القيادة
ج	يطيل وقت الاجتماع	ج	القدرة على عدم احترام الهوية الشخصية
د	يطلب تدخل وسيط	د	القدرة على التسرع في الرد

٥	يقوم التفاوض (ربح/خسارة) على مبداء
أ	أنا اخسر وانت تخسر
ب	انا افوز وانت تفوز
ج	انا افوز وانت تخسر
د	التعاون بين اطراف التفاوض

٥	٤	٣	٢	١
ج	أ	أ	أ	ب

فريق (MBA) التطوعي

هذا وصلى الله وسلم على نبينا محمد واله وصحبه اجمعين فإن اصبنا فمن الله وإن اخطأنا فمن انفسنا والشيطان (دعوه في ظهر الغيب أجمل)

