

مراجعة مادة إدارة التفاوض

اللقاءات (2 + 3 + 4)

د. فاخر جوه

الفصل الدراسي الاول 1440 هـ

اعداد :

راكآن الشمري ، We.1 ، نورآ ، نجد، هنو

اللهم اني 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 بـ : أ- اتفاق ب- تنفيذ الاتفاق

ج- موقف تفاوضي د- مراجعة الاتفاق

س ٣ - يهدف التفاوض الى شقة الخلاف بين المفاوضين :

أ- توسيع ب- تضيق

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 ماسبق

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- أ+ب

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- ادنى 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 ؟

1. صح. 2. خطأ.

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

من نتائج التفاوض ؟

1. الحوار 2. التحكيم

3. الوساطة 4. الاستسلام

التفاوض كعملية تبادلية يقوم ع التحكيم ؟

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

نجاح اي عملية تفاوضيه يقوم على موضوع يتفهمه احد الأطراف ؟

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

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

1. صح 2. خطأ

الاقناع يقوم على قاعدة انا افوز وهو يخسر ؟

1-صح 2-خطا

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

1-صح 2- خطأ

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 وتعويضه بواقع جديد؟

أ-صح ب-خطا

المحرك لادارة التفاوض ونقطة انطلاق العملية التفاوضية هو القضية او الموضوع او الامر الذي يهم اطراف التفاوض؟ **1-صح 2-خطا**

من خصائص التفاوض :

1. عمله تبادليه 2. عمله اختياريه اراديه 3. وجود قضيه **4. كل ماسبق**

التفاوض الدبلوماسي يستخدم في اطار العلاقات بين الدول ويكون خارج الدوله؟

أ-صح ب-خطا

التفاوض السياسي يكون بين السلطة والجهزة التنفيذية داخل الدوله؟

1-صح 2-خطا

التفاوض بين الزملاء في العمل يعتبر :

1. تفاوض اقتصادي 2. تفاوض اخوي

3. تفاوض اجتماعي

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

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

التصحيح / تنازل عن بعض الاهداف الصغرى من اجل ضمان تحقيق الاهداف الكبرى

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

صح خطا

يهدف التفاوض بين اطراف الصراع الي تحقيق التعاون وتقوية اوامر العلاقة؟

صح خطا

يهدف التفاوض الي تضيق شقة الخلاف بين المتفاوضين؟

صح خطا

التفاوض هو موقف حركي؟

صح خطأ

يرتكز نجاح عمليه 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 نوازن في القوى بين اطراف التفاوض اي ان الجميع يكسب؟

صح خطا

التصحيح / اي ان هنالك طرف يكسب وطرف يخسر

التفاوض هو عمليه قديمة و التفاوض 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 عمليه تحيط بها القيود والمحفزات وتعي لا يوجد راحة حتى يتم الوصول الي اتفاق؟ **صح خطأ**

اللقاء الرابع :

س / من مبادئ التفاوض التي تتعلق بالمفاوض نفسه :

1. لا تتراجع 2. فكر قبل ان تتكلم

3. لا تكن فظاً كريهاً 4. لا تستعجل الامور

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

1- لا تتكبر 2- كن ايجابياً 3- ضع اهدافاً صغيره 4- ضع اهدافاً كبير

س / من مبادئ التفاوض التي تتعلق بالتكتيكات التفاوضية هو : 1- تفحص بنود الاتفاقية 2- كن حذراً من الشخص المداهن 3- كن البادي بالعملية التفاوضية 4- لا تكن فظاً كريهاً

س / لا تغادر غرفة الاجتماعات مهما كانت الاسباب : 1- صح 2- خطأ

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

1- صح 2- خطأ

س / تنقسم مبادئ المفاوض الى :

أ- 3 اقسام ب- 4 اقسام ج- 5 اقسام

د- 6 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 :

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

س / من مبادئ التفاوض التي تتعلق بالتكتيكات التفاوضية :

أ- البدء بالقضايا الاساسية

ب- تجنب الجلسات التفاوضية القصيره

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 واعداده نفسياً لتقبل الافناع برايك

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

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

س / من مبادئ التفاوض التي تتعلق بالمفاوض :

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

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

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

أ- لا تتسرع ب- لا تتكبر ج- (أ + ب)

د- لا شيء مما ذكر

س / من مبادئ التفاوض التي تتعلق بالتكتيكات التفاوضية لا تكن البادي في العملية التفاوضية : أ- صح ب- خطأ

التصحيح / كن البادي في العملية التفاوضية

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

أ- كثرة الصياح ب- كثرة الضجيج

ج- كثرة الضحك د- الصديق

س / تفهم احاسيس الطرف الاخر من المبادي 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- خطأ