**كويزات إدارة التفاوض الفصل الاول 1440 هـ**

**تجميع : Mr:BoGuS & منال الرقيبة**

**تجميع : Mr:BoGuS & منال الرقيبة**

س1/ يرتبط التفاوض بوجود العلاقات الانسانيه ؟

صح   
  
خطا

س2/ يعتبر الانسان كائن مفاوض ؟

صح   
  
خطا

س3/ يخص التفاوض ؟

الدول   
  
الاشخاص   
المنظمات   
الدول والاشخاص والمنظمات

س4/ اقتصرت المفاوضات في العصر الجاهلي على قضايا ؟

الحرب   
التجارة   
الصراع بين القبائل   
الحرب والتجارة والصراع بين القبائل

س5/ تبداء كل عمليه تفاوضيه بـ ؟

موقف تفاوضي   
اتفاق   
تنفيذ الاتفاق   
مراجعة الاتفاق

س6/ يستخدم التحكيم في التفاوض عند الوصول الى طريق مسدود ؟

صح   
خطا

س7/ تبدأ العملية التفاوضيه بتشخيص القضيه التفاوضيه ؟

صح   
خطأ

س8/ من نتائج التفاوض ؟

الحوار   
التحكيم   
الوساطة   
الاستسلام

س9/ التفاوض كعملية تبادلية يقوم على ؟

التحكيم   
الاخذ والعطاء   
العطاء   
الاخذ

س10/ نجاح اي عملية تفاوضيه يقوم على ؟

الوساطة   
التحكيم   
موضوع يتفهمه أحد الاطراف   
موضوع يتفهمه جميع الاطراف

س11/ من مبادى التفاوض التي تتعلق بالمفاوض نفسه ؟

لا تتراجع   
فكر قبل أن تتكلم   
لا تكن فظا كريها   
لا تستعجل الأمور

س12/ من مبادى التفاوض التي تتعلق بنظام العمل في المفاوضات ؟

لا تتكبر   
كن ايجابيا   
ضع أهدافا صغيرة   
ضع أهدافا كبيرة

س13/ من مبادى التفاوض التي تتعلق بالتكتيكات التفاوضيه هو ؟

تفحص بنود الاتفاقيه   
كن حذراً من الشخص المداهن   
كن البادي في العمليه التفاوضيه   
لاتكن فظا كريها

س14/ لا تغادر غرفه الاجتماعات مهما كانت الاسباب ؟

صح   
خطأ

س15/ اطل وقت الاجتماع اذا ماشعرت ان اهدافك تحققت ؟

صح   
خطأ

س16/ تختلف مناهج التفاوض وفقاً لشخصيه اطراف التفاوض ؟

صح   
خطأ

س17/ لاتفاوض ناجح بدون منهج يقوم عليه ؟

صح   
خطأ

س18/من العوامل التي تحدد المنهج التفاوضي الذي يمكن ان يلجاء اليه المفاوض ؟

طبيعه القضايا المتنازع عليها   
الوقت المتوافر للتفاوض   
ميزان القوى   
طبيعه القضايا المتنازع عليها ، الوقت المتوافر لتفاوض ، ميزان القوى

س19/ عندما تكون القضايا المتنازع عليها ذات ابعاد متعدده فتكون النيه نحو تبني منهج ؟

الوساطه   
التحكيم   
المساومه   
الجهد المشترك لحل المشكلات

س20/ اذا كان الوقت المتوافر لتفاوض قصيراً فتكون النيه نحو تبني منهج ؟

الوساطه   
الجهد المشترك لحل المشكلات   
التحكيم   
المساومة

س21/ قصد بالافراد التي تباشر فعلياً عملية التفاوض بالفريق المتحدث ؟

صح   
خطأ

س22/ يعتبر الاحتفاظ بالفريق التفاوضي نفسه طوال اجراء المفاوضات ضرورياً ؟

صح   
خطأ

س23/غالباً ما تتضمن المفاوضات الادوار التاليه ؟

الموجه   
المتحدث   
المقرر   
الموجه و المتحدث و المقرر

س24/ الموجه هو الذي ؟

يقرر الاتفاق   
 يقوم بتحليل التفاعلات   
يدوّن مراحل المناقشات   
يتولى المناقشه

س25/ عند اختيار رئيس الفريق التفاوضي يجب ان تكون منزلته مقارنة لمنزلة رئيس فريق الخصم ؟

متساوية   
أكبر   
أقل   
لا قيمة لها

س26/ يعني حاصل الصفر أن ما يكسبه أحد الأشخاص يخسره الشخص الاخر ؟

صح   
خطأ,br>

س27/ تهدف الأسئلة المحددة الى الاستطلاع ومحاولة وضع إطار عام للمناقشه ؟

صح   
خطأ

س28/ يتميز الصراع التكاملي بـ ؟

وجود كسب مقابل خسارة   
عدم وجود كسب مقابل خسارة   
نظرية حاصل الصفر   
 نظرية حاصل الواحد

س29/ الأسئلة المحددة هي التي تلقى بهدف الحصول على ؟

معلومات تفصيلية   
معلومات عامة   
 معلومات سرية   
معلومات إستطلاعية

س30/ يمارس اسلوب المفاوض العدواني عادة ؟

بإحداث خلاف و نزاع بين أعضاء فريق الخصم   
 في نهاية الجلسة التفاوضية   
في أثناء الجلسة التفاوضية   
 قبل أن تبدأ الجلسة التفاوضية

**عرض النتيجة**

الاجابات الصحيحة للكويز  
:   
س1/  صح   
س2/ صح   
س3/ الدول و الاشخاص والمنظمات   
س4/ الحرب و التجاره والصراع بين القبائل   
س5/ موقف تفاوضي   
س6/ صح   
س7/ صح   
س8/ الاستسلام   
س9/ الأخذ والعطاء   
س10/ موضوع يتفهمه جميع اطراف التفاوض   
س11/ لا تستعجل الامور   
س12/ لاتتكبر   
س13/ كن البادي في العمليه التفاوضيه   
س14/ خطا   
س15/ خطا   
س16/ صح   
س17/ صح   
س18/ طبيعة القضايا المتنازع ، عليها الوقت المتوافر للتفاوض ، ميزان القوى   
س19/ الجهد المشترك لحل المشكلات   
س20/ المساومة   
س21/ خطأ   
س22/ خطأ   
س23/ الموجه والمتحدث والمقرر   
س24/ يقوم بتحليل التفاعلات   
س25/ متساوية   
س26/ صح   
س27/ خطأ   
س28/ عدم وجود كسب مقابل خسارة   
س29/ معلومات تفصيلية   
س30/ قبل أن تبدأ الجلسة التفاوضية