

# ملف الكوييزات والمراجعات : ادارة التفاوض

الفصل الثاني 1441هـ

أعداد :

جوجو - منال



• ..... ( كويز اللقاء الثاني).....

|  |                                     |   |
|--|-------------------------------------|---|
| يرتبط التفاوض بوجود العلاقات الإنسانية؟        |                                     |   |
| أ  | صح                                  | ب |
|  | خطا                                 |   |
| 2 يعتبر الانسان كائن مفاوض؟                    |                                     |   |
| أ  | صح                                  | ب |
|  | خطا                                 |   |
| 3 يخص التفاوض؟                                 |                                     |   |
| أ  | الدول                               | ب |
|  | الاشخاص                             |   |
| ج  | المنظمات                            | د |
|  | الدول و الاشخاص والمنظمات           |   |
| 4 اقتصرت المفاوضات في العصر الجاهلي على قضايا؟ |                                     |   |
| أ  | الحرب                               | ب |
|  | التجارة                             |   |
| ج  | الصراع بين القبائل                  | د |
|  | الحرب و التجارة والصراع بين القبائل |   |
| 5 تبدأ كل عملية تفاوضيه ب؟                     |                                     |   |
| أ  | موقف تفاوضي                         | ب |
|  | اتفاق                               |   |
| ج  | تنفيذ الاتفاق                       | د |
|  | مراجعة الاتفاق                      |   |

|   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|
| 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| أ | د | د | أ | أ |

• ..... ( كويز اللقاء الثالث).....

|  |                                 |   |
|--|---------------------------------|---|
| 1 يستخدم التحكيم في التفاوض عند الوصول الى طريق مسدود؟ |                                 |   |
| أ  | صح                              | ب |
|  | خطا                             |   |
| 2 تبدأ العملية التفاوضية بتشخيص القضية التفاوضية؟      |                                 |   |
| أ  | صح                              | ب |
|  | خطا                             |   |
| 3 من نتائج التفاوض؟                                    |                                 |   |
| أ  | الحوار                          | ب |
|  | التحكيم                         |   |
| ج  | الوساطة                         | د |
|  | الاستسلام                       |   |
| 4 التفاوض كعملية تبادلية يقوم على؟                     |                                 |   |
| أ  | التحكيم                         | ب |
|  | الأخذ والعطاء                   |   |
| ج  | العطاء                          | د |
|  | الاخذ                           |   |
| 5 نجاح اي عملية تفاوضيه يقوم على؟                      |                                 |   |
| أ  | الوساطة                         | ب |
|  | التحكيم                         |   |
| ج  | موضوع يتفهمه احد اطراف التفاوض  | د |
|  | موضوع يتفهمه جميع اطراف التفاوض |   |

|   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|
| 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| د | ب | د | أ | أ |

• ..... ( كويز اللقاء الرابع ).....

|   |   |   |    |   |     |
|---|---|---|----|---|-----|
| 1 | يُستخدم التحكيم في التفاوض عند الوصول إلى طريق مسدود؟ | أ | صح | ب | خطا |
|---|---|---|----|---|-----|

|   |   |   |    |   |     |
|---|---|---|----|---|-----|
| 2 | تبدأ العملية التفاوضية بتشخيص القضية التفاوضية؟ | أ | صح | ب | خطا |
|---|---|---|----|---|-----|

|   |                   |   |         |   |           |
|---|-------------------|---|---------|---|-----------|
| 3 | من نتائج التفاوض؟ | أ | الحوار  | ب | التحكيم   |
| ج |                   | ج | الوساطة | د | الاستسلام |

|   |                                  |   |         |   |               |
|---|----------------------------------|---|---------|---|---------------|
| 4 | التفاوض كعملية تبادلية يقوم على؟ | أ | التحكيم | ب | الأخذ والعطاء |
| ج |                                  | ج | العطاء  | د | الاخذ         |

|   |                                 |   |                                |   |                                 |
|---|---------------------------------|---|--------------------------------|---|---------------------------------|
| 5 | نجاح أي عملية تفاوضية يقوم على؟ | أ | الوساطة                        | ب | التحكيم                         |
| ج |                                 | ج | موضوع يتفهمه احد اطراف التفاوض | د | موضوع يتفهمه جميع اطراف التفاوض |

|   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|
| 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| د | ب | د | أ | أ |

• ..... ( كويز اللقاء الخامس ).....

|   |   |   |    |   |     |
|---|---|---|----|---|-----|
| 1 | حاصل الصفر ان ما يكسبه احد الاشخاص يخسره شخص آخر؟ | أ | صح | ب | خطا |
|---|---|---|----|---|-----|

|   |   |   |    |   |     |
|---|---|---|----|---|-----|
| 2 | حازت الأسئلة المحددة إلى استطلاع ومحاولة وضع اطار عام للمناقشة؟ | أ | صح | ب | خطا |
|---|---|---|----|---|-----|

|   |                        |   |                      |   |                         |
|---|------------------------|---|----------------------|---|-------------------------|
| 3 | يتميز الصراع التكاملي؟ | أ | وجود كسب مقابل خسارة | ب | : ب عدم كسب مقابل خساره |
| ج |                        | ج | نظرية حاصل صفر       | د | نظرية حاصل واحد         |

|   |   |   |                 |   |                   |
|---|---|---|-----------------|---|-------------------|
| 4 | الأسئلة المحددة هي التي تلقي على معلومات؟ | أ | معلومات تفصيلية | ب | معلومات عامة      |
| ج |   | ج | معلومات سرية    | د | معلومات استطلاعيه |

|   |                                       |   |
|---|---------------------------------------|---|
| 5 | يمارس اسلوب المفاوض العدواني عادتاً ؟ |   |
| أ | احداث خلاف ونزاع بين اعضاء الخصم      | ب |
| ج | اثناء الجلسة التفاوضية                | د |
|   | في نهاية الجلسة التفاوضية             |   |
|   | قبل ان تبدأ التفاوضية                 |   |

|   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|
| 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| د | أ | ب | ب | أ |

• ..... ( كوزير اللقاء السادس ) .....

|   |   |   |
|---|---|---|
| 1 | عودة المفاوض لتصحيح خطأ سابق ، سبضعف من موقفه التفاوضي؟ |   |
| أ | صح  | ب |
|   | خطا   |   |

|   |   |   |
|---|---|---|
| 2 | من مبادئ التفاوض التي تتعلق بنظام العمل في المفاوضات؟ |   |
| أ | تجنب التعقيد  | ب |
| ج | جميع مما سبق  | د |
|   | تجنب الغضب  |   |
|   | لا شيء مما سبق  |   |

|   |  |   |
|---|--|---|
| 3 | من مبادئ التفاوض التي تتعلق بالتكتيكات التفاوضية هي؟ |   |
| أ | تأجيل مناقشة القضايا الأساسية                        | ب |
| ج | تجنب الجلسات التفاوضية القصيرة                       | د |
|   | البدء بالقضايا الأساسية                              |   |
|   | لا شيء مما سبق                                       |   |

|   |  |   |
|---|--|---|
| 4 | يجب أن لا يتوقع المفاوض أن يكتب شيئاً للمفاوض؟ |   |
| أ | مرهق   | ب |
| ج | جميع مما سبق                                   | د |
|   | غير دقيق                                       |   |
|   | لا شيء مما سبق                                 |   |

|   |   |   |
|---|---|---|
| 5 | لا يجب أن يركز المفاوض على أخطاء المفاوض الخصم عند عدم موافقته على ملاحظة إيجابية قام بطرحها؟ |   |
| أ | صح  | ب |
|   | خطا   |   |

|   |  |   |
|---|--|---|
| 6 | إذا كان الوقت المتوافر للتفاوض قصيراً فتكون النية نحو تبني منهج؟ |   |
| أ | المساومة   | ب |
| ج | جميع مما سبق   | د |
|   | الجهد المشترك لحل المشكلات                                       |   |
|   | لا شيء مما سبق   |   |

|   |   |   |
|---|---|---|
| 7 | ليس من الصفات الشخصية للمفاوض أي تأخير في اختيار المنهج التفاوضي؟ |   |
| أ | صح  | ب |
|   | خطا   |   |

|   |                                     |   |
|---|-------------------------------------|---|
| 8 | لا يتفاوض ناجح بدون منهج يقوم عليه؟ |   |
| أ | صح                                  | ب |
|   | خطا                                 |   |

|   |                                |   |
|---|--------------------------------|---|
| 9 | عادةً ما ينتهي المفاوضاتون بي؟ |   |
| أ | النقاط الخلافية                | ب |
| ج | جميع مما سبق                   | د |
|   | النقاط المشتركة                |   |
|   | لا شيء مما سبق                 |   |

|    |                                      |   |
|----|--------------------------------------|---|
| 10 | التركيز مبكراً على القضايا الخلافية؟ |   |
| أ  | يُتيح المجال لحل الصراع              | ب |
| ج  | يخلق سهولة في حل الصراع              | د |
|    | لا يُتيح المجال لحل الصراع           |   |
|    | لا شيء مما سبق                       |   |

|    |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
|----|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 10 | 9 | 8 | 7 | 6 | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| ب  | أ | أ | ب | أ | أ | ج | أ | ج | أ |

• ..... ( كويز اللقاء السابع ) .....

|   |   |   |    |   |     |
|---|---|---|----|---|-----|
| 1 | يُقصد بالأفراد التي تباشر فعلياً عملية التفاوض بالفريق المتحدث؟ | أ | صح | ب | خطا |
|---|---|---|----|---|-----|

|   |  |   |    |   |     |
|---|--|---|----|---|-----|
| 2 | يعتبر الاحتفاظ بالفريق التفاوضي نفسه طوال إجراء المفاوضات ضرورياً؟ | أ | صح | ب | خطا |
|---|--|---|----|---|-----|

|   |  |   |                         |   |         |
|---|--|---|-------------------------|---|---------|
| 3 | / غالباً ما تتضمن المفاوضات الأدوار التالية؟ | أ | الموجه                  | ب | المتحدث |
| ج | المقرر                                       | د | الموجه والمتحدث والمقرر |   |         |

|   |                      |   |                |   |                       |
|---|----------------------|---|----------------|---|-----------------------|
| 4 | الموجه هو الذي؟      | أ | يقرر الاتفاق   | ب | يقوم بتحليل التفاعلات |
| ج | يدون مراحل المناقشات | د | يتولى المناقشة |   |                       |

|   |  |   |                |   |      |
|---|--|---|----------------|---|------|
| 5 | عند اختبار رئيس الفريق التفاوضي. يجب ان تكون منزلته مقارنة بمنزلة رئيس الفريق الخصم؟ | أ | متساوية        | ب | اكبر |
| ج | لا قيمة  | د | لا شيء مما سبق |   |      |

|   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|
| 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| أ | ب | د | ب | ب |

• ..... ( كويز اللقاء الثامن ) .....

|   |   |   |    |   |     |
|---|---|---|----|---|-----|
| 1 | يعني ( حاصل الصفر ) ان ما يكسبه احد الاشخاص يخسره الشخص الاخر | أ | صح | ب | خطا |
|---|---|---|----|---|-----|

|   |   |   |    |   |     |
|---|---|---|----|---|-----|
| 2 | تهدف الأسئلة المحددة الى الاستطلاع ومحاولة وضع إطار عام للمناقشة؟ | أ | صح | ب | خطا |
|---|---|---|----|---|-----|

|   |                           |   |                      |   |                          |
|---|---------------------------|---|----------------------|---|--------------------------|
| 3 | يتميز الصراع التكاملي بـ؟ | أ | وجود كسب مقابل خساره | ب | عدم وجود كسب مقابل خساره |
| ج | نظرية حاصل الصفر          | د | نظرية حاصل الواحد    |   |                          |

|   |   |   |                   |   |              |
|---|---|---|-------------------|---|--------------|
| 4 | الأسئلة المحددة هي التي تلقى بهدف الحصول على؟ | أ | معلومات تفصيلية   | ب | معلومات عامه |
| ج | معلومات سرية                                  | د | معلومات استطلاعية |   |              |

|   |  |   |
|---|--|---|
| 5 | يمارس اسلوب المفاوض العدواني عادة؟     |   |
| أ | بإحداث خلاف ونزاع بين اعضاء فريق الخصم | ب |
| ج | اثناء الجلسة التفاوضية                 | د |
|   | في نهاية الجلسة التفاوضية              |   |
|   | قبل ان تبدأ الجلسة التفاوضية           |   |

|   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|
| 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| د | أ | ب | ب | أ |

• ..... ( كويز اللقاء العاشر ) .....

|   |  |   |
|---|--|---|
| 1 | يعاني الوكيل كثيراً من فقدان ماء الوجه عندما يقدم بعض التنازلات؟ |   |
| أ | صح   | ب |
|   | خطا (لا يعاني)   |   |

|   |   |   |
|---|---|---|
| 2 | الافتراضات هي المعلومات التي يمكن استخلاصها بالاعتماد على معرفه مكتملة؟ |   |
| أ | صح  | ب |
|   | خطا (معرفة غير مكتملة)  |   |

|   |                               |   |
|---|-------------------------------|---|
| 3 | يعتمد نجاح عملية التفاوض على؟ |   |
| أ | الحظ                          | ب |
| ج | عدم التحضير                   | د |
|   | السلوك الثابت                 |   |
|   | التحضير الجدي                 |   |

|   |                        |   |
|---|------------------------|---|
| 4 | يتطلب اعداد المفاوضات؟ |   |
| أ | 3 خطوات                | ب |
| ج | 5 خطوات                | د |
|   | 4 خطوات                |   |
|   | 6 خطوات                |   |

|   |  |   |
|---|--|---|
| 5 | عند اعداد المفاوضات يتم توزيع الحقائق والافتراضات على؟ |   |
| أ | النقاط الصغرى فقط                                      | ب |
| ج | النقاط الكبرى والصغرى                                  | د |
|   | جميع اعضاء الفريق التفاوضي                             |   |
|   | النقاط الكبرى فقط                                      |   |

|   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|
| 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| ج | أ | د | ب | ب |

• ..... ( كويز اللقاء الحادي عشر ) .....

|   |   |   |
|---|---|---|
| 1 | قد يصل الامر في استخدام استراتيجية التكامل الى ان يصبح اطراف التفاوض؟ |   |
| أ | شخصاً واحداً  | ب |
| ج | جميع ما سبق   | د |
|   | أعداء   |   |
|   | لا شيء مما سبق  |   |

|   |   |   |
|---|---|---|
| 2 | يقصد باستراتيجيات التفاوض الاطار العام الذي يحدد؟ |   |
| أ | الاتجاهات الرئيسية لسلوك التفاوضي                 | ب |
| ج | جميع ماسبق  | د |
|   | يساعد على التحقيق وضع الخطط                       |   |
|   | لا شيء مما سبق                                    |   |

|   |  |   |
|---|--|---|
| 3 | من استراتيجيات التفاوض المصالح المشتركة؟ |   |
| أ | استراتيجية التكامل                       | ب |
| ج | جميع ما سبق                              | د |
|   | استراتيجيات تعميق العلاقات القائمة       |   |
|   | لا شيء مما سبق                           |   |

|  |                      |   |
|--|----------------------|---|
| 4 كانت استراتيجية استنزاف وقت الطرف الاخر الي؟ |                      |   |
| أ  | تطويل فترة المفاوضات | ب |
| ج  | التهديد              | د |
|  | تقصير فترة التفاوض   |   |
|  | لا شيء مما سبق       |   |

|                          |                     |   |
|--------------------------|---------------------|---|
| 5 من استراتيجيات الصراع؟ |                     |   |
| أ                        | استراتيجيات التكامل | ب |
| ج                        | جميع ما سبق         | د |
|                          | استراتيجيات الإنهاك |   |
|                          | لا شيء مما سبق      |   |

|   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|
| 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| ب | أ | ج | ا | ا |

• ..... ( كويز اللقاء الثاني عشر ) .....

|   |     |   |
|---|-----|---|
| 1 كلما ارتفع طموح الخصم كلما ارتفعت معارضة المفاوض صح ام خطأ؟ |     |   |
| أ   | صح  | ب |
|   | خطا |   |

|  |     |   |
|--|-----|---|
| 2 يعني تكتيك الالتزام المسبق عدم التزام المفاوض بقرارات مجلس ادارته صح ام خطأ؟ |     |   |
| أ  | صح  | ب |
|  | خطا |   |

|                     |                           |   |
|---------------------|---------------------------|---|
| 3 من تكتيكات الضغط؟ |                           |   |
| أ                   | التملق والإكراه والابتزاز | ب |
| ج                   | الإكراه                   | د |
|                     | الابتزاز                  |   |
|                     | التملق                    |   |

|   |                   |   |
|---|-------------------|---|
| 4 يركز تكتيك تقديم عروض مُقنعه على العناصر؟ |                   |   |
| أ   | الجوهرية والشكلية | ب |
| ج   | شكلية             | د |
|   | تافهة             |   |
|   | جوهرية            |   |

|  |                       |   |
|--|-----------------------|---|
| 5 يعتمد التكتيك المسبق على القوه التي تتبع من؟ |                       |   |
| أ  | من الحق               | ب |
| ج  | من المفاوض            | د |
|  | من معقولية هذه الشروط |   |
|  | من المفاوض الخصم      |   |

|   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|
| 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| ب | أ | أ | ب | ا |

• ..... ( كويز اللقاء الثالث عشر ) .....

|   |   |   |                                |   |                    |
|---|---|---|--------------------------------|---|--------------------|
| 1 | يطلب من المفاوض رداً واضحاً من الخصم قبل ان يجري أي تعديلات عليه؟                     | أ | صح                             | ب | خطا                |
| 2 | يجب على المفاوض ان يتجنب اعطاء انطباع الطرف الاخر بأن التنازل الذي قدمه له قيمه كبيره | أ | صح                             | ب | خطا                |
| 3 | يعني المنطق والموضوعية؟   | أ | مقاطعه الطرف الآخر عند انفعاله | ب | تحويل اتجاه الحوار |
| ج | اعتراف بأهداف المفاوض الخصم   | د | استخدام التهديد واساليب الضعط  |   |                    |
| 4 | يندرج الالتزام بالموضوعية في دراسة احداث ووقائع الثقة بالنفس؟                         | أ | صح                             | ب | خطا                |
| 5 | يندرج تجنب استخدام اساليب التهديد والضغط تحت المنطق والموضوعية؟                       | أ | صح                             | ب | خطأ                |

|   |   |   |   |   |
|---|---|---|---|---|
| 5 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| ب | ب | ج | ب | ب |

تم بحمد الله جمع الكويزات وبالله التوفيق ...

## التكاليف

### التكليف الاول:

|  |   |
|--|---|
| <p>ارتكز الأسلوب التفاوضي في الاسلام على ؟</p> <p>١/الترهيب<br/>٢/الإقناع ✓<br/>٣/التهديد<br/>٤/الترهيب والتهديد</p>   | <p>من مبادئ تفاوض التي تتعلق بالمفاوض هي ؟</p> <p>١.الانفعال المخطط<br/>٢/عدم مراعاة مبدأ السرية<br/>٣/مراعاة مبدأ السرية ✓<br/>٤/عدم وضع أهداف</p> |
| <p>تبدأ كل عملية تفاوضيه ب</p> <p>١/موقف تفاوضي ✓<br/>٢/اتفاق<br/>٣/تنفيذ الاتفاق<br/>٤/متابعه تنفيذ الاتفاق</p>   | <p>يقوم التفاوض ربح /خساره على مبدأ ؟</p> <p>١/انا اخسر وأنت تخسر<br/>٢/انا أفوز وأنت تفوز<br/>٣/التعاون بين الأطراف<br/>٤/انا أفوز وأنت تخسر ✓</p> |
| <p>من مبادئ التفاوض التي تتعلق بالسلوك التفاوضي هي؟</p> <p>١:التكلم قبل التفكير<br/>٢/عدم احترام الهوية الشخصية<br/>٣/احترام الهوية الشخصية ✓<br/>٤/عدم التردد</p> |   |

### التكليف الثاني:

|   |  |
|---|--|
| <p>الاقتراضات هي معلومات التي يمكن استخلاصها؟</p> <p>صح<br/>خطأ ✓</p>   | <p>إذا ما شعر المفاوض ان الخصم في حاله توتر فعليه ان</p> <p>١/يقترح وقتاً للراحة ✓<br/>٢/ينسحب من الجلسات التفاوضية<br/>٣/يطيل وقت الاجتماع<br/>٤/يطلب تدخل وسيط</p> |
| <p>إذا ما شعر ان أهدافه تحقق فعليه ان يطيل وقت الاجتماع؟</p> <p>صح<br/>خطأ ✓</p>  | <p>يقوم التفاوض (ربح /خساره )على مبدأ</p> <p>١/انا أفوز وأنت تفوز<br/>٢/انا اخسر وأنت تخسر<br/>٣/انا أفوز وأنت تخسر ✓<br/>٤/التعاونية بين أطراف التفاوض</p>          |
| <p>من شروط اختيار المفاوض في فريق تفاوضي ؟</p> <p>١/القدرة علي القيادة<br/>٢/القدرة على التسرع في الرد<br/>٣/القدرة على احترام الهوية الشخصية<br/>٤/القدرة على العمل في ظل الضغوط ✓</p> |  |

## المراجعة

|   |   |
|---|---|
| <p>س٢/ يهدف تكتيك انهاك قوى الخصم الى ...</p> <p>أ : تنازل اطراف التفاوض عن بعض اهدافهم الصغرى<br/>ب : الترفيع من يقظه المفاوض الخصم في اثاره الاعتراضات<br/>ج : التقليل من يقظه المفاوض الخصم في اثاره الاعتراضات<br/>د: تنازل اطراف التفاوض عن بعض اهدافهم الكبرى</p> | <p>س١/ تقوم استراتيجية استنزاف جهد الطرف الاخر على :</p> <p>أ: زياده معدلات إنفاق الطرف الآخر<br/>ب: التهديد<br/>ج : شغل المفاوض الخصم بالعناصر الاساسية<br/>د : شغل المفاوض الخصم بالعناصر الشكلية</p> |
| <p>س٤/ يخلق تكتيك الحرب النفسية لدى المفاوض الخصم...</p> <p>أ: التشدد في القضايا الاساسية<br/>ب: الرغبة في انتهاء المفاوضات<br/>ج : التحكم في لهجة المفاوضات<br/>د:الرغبة في موصلة المفاوضات</p>  | <p>س٣/ يهدف التفاوض الى...</p> <p>أ : توسيع شقه الخلاف بين الاطراف المتنازعة<br/>ب: تصييق شقه الخلاف بين الاطراف المتنازعة<br/>ج : التشدد في القضايا الفرعية<br/>د:التشديد بين قضايا الأساسية</p>       |

مع تمنياتنا للجميع بالتوفيق...