

المصالح أو الأفكار والاهداف :

أ. ايجاد القيمة ★ النزاع ج. الثقة د. المصادقية

٤١- يحدث النزاع نتيجة الاختلاف في الافكار والتأملات والعواطف والقيم والميول والدوافع والتوجهات المتعارضة بعضها مع بعض:

أ. الفردي ★ الذاتي ج. داخل المجموعة د. بين المجموعات

٤٢- من فوائد النزاع في المفاوضات ما يلي :

أ. التكيف التنظيمي ج. التطور النفسي
ب. التطور الذاتي ★ جميع ما سبق

٤٣- يسعى الاطراف الذين يطبقون استراتيجياتية في ادارة النزاع اثناء المفاوضات الى تحقيق اهدافهم بشدة ولا يبدون اهتماما كبيرا بشأن ما اذا كان الطرف الاخر يحقق اهدافه ام لا:

★ التنافس ب. الاحتواء ج. التجنب د. الاندماج

٤٤- من معوقات التفاوض الدولي ما يلي:

أ. الاستقرار ب. وحدة العملات.
★ القوانين الحكومية الاجنبية د. تشابه الثقافة

٢٥. تقوم استراتيجية على أن هناك تعارض بين مصلحة أطراف التفاوض ويقوم المفاوض على استنزاف موارد الطرف الآخر:

أ. التناكب.

ب. الاستنزاف.

ج. التكامل.

د. إحكام السيطرة والإخضاع.

٢٦. تطبيق استراتيجية عند التفاوض في حالة الحرص الشديد على تحقيق النتائج الموضوعية فقط مع قليل من الاهتمام بالعلاقات بين الطرفين :

أ. التناكب ب. الاحتواء ج. التجنب د. التكامل

٢٧. ترتبط بحدود أو مدى السلطة والتفويض الذي تم منحه للفرد للتفاوض وإطار الحركة المسموح له بالسير فيه وعدم تعديه أو اختراقه فيما يتصل بالموضوع أو القضية المتفاوض بشأنها:

أ. القدرة التفاوضية ب. المذاق المحيط ج. الرضا المشتركة د. القوة التفاوضية

٢٨. النمط أو الخطة العامة المتضمنة الأهداف والسياسات الرئيسية للمنظمة في بناء واحد متكامل ، يضمن تحقيق أهداف التفاوض في المفاوضات :

أ. الاستراتيجية ب. الأساليب ج. التخطيط د. التكتيك

٢٩. من تقسيمات المصطلحات المتفاوضين من حيث الهدف التفاوضي ما يلي :

أ. الانفتاحي ب. المتعاون ج. الهجومى د. المغال

٣٠. من العوامل الواجب مراعاتها عند اختيار أسلوب أو استراتيجيات التفاوض الدولي :

أ. وضع استراتيجية للتفاوض لا تعكس ثقافة الطرف الآخر.
ب. عدم فهم العوامل المؤثرة في العلاقة القائمة بين الطرفين من ثقافات مختلفة.

ج. محاولة التنوير أو التأثير في الأسلوب التفاوضي للطرف الآخر في التفاوض عبر الثقافات.

د. عدم التأثير في الأسلوب التفاوضي للطرف الآخر

٣١- يعرف التفاوض بأنه عملية حيوية مستمرة بهدف تحقيق نتائج تفاوضية مؤثرة لصالح الفئات الأكثر ضعفا وفقرا وتهميشا:

أ. الاجتماعى ب. السياسى ج. الدولى د. التنموى

٣٢- كلما وصلت مرحلة إلى درجة التضح نأتى لحظة يدرك فيها كل طرف من أطراف التفاوض أن الاتفاق بينهما قد أصبح في متناول اليد:

أ. تقديم العروض ب. التسوية ج. إقرار الاتفاق د. المساومة

٣٣- من الأخطاء الشائعة في عملية التحضير أو التجهيز للتفاوض ما يلي :

أ. كفاية الوقت ب. الموضوعية في تقيير الأهداف ج. ترتيب الأهداف وفقا لأولويتها د. الضخامة في تحديد المكاسب

٣٤- يمكن تصنيف التفاوض حسب الهدف الى الأنواع التالية ما عدا :

أ. الاستكشافى ب. التكميلى ج. التكاملى د. التجارى

٣٥- من أهم مزايا التفاوض كفريق ما يلي :

أ. تقليل التحيز الشخصي ب. الأرقام ج. السرعة د. التعارض و الأزواج

٣٦- يطبق مبدأ أنا أخسر وأنت تكسب عند التفاوض في ظل استراتيجية

أ. التناكب ب. التجنب ج. التكامل د. الاحتواء

٣٧- من الاستراتيجيات الرئيسية المستخدمة لإيجاد أرضية مشتركة بناء عليها يمكن للأطراف المتفاوضة إيجاد قاعدة للاتفاق ما يلي :

أ. إيجاد أهداف مشتركة مهمة. ب. عكس الدور ج. التحالف مع عدو مشترك. د. صعوبة إيجاد تطلعات مشتركة.

(١٠ درجة) أختاري الإجابة الصحيحة ، وضعها / ضعها في النموذج المخصص لذلك :

٥- لتحديد فريق تفاوض فاعل يجب مراعاة جوانب معينة منها :

أ. عدم وضع قواعد و ضوابط التعاون بين أعضاء الفريق
ب. تحديد واجبات كل عضو

ج. ليس بالضرورة تحديد التخصصات الواجب توافرها لدى أعضاء الفريق
د. عدم تحديد واجبات كل عضو

٦- يحتاج المفاوض الماهر إلى المعرفة حتى يستطيع حساب التكاليف و العوائد بشأن الموضوعات المتفاوض عليها:

أ. اللغوية ب. السلوكية ج. القانونية د. الاقتصادية

٧- تحدد طبيعة العلاقة بين أطراف التفاوض نوع المنهج لعملية التفاوض ثم يؤثر المنهج على عملية :

أ. اختيار الخطة. ب. اختيار الاستراتيجية.
ج. اختيار المصالح المشتركة. د. تنفيذ الخطة

٨- عندما تكون الاهداف معقدة وصعبة التحديد فإنه:

أ. يمكن تحقيقها في جلسة واحدة دون أي آثار مستقبلية.
ب. تتطلب العمل من خلال سلسلة من الجلسات التفاوضية.
ج. سهولة التفاوض د. سهولة الاتفاق

٩- تتضمن مرحلة تجميع البيانات وتحديد الأهداف والإعداد الجيد للتفاوض :

أ. التخطيط ب. المفاوضات ج. التفاوض الفعلي د. التحليل

١٠- من المهارات الاساسية الواجب توافرها في المفاوض الناجح ما يلي:

أ. الصمت ج. الاستماع غير الجيد
ب. التعامل مع الاعتراضات د. الخيال

١- تتضمن العروض النهائية في التفاوض ثلاثة مكونات منها ما يلي :

أ. المطالب ب. المكافأة في حالة عدم الاستجابة
ج. خلق الشعور بعدم الأهمية د. الحقوق

٢- تتضمن أساليب التفاوض الخادعة ما يلي ما عدا :

أ. افتعال التحكم العاطفي .
ب. المساومة التقليدية .

ج. الإستخدام المنفع للمعلومات .
د. جمع المعلومات بطريقة غير صحيحة .

٣- تتضمن خصائص عملية المفاوضات الصعبة ما يلي ما عدا :

أ. قنوات الاتصال تصبح مغلقة أو مقيدة .
ب. الموضوعات الأصلية محل التفاوض تصبح واضحة ومحددة .

ج. ينظر الأطراف الى الاختلافات الرئيسية من خلال مواقفهم أو أوضاعهم .
د. الجو التفاوضي يكون مشحوناً بالغضب أو الاستياء .

٤- من الأسباب التي تجعل المفاوضات يختارون استراتيجية التجنب :

أ. إذا كان الفرد يستطيع ان يحقق احتياجاته دون الدخول في مفاوضات
ب. إذا كان الموضوع يستحق الوقت والجهد للتفاوض.

ج. المفاوضات غير مرتبط بشدة برغبة المفاوض في البدائل المتاحة.
د. سهولة الاتفاق

١٠ - يوافق على المفاوضات العمودية بالمفاوض :

أ. العلى ب. العزور ج. العزود د. العزود

١٢ - يتوقف نجاح عملية التفاوض من خلال طرقه

المختلفة على عدد من العوامل أهمها ما يلي :

أ. التعامل يبدأ أن يكتب طرف من أطراف التفاوض ويخسر الطرف الآخر

ب. اللجوء الي التحكم أحد الخيارات في حالات عدم التمكن من الوصول الي اتفاقات

ج. عدم الوصول الي اتفاقات

د. ابراز طريقة أو استراتيجية التفاوض التي تمكن الأطراف المتفاوضة من تحقيق ما ترغب في تحقيقه .

١٣ - يعد أحد الخيارات في حالات عدم التمكن من

الوصول الي اتفاقات في عملية التفاوض :

أ. توجيه التعليمات ب. الإخبار ج. القول د. التحكم

١٤ - يندرج عن مزيج القوى التاليين لغايات فعلا ونجاحا وهما

أ. قوة الفائدة والقوة الخيرية ب. قوة الفائدة وقوة الخبرة .

ج. القوة الفهوية والقوة الخيرية د. قوة الفائدة والقوة الفهوية .

١٥ - تعلق خيارات للمفاوضين عند التعامل مع أطراف أكثر قوة ما يلي ما عدا :

أ. مواجهة سلوك المتكلمين بسلوك موال له في الشدة .

ب. تحقيق أفضل الخيارات المتاحة لهم .

ج. حماية أنفسهم .

د. تصحيح حالة عدم التوازن في القوة .

١٦ - يستخدم المفاوض الغربي العنصر في عملية

التفاوض :

أ. المصطفى ب. العاطفي ج. الاتقائي د. التحليلي

١٧ - يمكن الكشف عن الميعاد النهائي للطرف الآخر في

التفاوض عن طريق :

أ. عدم الامساك بزمام المناقشة ب. الانشغال بالوقت المستقبلي

ج. دخول طرف آخر فجأة في المفاوضات د. التلميحات الدقيقة

١٨ - تعتبر كلمة المفاوضات هي مرادف لكلمة

أ. المخاطرة ب. المقامرة ج. المقامرة د. المناجزة

١٩ - يتم ممارسة الضغوط التفاوضية على الطرف الآخر

عند بدء جلسات التفاوض الفعلية منها ما يلي :

أ. التكلفة ب. الرقابة ج. المساومة د. خيالية المكسب

٢٠ - تستخدم المفاوضات التمهيدية لتحقيق الاهداف التالية

أ. تغيير اتجاهات واره الطرف الآخر .

ب. كسب مقاومة الطرف الآخر والقوى المؤثرة عليه.

ج. تحديد الاهداف التفاوضية

د. تحديد وتشخيص القضية التفاوضية

٢١ - من طرق الاستجابة للأساليب التفاوضية التوزيعية

التي يستخدمها الطرف الآخر :

أ. دعهم يعلمون بأنك تعلم و مدرك لما يحاولون فعله.

ب. الرد بشدة

ج . اقتراح التغيير نحو أساليب أقل إنتاجية.

د. ملح الطرف الآخر مقترحاً مقبولاً.

٢٢ - هو أسلوب لا يتماشى مع الحقيقة و يظهر خلاف ما

يخفيه المفاوض :

أ. الطريقة ب. التصنيف ج. التبرير د. الخداع

٢٣ - حسب Hill فإن من المعايير الأربعة لتقييم تصرفات

المفاوض اتخاذ القرارات بناء على :

أ. رغبة الطرف الآخر ب. استراتيجية و قيم المنظمة

ج. اعتقادات المنظمة د. جمع المعلومات بطريقة غير صحيحة

٢٤ - يستمد التفاوض من كونه المخرج أو المنفذ

الوحيد الممكن استخدامه لمعالجة القضية التفاوضية

والوصول إلى حل للمشكلة المتنازع بشأنها :

أ. ضروره ب. أهميته ج. فائته د. حتميته