السؤال ١ : إن عملية زيادة معدلات إنفاق طرف التفاوض الآخر وتكاليف إقامته وأتعاب مستشاريه طوال العملية التفاوضية فضلا عن ما يمثله ذلك من تضييع باقي الفرص المالية والاقتصادية البديلة يعتبر من استراتيجية:

أ- استراتيجية التشتت ب- استراتيجية الصراع الداخلي ج- استراتيجية الدحر

د- إستراتيجية الإنهاك هـ - إستراتيجية التدمير الذاتي

السؤال ٢ : أي من التالي يعتبر من العوامل المؤثرة في نجاح المقابلات في التفاوض :

أ- قوة ومركزية أطراف التفاوض ب- التخطيط المسبق للمقابلة ج- الاعلان عن موضوع المقابلة

د- شكل أطراف المقابلة هـ- جميع ماذكر

السؤال ٣ : استراتيجية استنزاف أموال الطرف الآخر تعتبر من أهم استراتيجيات منهج الصراع التفاوضية حيث تعتمد عليها بشكل كبير الأطراف المتصارعة إذا ما جلست إلى مائدة التفاوض. وتقوم هذه الإستراتيجية على فحص وتشخيص وتحديد أهم نقاط الضعف والقوة في طريق التفاوض :

صواب خطا

السؤال ٤ : تعتبر المرحلة الثانية من مراحل الابداع والابتكار هي :

أ- الخلق والإلهام ب- اتخاذ القرار ج- التأمل وحضانة المشكلة

د- التأكد والتحقق هـ - الادراك والوعي بالمشكلة

السؤال ٥ : من محددات النجاح في التفاوض: الالتزام بمبادئ التفاوض الفعال وتحقيق شروطه ، جميع ما يلي يعتبر من المبادئ المتعلقة بالالتزام بمبادئ التفاوض باستثناء:

أ- مبدأ المنفعة ب- مبدأ العلاقات المتبادلة ج- مبدأ القدرة الذاتية

د- مبدأ الالتزام هـ - مبدأ التعاون التام

السؤال ٦: ليس بالضرورة وجوب أن يتصف الموقف التفاوضي بصفة إمكانية التعرف عليه وتمييزه دون أي غموض أو لبس أو دون فقد لأي من أجزائه أو بعد من أبعاده أو معالمه :

صواب خطا

السؤال ٧: يقصد بمرونة الأهداف هو أن يحدد الهدف باسلوب يتيح مرونة الحركة للمفاوض مع المحافظة على الغرض العام ، فالتأكد من توفر المرونة في تحديد الأهداف مهم حتى لا يكون التحديد الجامد معوقا لنجاح المفاوضات :

صواب خطا

السؤال ٨ : منطقة العمى المعرفي تعتبر من البدائل لموقف المفاوض في العملية التفاوضية : وتعني انك لا تعرف شيئا عن الطرف الآخر في حين الطرف الاخر يعرف عنك الكثير وينتج عبر ذلك ضعف موقفك التفاوضي :

صواب خطا

السؤال ٩ : المفاوضات الاجتماعية هي أي حوار يدور حول أي ظاهرة اجتماعية ولضمان نجاحها فلا بد وأن تسير وفق إطار وهيكل القيمة السائدة في المجتمع :

صواب خطا

السؤال ١٠ : لا تتم أي عملية تفاوض بدون هدف أساسي تسعى إلى تحقيقه أو الوصول إليه وتوضع من أجله الخطط والسياسيات. فبناء على الهدف التفاوضي يتم قياس مدى تقدم الجهود التفاوضية في جلسات التفاوض وتعمل الحسابات الدقيقة، وتجري التحليلات العميقة لكل خطوة :

صواب خطا

س١١ : الإستراتيجية تشير إلى الإطار العام للتحرك والاهداف الاساسية المطلوب تحقيقها وترجمة ذلك الى سياسات ومبادىء عامة يتم الالتزام بها في التعامل ، وعادة ما تركز الاستراتيجية على الاهداف بعيدة المدى ، أي ان الاستراتيجية التفاوضية هي التخطيط لعملية التفاوض

صواب خطا

س١٢: لا ترتبط القوة التفاوضية بحدود أو مدى السلطة والتفويض الذي تم منحه للفرد المتفاوض وإطار الحركة المسموح له بالسير فيه وعدم تعديه أو اختراقه فيما يتصل بالموضوع أو القضية المتفاوض بشأنها، إنما يرتبط بشخصية أطراف التفاوض ومدى قدرتهم على الاستجابة للمتغيرات فيه.

صواب خطا

س١٣: من خصائص المراسلات التي تتعلق بالمعلومات في التفاوض:

a. بعضها غير روتيني لمعالجة b. معظمها روتينية متكرره c. لاشيئ مما ذكر

d. جميع ما ذكر e. تعتمد على المدخل المباشر في الصياغة

س١٤: لا يوجد استعداد لدى كل من الاطراف بأن يقوم بتعديل موقفه الاصلي اذا ما تقدم الطرف الاخر بحجج مقبولة بما يمكن من التوصل الي افضل النتائج للأطراف.

صواب خطا

س١٥: المواجهة لافشال تكتيك الخصم في التفاوض يكون عن طريق:

a. جميع ماذكر b. عدم التجاوب مع تفريع المناقشة c. تعمد استخدام الفاظ وتعبيرات محددة

d. الإعداد الجيد بالبيانات والوثائق e. عدم التجاوب مع الخروج عن الموضوع

س١٦: من ميادين التفاوض وحل النزاعات والعملية التفاوضية بشكل عام:

a. جميع ماذكر صحيح b. المفاوضات السياسية c. المفاوضات العسكرية

d. المفاوضات الاجتماعية e. المفاوضات التجارية والاقتصادية

س١٧: أي من التالي يعتبر من الانواع للمراسلات التي تتعلق بإمكانية إنجاح عملية التفاوض:

a. مراسلات تتناول مواضيع النزاع b. مراسلات تتعلق بالمعلومات c. مراسلات عرض المنتج أو تقديم المنتج

d. لا شيء مما ذكر e. جميع ماذكر

س١٨: إن علم التفاوض يستمد حتميته من كونه المخرج أو المنفذ الوحيد الممكن استخدامه لمعالجة القضية التفاوضية والوصول إلى حل للمشكلة المتنازع بشأنها :

صواب خطا

س١٩: هدفها الاساسي هو اتاحة الفرصة للاطراف المتنازعة من اجل خلق جو من التفاهم والمساهمة في اشاعة ثقافة الحوار والسلم الاجتماعي ودفعها للمشاركة بشكل ايجابي في ابتكار حلو توفيقية ومحاولة اذابة الخلاف وتقريب وجهات النظر :

أ- المفاوضات . ب- التحكيم . ج- المحاورة . د- جميع ماذكر . هـ - الوساطة .

س٢٠ : من استراتيجيات منهج المصالح المشتركة :

أ- استراتيجية تعميق العلاقة القائمة . ب- لاشيء مماذكر . ج- جميع ماذكر .

د- استراتيجية تطوير التعاون الحالي . هـ - استراتيجية التكامل .

س٢١: يعتبر لمناخ الرسمي للتفاوض بأن يتعامل المفاوض مع الطرف الأخر على اعتبار أن إتمام الصفقة يعتبر أمراً عادياً فالمفاوض هنا غير حريص على إتمام الصفقة أو الوصول إلى اتفاق مع الطرف الأخر وقد يؤدي هذا المناخ لفشل المفاوضات :

صواب خطا

س٢٢: من عناصر التفاوض :

أ- التفاوض يمثل عملية اتصال تسعى للوصول الى حل وسط . ب- التفاوض ومن يتم بين طرفين او اكثر .

ج- هناك موضوع محدد للتفاوض . د- يسعى اطراف التفاوض لتحقيق اتفاق مقبول نسبياً .

هـ - جميع ماذكر صحيح .

س٢٣: يوجد هناك اربع حالات ذهنية مختلفة عند ممارسة التفاوض وهي : حالة التفاوض بعدم جدارة وبدون وعي وحالة التفاوض بعدم جدارة ولكن بوعي وحالة التفاوض بخبرة ووعي وحالة التفاوض بجدارة ولكن بدون وعي .

صواب خطا

س٢٤ : تتفاوت مراكز القوى النسبية بين المفاوضين من موقف لآخر ولكنها تؤثر على ما يتم انجازه من اتفاقات وسوف يتأثر الناتج المتحقق من التفاوض بمقدار قوة المفاوض الموضوعية :

صواب خطا

س٢٥: أي من التالي يعتبر من العوامل المؤثرة في نجاح المقابلات في التفاوض :

أ- الاعلان عن موضوع المقابلة ب- شكل اطراف المقابلة ج- جميع ماذكر

د- قوة ومركزية أطراف التفاوض هـ - التخطيط المسبق للمقابلة

س٢٦: جميع مايلي يعتبر من الأنماط البشرية التي يجب مراعاتها عند التفاوض ، باستثناء :

أ- الفرد المرح ب- الفرد المتشدد ج- الفرد الايجابي المفكر د- الفرد المتسلط هـ- الفرد المشاغب

س٢٧: يعتبر تحديد المشكلة نصف الحل يضاف اليه ادراك المفاوض بوجود مشكلة لذلك فإن الوعي بوجود مشكلة هو امر هام وعندما يتناول المفاوض المشكلة بغرض حلها فانه يسعى لتجميع أكبر قدر من المعلومات :

صواب خطا

س٢٨: تظهر ضرورة علم التفاوض ومدى الأهمية التي يستمدها من العلاقة التفاوضية القائمة بين أطرافه أي ما يتعلق بالقضية التفاوضية التي يتم التفاوض بشأنها وتلك هي الزاوية الأولى :

صواب خطا

س٢٩: من الإيجابيات الشائعة في عملية التفاوض : تحديد بعض المطالب غير المحددة اهدافها بدقة ، تحديد الاهداف دون ترتيبها حسب الاولوية ، عدم اعطاء وقت كاف للتحضير بحجة ان الامور غير واضحة ، الظن بأن التحضير يبدأ بعد ان نسمع ما يقوله الطرف الآخر

صواب خطا

س٣٠ : يلجأ المفاوض في هذه الحالة إلى تبني روح التحرك خطوة خطوة نحو الغاية النهائية إيمانا منه بأن ذلك أفضل نفسياً وأيسر عمليا كما انه يوفر الوقت والجهد :

أ- استراتيجية التعاون – استراتيجية المواجهه ب- استراتيجيات هجومية – استراتيجيات دفاعية

ج- استراتيجيات تفادي النزاع – استراتيجيات مواجهة النزاع د- استراتيجيات التدرج – استراتيجيات الانجاز مرة واحدة

س٣١ : يتم تقسيم الأنماط الشخصية للمفاوضين من حيث الأسلوب إلى جزئين الأول من حيث العلاقات (انفتاحي ودود متعاون) والثاني من حيث فهمه للكلام (تحليلي – إجمالي) :

صواب خطا

س٣٢: تقوم استراتيجية تحسين وتطوير التعاون القائم على مبدأ التفاوض بين الاطراف وتكون العلاقة بين أطراف التفاوض عبارة عن علاقة مصالح مشتركة حيث يمكن الاستفادة من الإمكانات المتاحة لطرف معين في تحقيق مصالح أطراف التفاوض :

صواب خطا

س٣٣: تكون توقعات واهتمامات واهداف متلقي الرسالة مختلفة وقد تكون متعارضة مع توقعاتك واهتماماتك، وهي مثال على أنواع المراسلات التي تتناول مواضيع النزاع :

صواب خطا

س٣٤ : تعتبر مرحلة التامل وحضانة المشكلة من مراحل الابتكار في المشاكل التفاوضية وهي اكثر المراحل غموضا لانها تتم خارج وحدات المفاوض ولا تترجم الى سلوك ظاهري حيث يقوم المفاوض بتطوير الحجم الهائل من المعلومات ليصبح شيئا له معنى :

صواب خطا

س٣٥ : في التفاوض يكون عن طريق المواجهة لافشال تكتيك الخصم :

أ- تعمد استخدام الفاظ وتعبيرات محددة ب- عدم التجاوب مع تفريع المناقشة ج- الإعداد الجيد بالبيانات والوثائق

د- عدم التجاوب مع الخروج عن الموضوع هـ- جميع ماذكر

س٣٦: المفاوضات الاجتماعية هي أي حوار يدور حول أي ظاهرة اجتماعية ولضمان نجاحها فلا بد وأن تسير وفق إطار وهيكل القيمة السائدة في المجتمع :

صواب خطا

س٣٧: التكتيك هو استراتيجية تشير الى العناصر الرئيسية أو المكونات التي يستخدمها المفاوض ويتحرك بها داخل عملية التفاوض لتحقيق الاهداف الرئيسية :

صواب خطا

س٣٨: تعتبر المرحله الثانيه من مراحل الابداع والابتكار هي :

أ- اتخاذ القرار . ب- التأمل وحضانة المشكلة . ج- الخلق والالهام . د- التأكد والتحقق .

س٣٩: من صفات أصحاب نمط الشخصية التفاوضية المتطرفة تجدهم يتصرفون بعدوانية تجاه الطرف الآخر ولا يهتمون به أو باحتياجاته ولا يهمهم أن يكون مقتنع بما توصل إليه أو لم يقتنع ، فهم يريدون أن يكونون هم الكاسبين وغيرهم يخسر :

صواب خطا

س٤٠ : من الأمثلة على الاتجاهات السلبية في التفاوض أن لا تتوفر لدى معظم اطراف التفاوض الاقتناع بحاجة الطرف الآخر لتحقيق مكاسب من التفاوض، وأن لدى هذا الطرف الآخر العديد من الدوافع والمبررات لتحقيق تلك المكاسب :

صواب خطا