بسم الله الرحمن الرحيم
ادارة التفاوض وحل النزاعات نموذج 2
[أسئلة اختبار - ادارة التفاوض وحل النزاعات]

1) 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 استراتيجيات:

- إستراتيجية التثتيت
- استراتيجيات الصراع الداخلي
- استراتيجيات الدحر
- إستراتيجية الإنهاك
- إستراتيجية التدمير الذاتي

2) أي من التالي يعتبر من العوامل المؤثرة في نجاح المقابلات في التفاوض:

- قوة ومركزية أطراف التفاوض
- التخطيط المسبق للمقابلة
- الاعلان عن موضوع المقابلة
- شكل أطراف المقابلة
- جميع ما ذكر

3) المواجهة لافشال تكتيك الخصم في التفاوض يكون عن طريق

- عدم التجاوب مع الخروج عن الموضوع
- الإعداد الجيد بالبيانات والوثائق
- تعمد استخدام الفاظ وتعبيرات محددة
- عدم التجاوب مع تفريع المناقشة
- جميع ما ذكر

4) جميع مايلي يعتبر من الأنماط البشرية التي يجب مراعاتها عند التفاوض باستثناء :

- الفرد المرح
- الفرد المتشدد
- الفرد الايجابي المفكر
- الفرد المتسلط
- الفرد المشاغب

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

- استراتيجيات التعاون - استراتيجيات المواجهه
- استراتيجيات هجومية - استراتيجيات دفاعية

- استراتيجيات تفادي النزاع - استراتيجيات مواجهة النزاع
- استراتيجيات التدرج - استراتيجيات الانجاز مرة واحدة

(6) من استراتيجيات منهج المصالح المشتركة:

- استراتيجية تطوير التعاون الحالي
- استراتيجية تعميق العلاقة القائمة
- استراتيجية التكامل
- جميع ماذكر
- لاشيه مما ذكر

(7) من عناصر التفاوض:

- التفاوض ومن يتم بين طرفين أو أكثر
- هناك موضوع محدد للتفاوض
- يسعى أطراف التفاوض لتحقيق اتفاق مقبول نسبيا
- التفاوض يمثل عملية اتصال تسعى للوصول إلى حل وسط
- جميع ماذكر صحيح

(8) تعتبر المرحلة الثانية من مراحل الابداع والابتكار هي:

- التأكد والتحقق
- التأمل وحضانة المشكلة
- اتخاذ القرار
- الخلق والإلهام
- الادراك والوعي بالمشكلة

(9) من محددات النجاح في التفاوض: الالتزام بمبادئ التفاوض الفعال وتحقيق شروطها، جميع ما يلي يعتبر من المبادئ المتعلقة بالالتزام بمبادئ التفاوض باستثناء:

- مبدأ القدرة الذاتية
- مبدأ المنفعة
- مبدأ العلاقات المتبادلة
- مبدأ الالتزام
- مبدأ التعاون التام

(10) أي من التالي يعتبر من الانواع للمراسلات التي تتعلق بإمكانية إنجاز عملية التفاوض:

- مراسلات عرض المنتج أو تقديم المنتج
- مراسلات تتعلق بالمعلومات
- مراسلات تتناول مواضيع النزاع
- جميع ماذكر

- لا شيء مما ذكر

11) هدفها الأساسي هو إتاحة الفرصة للأطراف المتنازعة من أجل خلق جو من التفاهم والمساهمة في إشاعة ثقافة الحوار والسلم الاجتماعي ودفعها للمشاركة بشكل ايجابي في ابتكار حلول توفيقية ومحاولة إذابة الخلاف وتقريب وجهات النظر:

- التحكيم
- المحاوره
- الوساطة
- المفاوضات
- جميع ما ذكر

12) من خصائص المراسلات التي تتعلق بالمعلومات في التفاوض:

- معظمها روتينية متكرره
- بعضها غير روتيني لمعالجة
- تعتمد على المدخل المباشر في الصياغة
- جميع ما ذكر
- لاشيئ مما ذكر

13) من ميادين التفاوض وحل النزاعات العملية التفاوضية بشكل عام:

- المفاوضات الاجتماعية
- المفاوضات العسكرية
- المفاوضات السياسية
- المفاوضات التجارية والاقتصادية
- جميع ما ذكر صحيح

14) المناظرة تعد جوهر عملية التفاوض ولا شك ان المفاوض الناجح هو الذي يستطيع كسب اكبر قدر من المكاسب دون تقديم تنازلات جوهرية ومن الطبيعي انه لا توجد مفاوضات بدون تنازلات

- صح
- خطأ

15) تعتبر مرحلة الخلق والإلهام من مراحل الابتكار في حل المشاكل التفاوضية وفي هذه المرحلة يتحول النشاط الذهني والوجداني الى نشاط او سلوك ظاهري وهذه المرحلة تمثل بلوغ النهاية وهي في الواقع محصلة تفكير طويل وهذه المرحلة هي مرحلة جني الثمار

- صح
- خطأ

16) استراتيجية التكامل: هي استراتيجية تقوم على أساس وجود مصلحة مشتركة بين أطراف التفاوض وتسعى هذه الاستراتيجية إلى تحسين وتطوير التعاون القائم بينهما

- صح

- خطأ

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

- صح

- خطأ

18) يعبر مفهوم الضوابط التفاوضية عن الأخذ بمسببات النجاح والابتعاد عن السلبيات التي تؤدي إلى فشل عملية التفاوض وتستند الضوابط إلى دعامتين أساسيتين الأولى تتعلق بالعملية المنهجية والثانية تتعلق بالعنصر البشري

- صح

- خطأ

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

- صح

- خطأ

20) تعتبر مرحلة التأمل وحضانة المشكلة من مراحل الابتكار في حل المشاكل التفاوضية وهي أكثر المراحل غموضاً لأنها تتم خارج وحدات المفاوض ولا تترجم الى سلوك ظاهري حيث يقوم المفاوض بتطوير الحجم الهائل من المعلومات ليصبح شيئاً له معنى

- صح

- خطأ

21) 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.

- صح

- خطأ

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

- صح

- خطأ

23) 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 الإمكانيات المتاحة لطرف معين في تحقيق مصالح أطراف التفاوض

- صح

- خطأ

(24) تظهر ضرورة علم التفاوض ومدى الأهمية التي يستمدتها من العلاقة التفاوضية القائمة بين أطرافه أي ما يتعلق بالقضية التفاوضية التي يتم التفاوض بشأنها وتلك هي الزاوية الأولى

- صح

- خطأ

(25) 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

- صح

- خطأ

(26) يوجد هناك أربع 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

- صح

- خطأ

(27) يعتبر المناخ الرسمي للتفاوض بأن يتعامل المفاوض مع الطرف الآخر على اعتبار أن إتمام الصفقة يعتبر أمراً عادياً فالمفاوض هنا غير حريص على إتمام الصفقة أو الوصول إلى اتفاق مع الطرف الآخر وقد يؤدي هذا المناخ لفشل المفاوضات

- صح

- خطأ

(28) الإستراتيجية تشير إلى الإطار العام للتحرك والاهداف الاساسية المطلوب تحقيقها وترجمة ذلك الى سياسات ومبادئ عامة يتم الالتزام بها في التعامل وعادة ما تركز الاستراتيجية على الاهداف بعيدة المدى أي ان الاستراتيجية التفاوضية هي التخطيط لعملية التفاوض .

- صح

- خطأ

(29) 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

- صح

- خطأ

30) 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

- صح

- خطأ

31) 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

- صح

- خطأ

32) 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

- صح

- خطأ

33) يقصد بمرونة الأهداف هو أن يحدد الهدف بأسلوب يتيح مرونة الحركة للمفاوض مع المحافظة على الغرض العام فالتأكد من توفر المرونة في تحديد الأهداف مهم حتى لا يكون التحديد الجامد معوقاً لنجاح المفاوضات

- صح

- خطأ

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

- صح

- خطأ

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

- صح

- خطأ

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

- صح

- خطأ

37) 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

- صح

- خطأ

38) 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

- صح

- خطأ

39) 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

- صح

- خطأ

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

- صح

- خطأ