



ضع علامة (√) أمام العبارة الصحيحة وعلامة (×) لكل فقرة في الجدول المخصص للإجابة.

1. الإرتقاء بآداب الحديث والاستماع من المبادئ التي تؤدي إلي تحسين المناخ التفاوضي.
2. التحلي بالمظهر الأنيق المتناسق الوقور المحترم في جميع عمليات التفاوض وفي كافة جلساته الرسمية من مبادئ فن التفاوض.
3. المرحلة النهائية للعملية التفاوضية يتوصل كلا من الفريقين الي اتفاق او تسوية مرضية للطرفين يعتبرها كلا من الطرفين ميزة لصالحه.
4. استراتيجية التثتيت تهدف إعطاء الطرف الآخر فرصة لتركيز على أمور معينة بشرط إفقاده لقدرته على التقدم.
5. طرح المبادرات على اساس مصلحة الطرف الاساسي هي أهم ما يناور به الطرف الآخر طبقا لمنهج الصراع.
6. يعتمد فن التفاوض على استخدام الأساليب المباشرة في التفاوض وكسب النقاط التفاوضية كلما أمكن ذلك.
7. في المراحل الاستكشافية تصل الأطراف إلى نوع من الإحساس المشترك بإطار الاتفاق الذي يمكنهم من التوصل إليه .
8. التسوية يتضمن الامتناع عن الرد الفوري او تأجيل الإجابة بتغيير مجري الحديث او الرد بسؤال اخر.
9. للتفاوض بعد اجتماعي، كونه وسيلة اتصال إقناعي رفيعة المستوى، فالمفاوض يمتلك معارف في مجالاته، وخبرات ميدانية عريقة.
10. القدرة التفاوضية ترتبط أساسا بأعضاء الفريق. ومدى البراعة والمهارة والكفاءة التي يتمتع بها أو يحوزها أفراد هذا الفريق.

16 درجات

السؤال الثاني

أكتب المصطلح المناسب :

- 1- تقوم هذه الاستراتيجية علي مبدأ التفاوض بين أطراف التفاوض كذلك فإن العلاقة بين أطراف التفاوض عبارة عن علاقة مصالح مشتركة حيث يمكن الاستفادة من الإمكانيات المتاحة لطرف معين في تحقيق مصالح أطراف التفاوض ()
- 2- طبقا لهذا المنهج يري المفاوض أن هناك تعارض في المصالح بينه وبين المفاوض الآخر ويرى أنه يجب أن يحقق مكاسب بقدر ما يحقق الطرف الآخر () .
- 3- وهو مناخ يعتمد علي الالتزام بالقواعد الرسمية في التعامل مع استخدام الألقاب الرسمية ويستخدم عادة إذا كانت اللقاءات تتم لأول مرة () .
- 4- أن تستمع أكثر من أن تتكلم وإذا تكلمت فلا تقل شيئا له قيمة خلال المفاوضات التمهيدية () .
- 5- أما في هذه المرحلة فيقوم احد الأطراف أو كلاهما معا بتقديم عروضه ومقترحاته بالنسبة لكل قضية من القضايا في الصفقة () .
- 6- تتضمن التغيير المفاجئ في الاسلوب او طريقة الحديث او التفاوض علي الرغم من ان التغيير لم يكن متوقعا في ذلك الوقت وعادة يعكس ذلك هدفا ما او الحصول علي تنازلات من الخصم () .
- 7- يعد التفاوض القائم على مبادئ راسخة بمثابة ممارسة أعمال هامة، لأنها تستدعي قدر من الاستعداد المسبق والتخطيط السليم والقدرة على التأثير () .
- 8- ترتبط القوة بحدود أو مدى السلطة والتفويض الذي تم منحه للفرد التفاوض وإطار الحركة المسموح له بالسير فيه وعدم تعديه أو اختراقه فيما يتصل بالموضوع أو القضية المتفاوض بشأنها () .

14 درجات

السؤال الثالث

اذكر أهم المبادئ للعملية التفاوضية .

0 درجات

السؤال الرابع

يعتبر المفاوض من أهم أسباب نجاح العملية التفاوضية ، من خلال دراستك لفن التفاوض حدد مع الشرح الصفات التي يتمتع بها المفاوض الماهر .

انتهت الأسئلة

مع تمنياتي لكم بالتوفيق

اسم المحاضر: د. عمير الفرا
رقم الطالب: _____
اسم الطالب: _____
الكلية: كلية الاعلام والاتصل
القسم / التخصص: _____

جامعة فلسطين



الامتحان النهائي
الفصل الدراسي الأول
2015-2014

رقم المساق: INF 3350
اسم المساق: فن التفاوض
تاريخ الامتحان: 2015/1/24
عدد الأسئلة: (4) أسئلة
زمن الامتحان: ساعتين