



أجب عن الأسئلة التالية

(15 درجة)

السؤال الأول: أكتب المصطلح العلمي المناسب

م	العبارة	المصطلح
1-	يتم من خلالها معرفة كافة العناصر والعوامل المتغيرة ومركزات القضية التفاوضية وأطرافها	
2-	مدى السلطة والتفويض الذي تم منحه للفرد المفاوض وإطار للسير فيه	
3-	مدى البراعة والمهارة والكفاءة التي يتمتع بها أو يحوزها أفراد هذا الفريق	
4-	لا يمكن أن يتم التفاوض بشكل متقطع أو الانتقال إلى مواضيع أخرى دون التوصل إلى حلول جزئية لما يتم التفاوض حوله.	
5-	الوصول إلى تحقيق مجموعة من الأهداف العليا التي تعمل على تطوير المصلحة المشتركة بين طرفي التفاوض وتوثيق أوجه التعاون بينهما	
6-	إضافة طرف ثالث إلى المفاوضات أو أطراف جديدة ، ويكون من شأن هذه الإضافة زيادة فاعلية قدرات ومهارات المجموعة ككل وإنتاجيتها	
7-	وهو النوع الذي يريد الدخول في صلب الموضوع مباشرة دون الخروج هنا أو هناك عن صلب الموضوع والدخول في هوامش غير مهمة بالنسبة له	
8-	يتم استخدامها رغم ندرة المعلومات عن الطرف المفاوض الآخر	
9-	لإغراء الطرف الآخر وإيقاع أفكار فريقه بفخ نصب له للحصول على ما يريد.	
10-	قدرتك للحصول على معلومات من الطرف الآخر والنقاط أي ثمرة مناسبة	
11-	المراوغة والالتفاف لإرغام الطرف الآخر على بعض التنازلات	
12-	قدرة الفريق المفاوض على تسخين الجلسات التفاوضية مما ترهق الطرف الآخر	
13-	الأفكار التي يأتي بها المتعلم المبدع، وتشير إلى درجة السهولة التي يغير بها المتعلم موقفاً ما أو وجهة نظر عقلية معينة.	
14-	يتصرفون بعدوانية تجاه الطرف الآخر ولا يهتمون به أو باحتياجاته ولا يهتمهم أن يكون مقتنع بما توصل إليه أو لم يقتنع	
15-	مرحلة ترتيب يتحرر فيها العقل من كثير من الشوائب والأفكار التي لا صلة لها بالمشكلة	



السؤال الثاني: ضع علامة "صح" أمام الفقرة الصحيحة "خطأ" أمام الفقرة الخاطئة مع تصحيح الخطأ (15 درجة)

م	العبارة	الإجابة	التصحيح
1-	التكتيك التفاوضي الإدراك الحقيقي للواقع الذي يعيشه المفاوضون في اللحظة التفاوضية على مائدة المفاوضات وليس قبلها أو بعدها.ومن		
2-	الحشد التفاوضي هو قوة التأثير على الطرف المفاوض الآخر في الاتجاه المطلوب إحدائه		
3-	الانسحاب الظاهري يعلن احد الأطراف انسحابه في اللحظة الحاسمة فيحصل بذلك علي مزيد من التنازلات من خصمه		
4-	المرونة قدرة المتعلم على إنتاج أفكار قليلة التكرار بالمفهوم الإحصائي داخل المجموعة التي ينتمي إليها المتعلم		
5-	حيل المفاجأة تكتيك بعدم معرفة المستقبل ومحاولة كل طرف من أطراف التفاوض التخطيط لهذا المستقبل مما يعظم مكاسبه الحالية		
6-	المفاوض الواقعي لا يعتمد أي شئ غير مكتوب منظم في عمله وحياته ينقلب للشراسة في حال تم تغيير أي شئ مما نظمه		
7-	طلب المحال كأن يخرع المفاوض المقابل مثلاً طلب صعب أو محال تنفيذه في آخر التفاوض		
8-	النمط المقاتل يأخذ موقف متشدد حيث يرفض كل ما يعرض عليه من اقتراحات فمن ثم يتعين على رجل التفاوض تغيير بنیان العملية التفاوضية		
9-	الأصالة تتضمن الجانب الكمي لأفكار التي يأتي بها المتعلم المبدع، ومدى تناسبها لمقتضيات البيئة الواقعية.		
10-	الإشاحة بالوجه أثناء التفاوض دليل على عدم الاهتمام أو الضجر من المناقشة أو من الحوار التفاوضي		

السؤال الثالث:

كي تكون مفاوضاً فاعلاً يتوجب عليك اكتساب المهارات و السمات العديدة وفنون التفاوض وحيله وتكتيكاته في ضوء العبارة

السابقة أجب عما يلي (10 درجات)

أ - عرف كل من

1 - فن التفاوض

2 - حلل تعريف فن التفاوض

جامعة فلسطين



الامتحان النهائي
الفصل الدراسي الثاني
2014/013
الدرجة النهائية(60)

اسم المحاضر: د فايز محمد ابو حجر
رقم الطالب: _____
اسم الطالب: _____
الكلية: _____
القسم / التخصص : _____
استخدام المعاجم أو القواميس (نعم/لا)

رقم المساق: INF3350
اسم المساق: فن التفاوض
تاريخ الامتحان: 2014/05/24
عدد الأسئلة: (5) أسئلة
زمن الامتحان: ساعتان
استخدام الآلة الحاسبة (نعم/لا)

ب خصائص الموقف التفاوضي

(10 درجات)

السؤال الرابع

لكي تتمكن من التفاوض بمهارات وكفايات عالية عليك أن تمتلك فن معرفة أنماط المفاوضين وحيل التفاوض

أ - قارن بين أنماط المفاوضين في نقاط

النمط المتشدد	النمط المتساهل	النمط التحليلي
---------------	----------------	----------------

ب - مواصفات الحوار التفاوضي

(10 درجات)

السؤال الخامس

أ - اذكر 10 نقاط تمثل خصائص المفاوض الناجح

ب تحدث بإيجاز و التمثيل عن ثلاث من تكتيكات التفاوض

ت تحدث بإيجاز و التمثيل عن ثلاث من حيل التفاوض

انتهت الأسئلة

مع تمنياتي لكم بالنجاح والتوفيق

جامعة فلسطين



الامتحان النهائي
الفصل الدراسي الثاني
2014/013
الدرجة النهائية (60)

اسم المحاضر: د فايز محمد ابو حجر
رقم الطالب: _____
اسم الطالب: _____
الكلية: _____
القسم / التخصص : _____
استخدام المعاجم أو القواميس (نعم/لا)

رقم المساق: INF3350
اسم المساق: فن التفاوض
تاريخ الامتحان: 2014/05/24
عدد الأسئلة: (5) أسئلة
زمن الامتحان: ساعتان
استخدام الآلة الحاسبة (نعم/لا)