



أجب عن الأسئلة التالية :

(10 درجات)

السؤال الأول: اكتب المصطلح المناسب

1. مدى الارتباط بحدود أو مدى السلطة والتفويض الذي تم منحه للفرد في التفاوض وإطار الحركة المسموح له بالسير فيه وعدم تعديه أو اختراقه فيما يتصل بالموضوع أو القضية المتفاوض بشأنها.
2. التفاوض يمثل مرحلة من مراحل حل القضية محل نزاع إذ يستخدم في أكثر من مرحلة وغالبا ما يكون تنويجا كاملا لهذه المراحل.
3. 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.
4. التحلي بالمظهر الأنيق المتناسق الوقور المحترم في جميع عمليات التفاوض وفي كافة جلساته الرسمية.
5. يري المفاوض أن هناك تعارض في المصالح بينه وبين المفاوض الآخر ويرى أنه يجب أن يحقق مكاسب بقدر ما يحقق الطرف الآخر.

(20 درجة)

السؤال الثاني:

- المناخ التفاوضي هو الجو العام الذي يتم فيه التفاوض وهو المتحكم في الأجواء المصاحبة للعملية.
- أ. أشرح أهم صور المناخ التفاوضي. (10 درجات)
 - ب. اذكر المبادئ التي تؤدي إلي تحسين المناخ التفاوضي. (10 درجات)

(15 درجة)

السؤال الثالث:

قبل البدء في العملية التفاوضية وجب علي المفاوض مراعاة الكثير من المبادئ لإتمام العملية.

أذكر مبادئ التفاوض.

اسم المحاضر: د. عمير يحيى الفرا
رقم الطالب: _____
اسم الطالب: _____
الكلية: الإعلام وتكنولوجيا المعلومات
القسم / التخصص: _____

جامعة فلسطين



الامتحان النهائي
الفصل الدراسي الثاني
2015-2014

رقم المساق: INF3350
اسم المساق: فن التفاوض
تاريخ الامتحان: 2015/05/28
عدد الأسئلة: (4) أسئلة
زمن الامتحان: ساعتين

(15 درجة)

السؤال الرابع:

قررت وزارة الخارجية في دولة فلسطين إرسال وفد للتفاوض في قضية جوهرية، و تطلب ذلك منها اختيار وفد على أعلى مستوي من الكفاءة، ومن هنا وجب عليها عمل اختبارات للتأكد من مدى ملائمتهم مع المهمة الموكلة.

أذكر مع الشرح المبسط أهم الصفات التي يجب أن يتمتع بها أعضاء ذلك الوفد.

إنتهت الأسئلة

مع تمنياتي لكم بالنجاح والتوفيق