



قائمة الاسئلة

المستوى الامتحان نهاية الفصل الدراسي الثاني - للعام الجامعي 1446 هـ - كلية الاداب والعلوم الإنسانية :: ادارة الازمات وفن التفاوض - (-) أ.د. محمود احمد قاسم الشعبي

- (1) من المبادئ الاساسية لمواجهة الازمان
 - (1) - الاستسلام
 - (2) + المباغطة المفاجئة
 - (3) - افتعال ازمة
 - (4) - السلام
- (2) من اساليب مواجهات الازمات التقليدية
 - (1) + إنكار الازمة وعدم اعلانها
 - (2) - تحديد الاهداف والاسبقيات
 - (3) - حشد القوى وتنظيمها
 - (4) - عدم الافراط في استخدام القوة
- (3) اول ما يجب عليك فعله قبل بدأ التفاوض
 - (1) + تحديد الهدف من التفاوض
 - (2) - الموافقة على مطالب الطرف الاخر
 - (3) - تجاهل احتياجات الطرف الاخر
 - (4) - تقديم تنازلات مباشرة
- (4) أفضل اساليب جمع المعلومات عن الطرف الاخر
 - (1) + البحث والاستفسار
 - (2) - الاعتماد على الحدس
 - (3) - تجاهل التفاصيل غير المهمة
 - (4) - الاستفسار المباشر من الطرف الاخر
- (5) عند بدأ المفاوضات يجب أن تتجنب:
 - (1) - الاستماع للطرف الاخر
 - (2) + توجيه الإتهامات او الإنتقادات
 - (3) - التحدث عن اهدافك
 - (4) - توضيح شروطك الاولية
- (6) ما هو تكتيك العرض الاول العالي
 - (1) - تقييم عرض قريب من توقعات الطرف الاخر
 - (2) + تقديم عرض مرتفع جدا لفتح مجال المفاوضات
 - (3) - قبول اول عروض تقدم م الطرف الاخر
 - (4) - رفض الدخول في مفاوضات
- (7) أي من التكتيكات التالية تعتبر غير اخلاقية اثناء التفاوض
 - (1) - المبالغة في قوة موقفك
 - (2) + تقديم عروض غير واقعية
 - (3) - تقديم تنازلات صادقة
 - (4) - الاعتماد على الحقائق والبيانات
- (8) ماذا يمكن ان يعني تجنب التلامس البصري[النظرات] اثناء التفاوض
 - (1) - عدم الاهتمام
 - (2) - محاولات التفكير بعمق
 - (3) - الشعور بعدم الراحة
 - (4) + جميع ما سبق
- (9) الغباء التفاوضي هو
 - (1) - ارتكاب اخطاء كبيرة اثناء التفاوض
 - (2) + التظاهر بالبساطة لجمع المعلومات
 - (3) - فقدان السيطرة على النقاش
 - (4) - تقديم تنازلات غير مدروسة
- (10) كيف يتم التعامل مع القيمة النسبية





- (1) - تقديم تخفيضات كبيرة
- (2) - تجاهل اهمية الطرف الاخر
- (3) + تقديم عروض تناسب ما يراه الطرف الاخر ذو قيمة
- (4) - التركيز على السعر فقط
- (11) يشترط في قائد فريق ادارة الازمات
- (1) - سرعة وقوة الانفعال
- (2) - التغاضي عن وجود الازمة
- (3) - التشاؤم
- (4) + الشجاعة والثقة بالنفس
- (12) من مبادئ ادارة الازمات الدولية
- (1) - التهديد استخدام القوة
- (2) - الحرص على الدخول في صراع مسلح
- (3) + الاخذ بالخيارات الدبلوماسية والعسكرية
- (4) - التهديد بأسلحة الدمار الشامل
- (13) ليست من شروط التفاوض
- (1) + الرعاية التفاوضية
- (2) - القدرة التفاوضية
- (3) - المعلومات التفاوضية
- (4) - القوة التفاوضية
- (14) من قوانين النجاح في التفاوض
- (1) - قانون السلام
- (2) - قانون التسوية
- (3) + قانون السبب والنتيجة
- (4) - قانون الانفجار
- (15) من عاصر التفاوض
- (1) - الترابط
- (2) - التركيب
- (3) - التعقيد
- (4) + كلما سبق
- (16) الغرض من المفاوضات هو
- (1) + الحصول على نتيجة غير مقبولة
- (2) - الحصول على نتيجة مقبولة
- (3) - بذل الجهود
- (4) - مشاركة طرفين او اكثر
- (17) تقام المفاوضات
- (1) - لمنع حدوث اتفاق بين الاطراف
- (2) + للوصول الى اتفاق يرضي الاطراف
- (3) - للتسبب في مشكلة جديدة
- (4) - لغرض استمرار ازمة بين الطرفين
- (18) المنتصر في الحرب
- (1) - يَخْضَعُ لشروط المهزوم
- (2) + يُخْضَعُ المهزوم لشروطه
- (3) - يقبل بالحلول العادلة
- (4) - يقبل بالحلول الوسط
- (19) سياسة التطبيع الاماراتية البحرينية مع اسرائيل
- (1) - تقوي من وحدة الصف العربي
- (2) + تضعف وحدة الصف العربي
- (3) - ليس لها اهمية لدول المنطقة
- (4) - تضعف نفوذ اسرائيل في المنطقة





(20) الحلول غير المنصفة

- (1) - لا ترسي قواعد الأمن والسلام
- (2) - لا تمنع قيام حروب جديدة
- (3) - لا تحل المشكلة من جذورها
- (4) + كل الاجابات صحيحة

