

## کتاب اصول و فنون مذاکره (گفتار اول و دوم)

اتیلا روشنی، ریحانه شاهرخیان، امیر فخارزاده، حسنا کاظمیان

### سوالات تستی

سوال ۱: کدام یک از گزینه‌های زیر از اصول مذاکره اصولی محسوب نمی‌شود؟

(۱) اشخاص را از مسئله جدا کنید

(۲) بر مواضع تمرکز کنید

(۳) مجموعه‌ای از حق انتخاب‌های متنوع ایجاد کنید

(۴) اصرار بر معیارهای عینی داشته باشید

جواب: گزینه ۲

سوال ۲: چرا پافشاری بر مواضع می‌تواند مشکل‌ساز باشد؟

(۱) باعث افزایش کارایی مذاکره می‌شود

(۲) منجر به توافق غیرمعقول می‌شود

(۳) روابط انسانی را بهبود می‌بخشد

(۴) راه‌حل‌های خلاقانه بیشتری ارائه می‌دهد

جواب: گزینه ۲

سوال ۳: در مذاکره، برای درک بهتر طرف مقابل چه باید کرد؟

(۱) خود را جای آنها قرار دهیم

(۲) از آنها انتقاد کنیم

(۳) به احساسات خود توجه نکنیم

(۴) روی مواضع آنها تمرکز کنیم

جواب: گزینه ۱

سوال ۴: مذاکره کننده ملایم چه کاری انجام می دهد؟

(۱) از برخورد های شخصی اجتناب می کند و به سادگی امتیاز می دهد

(۲) روی مواضع خود پافشاری می کند

(۳) به معیار های عینی اصرار می ورزد

(۴) بر منافع تمرکز می کند

جواب: گزینه ۱

سوالات تشریحی

+ سوال ۱: سه عنصری که در مذاکره برای حل مسائل انسانی باید به آن ها توجه کرد، چیست؟

جواب: ادراک، احساس و ارتباط

سوال ۲: سه مشکل در برقراری ارتباط بیان کنید؟

جواب:

1. ممکن است دو طرف بایکدیگر سخن نگویند
2. ممکن است علیرغم سخن گفتن باهم به سخنان یکدیگر توجه نکنند
3. دچار سوء برداشت شوند