TEST DI VALUTAZIONE DELL’APPRENDIMENTO

Negoziazione

1. Si può parlare di negoziazione quando:
2. Le parti hanno interessi diversi
3. Le parti hanno gli stessi interessi
4. Le parti possono perseguire obiettivi diversificati

GIUSTA: A

1. La negoziazione
2. E’ una disciplina rigorosamente scientifica
3. E’ un fenomeno relazionale
4. E’ una delle doti innate

GIUSTA: B

1. Nel processo negoziale, quali sono i fattori, accanto a quelli cognitivi, che determinano la qualità della relazione con la controparte?
2. I fattori sociali
3. I fattori individuali
4. I fattori affettivi
5. I fattori politici

GIUSTA: C

1. Il conflitto può emergere quando:
2. Una risorsa è percepita come scarsa e preziosa
3. Le parti non sono necessariamente in condizione di relazione reciproca
4. C’è una profonda convergenza sugli obiettivi, tra le parti

GIUSTA: A

1. Tra gli stili di gestione del conflitto, qual è quello con cui si tende a massimizzare la soddisfazione dei propri interessi, senza una sufficiente attenzione a quelli della controparte?
2. Sottomissione
3. Fuga
4. Integrazione
5. Dominio

GIUSTA: D

1. Una ‘buona’ negoziazione:
2. Si basa sui rapporti di forza
3. Mira alla ‘squalifica’ dell’avversario
4. Si gioca sulla riduzione dello scarto iniziale
5. Si gioca soprattutto su tattiche emotive

GIUSTA: C

1. Tra gli stili negoziali, qual è quello che tende ad evitare/rimandare la negoziazione?
2. Accomodante
3. Compromissorio
4. Competitivo
5. Evasivo
6. Collaborativo

GIUSTA: D

1. E quale invece quello che tende al raggiungimento della soddisfazione delle proprie esigenze, a spese di quelle della controparte?
2. Accomodante
3. Compromissorio
4. Competitivo
5. Evasivo
6. Collaborativo

GIUSTA: C

1. Quale, tra le caratteristiche indicate, è propria della “Negoziazione integrativa”?
2. L’approccio è “io vinco, tu perdi”
3. L’essere a “somma positiva”
4. Il guadagno di una parte, avviene a spese dell’altra parte
5. Di vince con la preparazione, la strategia, la tattica

GIUSTA: B

1. Come viene definita la negoziazione che si basa su rapporti di forza?
2. Negoziazione distributiva
3. Negoziazione associativa
4. Negoziazione integrativa
5. Negoziazione conflittuale

GIUSTA: A

1. Nella negoziazione integrativa, gli atteggiamenti personali e relazionali influenzano (favoriscono od ostacolano) la ricerca delle soluzioni?
2. No, quello che conta è la chiarezza degli obiettivi
3. Sì, sempre
4. Sì, ma solo in senso positivo, gli atteggiamenti non riescono ad essere di ostacolo

GIUSTA: B

1. In quale tra le fasi del processo di negoziazione è necessario individuare gli obiettivi concreti,

per valutare in modo condiviso?

1. Nella definizione dell’approccio da tenere
2. Nella verifica dei risultati
3. Nella interazione concreta, nella trattativa
4. Nel confronto informativo

GIUSTA: C

1. E quando invece è necessario verificare che le persone coinvolte, interessate agli esiti della negoziazione, si riconoscano nei risultati raggiunti?
2. Nella definizione dell’approccio da tenere
3. Nella verifica dei risultati
4. Nella interazione concreta, nella trattativa
5. Nel confronto informativo

GIUSTA: B

1. La negoziazione ‘integrativa’ è quella tendenzialmente da preferire?
2. No, è comunque meglio quella ‘distributiva’
3. Sì
4. No, dipende dagli interessi in gioco
5. Sì, ma solo quando la controparte dimostra disponibilità al confronto

GIUSTA: B