TEST DI VALUTAZIONE DELL’APPRENDIMENTO

Negoziazione 1 e Negoziazione 2

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
5. La negoziazione
6. E’ una disciplina rigorosamente scientifica
7. E’ un fenomeno relazionale
8. E’ una delle doti innate
9. Nel processo negoziale, quali sono i fattori, accanto a quelli cognitivi, che determinano la qualità della relazione con la controparte?
10. I fattori sociali
11. I fattori individuali
12. I fattori affettivi
13. I fattori politici
14. Il conflitto può emergere quando:
15. Una risorsa è percepita come scarsa e preziosa
16. Le parti non sono necessariamente in condizione di relazione reciproca
17. C’è una profonda convergenza sugli obiettivi, tra le parti
18. 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?
19. Sottomissione
20. Fuga
21. Integrazione
22. Dominio
23. Una ‘buona’ negoziazione:
24. Si basa sui rapporti di forza
25. Mira alla ‘squalifica’ dell’avversario
26. Si gioca sulla riduzione dello scarto iniziale
27. Si gioca soprattutto su tattiche emotive
28. Tra gli stili negoziali, qual è quello che tende ad evitare/rimandare la negoziazione?
29. Accomodante
30. Compromissorio
31. Competitivo
32. Evasivo
33. Collaborativo
34. E quale invece quello che tende al raggiungimento della soddisfazione delle proprie esigenze, a spese di quelle della controparte?
35. Accomodante
36. Compromissorio
37. Competitivo
38. Evasivo
39. Collaborativo
40. Quale, tra le caratteristiche indicate, è propria della “Negoziazione integrativa”?
41. L’approccio è “io vinco, tu perdi”
42. L’essere a “somma positiva”
43. Il guadagno di una parte, avviene a spese dell’altra parte
44. Di vince con la preparazione, la strategia, la tattica
45. Come viene definita la negoziazione che si basa su rapporti di forza?
46. Negoziazione distributiva
47. Negoziazione associativa
48. Negoziazione integrativa
49. Negoziazione conflittuale
50. Nella negoziazione integrativa, gli atteggiamenti personali e relazionali influenzano (favoriscono od ostacolano) la ricerca delle soluzioni?
51. No, quello che conta è la chiarezza degli obiettivi
52. Sì, sempre
53. Sì, ma solo in senso positivo, gli atteggiamenti non riescono ad essere di ostacolo
54. 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
5. E quando invece è necessario verificare che le persone coinvolte, interessate agli esiti della negoziazione, si riconoscano nei risultati raggiunti?
6. Nella definizione dell’approccio da tenere
7. Nella verifica dei risultati
8. Nella interazione concreta, nella trattativa
9. Nel confronto informativo
10. La negoziazione ‘integrativa’ è quella tendenzialmente da preferire?
11. No, è comunque meglio quella ‘distributiva’
12. Sì
13. No, dipende dagli interessi in gioco
14. Sì, ma solo quando la controparte dimostra disponibilità al confronto