Roll. No. ....

O.M.R. Serial No. | | | | | | | | |

Question Booklet Number

M.Com. (SEM.-IV) (NEP) (SUPPLE.)EXAMINATION, 2024-25

COMMERCE

(Conflict Resolution and Strategic Negotiation)

Paper Code							
C	0	1	1	0	0	7	T

Question Booklet Series
A

Time : 1 : 30 Hours **Max. Marks : 75**

Instructions to the Examinee :

1. Do not open the booklet unless you are asked to do so.
2. The booklet contains 100 questions. Examinee is required to answer 75 questions in the OMR Answer-Sheet provided and not in the question booklet. All questions carry equal marks.
3. Examine the Booklet and the OMR Answer-Sheet very carefully before you proceed. Faulty question booklet due to missing or duplicate pages/questions or having any other discrepancy should be got immediately replaced.
4. Four alternative answers are mentioned for each question as - A, B, C & D in the booklet. The candidate has to choose the correct / answer and mark the same in the OMR Answer-Sheet as per the direction :

(Remaining instructions on last page)

परीक्षार्थियों के लिए निर्देश :

1. प्रश्न-पुस्तिका को तब तक न खोलें जब तक आपसे कहा न जाए।
2. प्रश्न-पुस्तिका में 100 प्रश्न हैं। परीक्षार्थी को 75 प्रश्नों को केवल दी गई OMR आन्सर-शीट पर ही हल करना है, प्रश्न-पुस्तिका पर नहीं। सभी प्रश्नों के अंक समान हैं।
3. प्रश्नों के उत्तर अंकित करने से पूर्व प्रश्न-पुस्तिका तथा OMR आन्सर-शीट को सावधानीपूर्वक देख लें। दोषपूर्ण प्रश्न-पुस्तिका जिसमें कुछ भाग छपने से छूट गए हों या प्रश्न एक से अधिक बार छप गए हों या उसमें किसी अन्य प्रकार की कमी हो, उसे तुरन्त बदल लें।
4. प्रश्न-पुस्तिका में प्रत्येक प्रश्न के चार सम्भावित उत्तर- A, B, C एवं D हैं। परीक्षार्थी को उन चारों विकल्पों में से सही उत्तर छाँटना है। उत्तर को OMR उत्तर-पत्रक में सम्बन्धित प्रश्न संख्या में निम्न प्रकार भरना है :

(शेष निर्देश अन्तिम पृष्ठ पर)

1. Conflict means :

(A) Cooperation

(B) Disagreement

(C) Celebration

(D) Partnership

2. Which of the following is not a component of conflict?

(A) Issue

(B) Emotions

(C) Agreement

(D) Perception

3. A basic element of conflict is :

(A) Opposing interests

(B) Celebration

(C) Silence

(D) Happiness

4. Which model shows win-win situation in conflict?

(A) Avoidance model

(B) Compromise model

(C) Collaboration model

(D) Competition model

5. Functional conflict results in :

(A) Improvement in performance

(B) Team break down

(C) Misunderstanding

(D) Stress

1. संघर्ष का अर्थ है :

(A) सहयोग

(B) असहमति

(C) उत्सव

(D) साझेदारी

2. निम्नलिखित में से कौन संघर्ष का घटक नहीं है?

(A) मुद्दा

(B) भावनाएँ

(C) सहमति

(D) धारणा

3. संघर्ष का एक मूल तत्व है :

(A) विरोधी हित

(B) उत्सव

(C) मौन

(D) खुशी

4. कौन-सा मॉडल संघर्ष में जीत-जीत की स्थिति दिखाता है?

(A) परिहार मॉडल

(B) समझौता मॉडल

(C) सहयोग मॉडल

(D) प्रतिस्पर्धा मॉडल

5. कार्यात्मक संघर्ष से परिणाम होता है :

(A) प्रदर्शन में सुधार

(B) टीम का टूटना

(C) गलतफहमी

(D) तनाव

6. Dysfunctional conflict leads to :

(A) Creativity

(B) Growth

(C) Problems

(D) Motivation

6. अकार्यात्मक संघर्ष किस ओर ले जाता है :

(A) रचनात्मकता

(B) विकास

(C) समस्याएँ

(D) प्रेरणा

7. Which of these is a source of conflict?

(A) Miscommunication

(B) Harmony

(C) Trust

(D) Cooperation

7. निम्नलिखित में से कौन संघर्ष का स्रोत है?

(A) गलत संचार

(B) सामंजस्य

(C) विश्वास

(D) सहयोग

8. Interpersonal conflict occurs between :

(A) Two or more persons

(B) Within a person

(C) Between machines

(D) Between countries

8. अंतरव्यक्तिगत संघर्ष किसके बीच होता है :

(A) दो या अधिक व्यक्तियों के बीच

(B) व्यक्ति के अंदर

(C) मशीनों के बीच

(D) देशों के बीच

9. Intrapersonal conflict means :

(A) Conflict within the person

(B) Conflict between two people

(C) Conflict between groups

(D) Conflict between nations

9. अंतर्व्यक्तिगत संघर्ष का अर्थ है :

(A) व्यक्ति के भीतर का संघर्ष

(B) दो लोगों के बीच संघर्ष

(C) समूहों के बीच संघर्ष

(D) राष्ट्रों के बीच संघर्ष

10. A healthy level of conflict in workplace is :

(A) Functional

(B) Dysfunctional

(C) Avoided

(D) Negative

10. कार्यस्थल पर संघर्ष का स्वस्थ स्तर है :

(A) कार्यात्मक

(B) अकार्यात्मक

(C) टाला गया

(D) नकारात्मक

11. Which model of conflict stresses win-lose outcome?

(A) Competition model

(B) Collaboration model

(C) Compromise model

(D) Avoidance model

12. Conflict can arise due to :

(A) Scarce resources

(B) Proper communication

(C) Full agreement

(D) Harmony

13. Example of interpersonal conflict is :

(A) Argument between colleagues

(B) A person confused about choice

(C) Competition between two firms

(D) War between countries

14. Functional conflict encourages :

(A) Innovation

(B) Hatred

(C) Stress

(D) Violence

15. Dysfunctional conflict decreases :

(A) Cooperation

(B) Problems

(C) Anger

(D) Misunderstanding

11. संघर्ष का कौन-सा मॉडल जीत-हार के परिणाम पर ज़ोर देता है?

(A) प्रतिस्पर्धा मॉडल

(B) सहयोग मॉडल

(C) समझौता मॉडल

(D) परिहार मॉडल

12. संघर्ष किस कारण उत्पन्न हो सकता है :

(A) सीमित संसाधन

(B) उचित संचार

(C) पूर्ण सहमति

(D) सामंजस्य

13. अंतरव्यक्तिगत संघर्ष का उदाहरण है :

(A) सहकर्मियों के बीच बहस

(B) किसी व्यक्ति का विकल्प को लेकर भ्रमित होना

(C) दो कंपनियों के बीच प्रतिस्पर्धा

(D) देशों के बीच युद्ध

14. कार्यात्मक संघर्ष प्रोत्साहित करता है :

(A) नवाचार

(B) नफरत

(C) तनाव

(D) हिंसा

15. अकार्यात्मक संघर्ष कम करता है :

(A) सहयोग

(B) समस्याएँ

(C) गुस्सा

(D) गलतफहमी

16. One important source of conflict is :

(A) Different goals

(B) Similar values

(C) Unity

(D) Agreement

16. संघर्ष का एक महत्वपूर्ण स्रोत है :

(A) अलग-अलग लक्ष्य

(B) समान मूल्य

(C) एकता

(D) सहमति

17. Conflict always starts with :

(A) Perception

(B) Agreement

(C) Decision

(D) Celebration

17. संघर्ष हमेशा किससे शुरू होता है?

(A) धारणा

(B) सहमति

(C) निर्णय

(D) उत्सव

18. Which type of conflict is harmful for organizations?

(A) Functional conflict

(B) Dysfunctional conflict

(C) Constructive conflict

(D) Positive conflict

18. संगठनों के लिए कौन-सा संघर्ष हानिकारक है?

(A) कार्यात्मक संघर्ष

(B) अकार्यात्मक संघर्ष

(C) रचनात्मक संघर्ष

(D) सकारात्मक संघर्ष

19. Interpersonal conflict usually happens due to :

(A) Personality differences

(B) Machines

(C) Laws

(D) Nature

19. अंतरव्यक्तिगत संघर्ष आमतौर पर किस कारण होता है?

(A) व्यक्तित्व में अंतर

(B) मशीनें

(C) कानून

(D) प्रकृति

20. Conflict is natural in :

(A) Human life

(B) Machines

(C) Stones

(D) Books

20. संघर्ष स्वाभाविक है :

(A) मानव जीवन में

(B) मशीनों में

(C) पत्थरों में

(D) पुस्तकों में

21. Which model of conflict avoids confrontation?

(A) Avoidance model

(B) Competition model

(C) Collaboration model

(D) Compromise model

21. संघर्ष का कौन-सा मॉडल टकराव से बचाता है?

(A) परिहार मॉडल

(B) प्रतिस्पर्धा मॉडल

(C) सहयोग मॉडल

(D) समझौता मॉडल

22. A positive outcome of conflict is :

(A) Creativity

(B) Hatred

(C) Violence

(D) Division

22. संघर्ष का एक सकारात्मक परिणाम है :

(A) रचनात्मकता

(B) नफरत

(C) हिंसा

(D) विभाजन

23. Dysfunctional conflict may increase :

(A) Stress

(B) Team spirit

(C) Productivity

(D) Innovation

23. अकार्यात्मक संघर्ष बढ़ा सकता है :

(A) तनाव

(B) टीम भावना

(C) उत्पादकता

(D) नवाचार

24. Conflict is best managed by :

(A) Communication

(B) Violence

(C) Avoidance

(D) None of the above

24. संघर्ष का सबसे अच्छा प्रबंधन किससे होता है?

(A) संचार

(B) हिंसा

(C) टालना

(D) उपरोक्त में से कोई नहीं

25. Conflict in workplace should be :

(A) Properly managed

(B) Ignored

(C) Increased

(D) Left unresolved

25. कार्यस्थल पर संघर्ष को :

(A) सही तरीके से प्रबंधित करना चाहिए

(B) नज़रअंदाज़ करना चाहिए

(C) बढ़ाना चाहिए

(D) अनसुलझा छोड़ना चाहिए

26. The primary role of management in conflict is :

(A) Increase conflict

(B) Ignore conflict

(C) Manage and resolve conflict

(D) Create problems

26. संघर्ष में प्रबंधन की मुख्य भूमिका है :

(A) संघर्ष बढ़ाना

(B) संघर्ष को नज़रअंदाज़ करना

(C) संघर्ष का प्रबंधन और समाधान करना

(D) समस्याएँ पैदा करना

27. Managers should handle conflict in a way that :

(A) Improves team performance

(B) Creates more disputes

(C) Reduces cooperation

(D) Lowers motivation

27. प्रबंधकों को संघर्ष को इस प्रकार संभालना चाहिए कि :

(A) टीम प्रदर्शन में सुधार हो

(B) अधिक विवाद पैदा हो

(C) सहयोग कम हो

(D) प्रेरणा कम हो

28. Which of the following is not a role of management in conflict?

(A) Resolving disputes

(B) Encouraging teamwork

(C) Spreading hatred

(D) Improving communication

28. निम्नलिखित में से कौन संघर्ष में प्रबंधन की भूमिका नहीं है?

(A) विवादों का समाधान करना

(B) टीमवर्क को प्रोत्साहित करना

(C) नफरत फैलाना

(D) संचार में सुधार करना

29. Degree of conflict development refers to :

(A) The stage of conflict growth

(B) The happiness level of team

(C) The salary of workers

(D) The authority of leaders

29. संघर्ष विकास की डिग्री का अर्थ है :

(A) संघर्ष के बढ़ने का चरण

(B) टीम की खुशी का स्तर

(C) कर्मचारियों का वेतन

(D) नेताओं का अधिकार

30. A low degree of conflict means :

(A) Peaceful situation

(B) Aggressive situation

(C) Mismanagement

(D) Violence

30. संघर्ष की कम डिग्री का अर्थ है :

(A) शांतिपूर्ण स्थिति

(B) आक्रामक स्थिति

(C) कुप्रंबधन

(D) हिंसा

31. A very high degree of conflict leads to :

(A) Better cooperation

(B) Destruction and chaos

(C) Unity

(D) Creativity

31. संघर्ष की बहुत अधिक डिग्री किस ओर ले जाती है?

(A) बेहतर सहयोग

(B) विनाश और अराजकता

(C) एकता

(D) रचनात्मकता

32. Leadership Grid Approach was given by :

(A) Blake and Mouton

(B) Maslow

(C) Taylor

(D) Fayol

32. लीडरशिप ग्रिड दृष्टिकोण किसने दिया था?

(A) ब्लेक ऑर मॉटन

(B) मैस्लो

(C) टेलर

(D) फेयोल

33. The Leadership Grid is based on concern for :

(A) People and Production

(B) Money and Power

(C) Time and Salary

(D) Orders and Punishment

33. लीडरशिप ग्रिड किस पर आधारित है?

(A) लोग और उत्पादन

(B) पैसा और शक्ति

(C) समय और वेतन

(D) आदेश और दंड

34. In Leadership Grid, 9, 9 style represents :

(A) Team management

(B) Country club management

(C) Authority-obedience management

(D) Impoverished management

34. लीडरशिप ग्रिड में, 9, 9 शैली दर्शाती है :

(A) टीम प्रबंधन

(B) कंट्री क्लब प्रबंधन

(C) अधिकार-आज्ञाकारिता प्रबंधन

(D) निर्धन प्रबंधन

35. Behaviour style of conflict handling which avoids issues is :

(A) Avoiding

(B) Competing

(C) Collaborating

(D) Compromising

35. संघर्ष निपटान की वह शैली जो मुद्दों से बचती है :

(A) परिहार

(B) प्रतिस्पर्धा

(C) सहयोग

(D) समझौता

36. Competing style of conflict handling focuses on :

(A) Win-lose outcome

(B) Win-win outcome

(C) Avoiding decisions

(D) Ignoring problems

36. संघर्ष निपटान की प्रतिस्पर्धी शैली किस पर केंद्रित होती है?

(A) जीत-हार परिणाम

(B) जीत-जीत परिणाम

(C) निर्णयों से बचना

(D) समस्याओं की अनदेखी करना

37. Collaborating style aims at :

(A) Win-win solution

(B) Win-lose solution

(C) No solution

(D) Avoidance

37. सहयोग शैली का उद्देश्य है :

(A) जीत-जीत समाधान

(B) जीत-हार समाधान

(C) कोई समाधान नहीं

(D) परिहार

38. Compromising style means :

(A) Both parties give up something

(B) Only one wins fully

(C) One ignores other

(D) One dominates completely

38. समझौता शैली का अर्थ है :

(A) दोनों पक्ष कुछ त्याग करते हैं

(B) केवल एक पूरी तरह जीतता है

(C) एक दूसरे को नज़रअंदाज़ करता है

(D) एक पूरी तरह हावी होता है

39. A good technique to resolve team conflict is :

(A) Open communication

(B) Avoiding all discussions

(C) Increasing misunderstanding

(D) Ignoring members

39. टीम संघर्ष को हल करने की एक अच्छी तकनीक है :

(A) खुला संचार

(B) सभी चर्चाओं से बचना

(C) गलतफहमी बढ़ाना

(D) सदस्यों को नज़रअंदाज करना

40. Team conflict can be reduced by :

(A) Cooperation

(B) Miscommunication

(C) Hatred

(D) Division

40. टीम संघर्ष को कम किया जा सकता है :

(A) सहयोग

(B) गलत संचार

(C) नफरत

(D) विभाजन

41. Negotiation means :

(A) Process of discussion to reach agreement

(B) Fighting without talks

(C) Ignoring problems

(D) Increasing disputes

41. बातचीत का अर्थ है :

(A) समझौते तक पहुँचने के लिए चर्चा की प्रक्रिया

(B) बिना बात किए लड़ना

(C) समस्याओं की अनदेखी करना

(D) विवाद बढ़ाना

42. Negotiation is important in :

(A) Conflict resolution

(B) Creating more conflict

(C) Ignoring relations

(D) Breaking teams

42. बातचीत महत्वपूर्ण है :

(A) संघर्ष समाधान में

(B) अधिक संघर्ष पैदा करने में

(C) सम्बन्धों की अनदेखी करने में

(D) टीमों को तोड़ने में

43. One characteristic of negotiation is :

(A) Mutual discussion

(B) Fighting

(C) Violence

(D) Ignoring others

43. बातचीत की एक विशेषता है :

(A) आपसी चर्चा

(B) झगड़ा

(C) हिंसा

(D) दूसरों की अनदेखी

44. Successful negotiation requires :

(A) Good communication

(B) Silence always

(C) Avoidance

(D) Violence

44. सफल बातचीत के लिए आवश्यक है :

(A) अच्छा संचार

(B) हमेशा मौन रहना

(C) परिहार

(D) हिंसा

45. Negotiation style that seeks maximum benefit for one side is :

(A) Competitive

(B) Collaborative

(C) Avoiding

(D) Compromising

45. बातचीत की वह शैली जो एक पक्ष के लिए अधिकतम लाभ चाहती है :

(A) प्रतिस्पर्धात्मक

(B) सहयोगात्मक

(C) परिहार

(D) समझौता

46. Negotiation style that focuses on long-term relation is :

(A) Collaborative

(B) Competitive

(C) Avoiding

(D) None of the above

46. बातचीत की वह शैली जो दीर्घकालिक सम्बन्धों पर केंद्रित होती है :

(A) सहयोगात्मक

(B) प्रतिस्पर्धात्मक

(C) परिहार

(D) उपरोक्त में से कोई नहीं

47. A neutral person helping in conflict resolution is called :

(A) Third party

(B) Competitor

(C) Opponent

(D) Subordinate

47. संघर्ष समाधान में मदद करने वाले तटस्थ व्यक्ति को कहा जाता है :

(A) तीसरा पक्ष

(B) प्रतिस्पर्धी

(C) विरोधी

(D) अधीनस्थ

48. Third party intervention is needed when :

(A) Both parties fail to agree

(B) Conflict already solved

(C) Parties fully cooperate

(D) No issue exists

48. तीसरे पक्ष का हस्तक्षेप कब आवश्यक है?

(A) जब दोनों पक्ष सहमत नहीं हो पाते

(B) जब संघर्ष पहले ही सुलझ चुका हो

(C) जब पक्ष पूरी तरह सहयोग करें

(D) जब कोई मुद्दा न हो

49. Mediation is a type of :

(A) Third party intervention

(B) Violence

(C) Ignoring

(D) Competition

49. मध्यस्थता किसका प्रकार है?

(A) तीसरे पक्ष का हस्तक्षेप

(B) हिंसा

(C) अनदेखी

(D) प्रतिस्पर्धा

50. A mediator mainly helps by :

(A) Facilitating communication

(B) Fighting for one side

(C) Increasing disputes

(D) Avoiding talks

50. मध्यस्थ मुख्य रूप से मदद करता हे :

(A) संचार को सरल बनाकर

(B) एक पक्ष के लिए लड़कर

(C) विवाद बढ़ाकर

(D) बातचीत से बचकर

51. Arbitration is :

(A) Third party giving binding decision

(B) Discussion without result

(C) Ignoring conflict

(D) Fighting

51. मध्यस्थता (Arbitration) है :

(A) तीसरे पक्ष द्वारा बाध्यकारी निर्णय देना

(B) बिना परिणाम की चर्चा

(C) संघर्ष की अनदेखी

(D) झगड़ा

52. Third party helps in :

(A) Fair settlement

(B) More disputes

(C) Breaking relations

(D) Miscommunication

52. तीसरा पक्ष मदद करता है :

(A) न्यायपूर्ण निपटान में

(B) अधिक विवाद पैदा करने में

(C) सम्बन्ध तोड़ने में

(D) गलत संचार में

53. Negotiation style avoiding direct talks is :

(A) Avoiding

(B) Collaborative

(C) Competitive

(D) Compromising

53. बातचीत की वह शैली जो सीधे संवाद से बचती है :

(A) परिहार

(B) सहयोगात्मक

(C) प्रतिस्पर्धात्मक

(D) समझौता

54. In conflict handling, compromise means :

(A) Each side gives up something

(B) Only one side wins

(C) Violence occurs

(D) No agreement

54. संघर्ष निपटान में समझौते का अर्थ है :

(A) प्रत्येक पक्ष कुछ छोड़ता है

(B) केवल एक पक्ष जीतता है

(C) हिंसा होती है

(D) कोई सहमति नहीं

55. A good manager resolves team conflict by:

(A) Listening to all

(B) Ignoring all

(C) Supporting only one

(D) Fighting

55. एक अच्छा प्रबंधक टीम संघर्ष को इस तरह सुलझाता है :

(A) सभी को सुनकर

(B) सभी की अनदेखी करके

(C) केवल एक का समर्थन करके

(D) झगड़ा करके

56. Which is not a style of conflict handling?

(A) Avoiding

(B) Collaborating

(C) Fighting

(D) Compromising

56. निम्नलिखित में से कौन संघर्ष निपटान की शैली नहीं है?

(A) परिहार

(B) सहयोग

(C) लड़ाई

(D) समझौता

57. Conflict handling style focusing on others' needs is :

(A) Accommodating

(B) Competing

(C) Avoiding

(D) None of the above

57. संघर्ष निपटान की वह शैली जो दूसरों की आवश्यकताओं पर केंद्रित है :

(A) समायोजन

(B) प्रतिस्पर्धा

(C) परिहार

(D) उपरोक्त में से कोई नहीं

58. Best way to resolve team conflict is :

(A) Mutual discussion

(B) Fighting

(C) Avoidance

(D) Silence

58. टीम संघर्ष को सुलझाने का सबसे अच्छा तरीका है :

(A) आपसी चर्चा

(B) झगड़ा

(C) परिहार

(D) मौन

59. In negotiation, both parties should aim at :

(A) Mutual benefit

(B) Only one benefit

(C) Violence

(D) Ignoring others

59. बातचीत में, दोनों पक्षों का लक्ष्य होना चाहिए:

(A) आपसी लाभ

(B) केवल एक का लाभ

(C) हिंसा

(D) दूसरों की अनदेखी

60. Third party intervention ensures :

(A) Neutral decision

(B) Biased decision

(C) More problems

(D) Hatred

60. तीसरे पक्ष का हस्तक्षेप सुनिश्चित करता है :

(A) निष्पक्ष निर्णय

(B) पक्षपातपूर्ण निर्णय

(C) अधिक समस्याएँ

(D) नफरत

61. Mediation means :

(A) A neutral person helping parties to resolve dispute

(B) Fighting between parties

(C) Avoiding conflict

(D) Giving orders

61. मध्यस्थता का अर्थ है :

(A) एक तटस्थ व्यक्ति द्वारा पक्षों को विवाद हल करने में मदद करना

(B) पक्षों के बीच झगड़ा

(C) संघर्ष से बचना

(D) आदेश देना

62. Main benefit of mediation is :

(A) Quick and peaceful solution

(B) Increased fighting

(C) Delay in decision

(D) More disputes

62. मध्यस्थता का मुख्य लाभ है :

(A) त्वरित और शांतिपूर्ण समाधान

(B) झगड़े बढ़ना

(C) निर्णय में देरी

(D) अधिक विवाद

63. Mediation is based on :

(A) Cooperation and communication

(B) Violence and force

(C) Ignorance

(D) Misunderstanding

63. मध्यस्थता आधारित है :

(A) सहयोग और संचार पर

(B) हिंसा और बल पर

(C) अज्ञानता पर

(D) गलतफहमी पर

64. Mediation works better than court cases because :

(A) It saves time and cost

(B) It takes many years

(C) It creates hatred

(D) It increases expenses

64. मध्यस्थता अदालत के मामलों से बेहतर काम करती है क्योंकि :

(A) यह समय और लागत बचाती है

(B) इसमें कई साल लगते हैं

(C) यह नफरत पैदा करती है

(D) यह खर्च बढ़ाती है

65. Alternative Dispute Resolution (ADR) means:

(A) Settlement of disputes outside court

(B) Only fighting

(C) Only punishment

(D) Only appeal

65. वैकल्पिक विवाद समाधान (ADR) का अर्थ है :

(A) अदालत के बाहर विवादों का निपटान

(B) केवल लड़ाई

(C) केवल दंड

(D) केवल अपील

66. Which is not a method of ADR?

(A) Mediation

(B) Arbitration

(C) Negotiation

(D) Violence

66. निम्नलिखित में से कौन ADR की विधि नहीं है?

(A) मध्यस्थता

(B) पंचाट

(C) बातचीत

(D) हिंसा

67. One benefit of ADR is :

(A) Saves time and money

(B) Creates long disputes

(C) More complex process

(D) Increases hatred

67. ADR का एक लाभ है :

(A) समय और धन की बचत

(B) लंबे विवाद पैदा करना

(C) अधिक जटिल प्रक्रिया

(D) नफरत बढ़ाना

68. Arbitration in ADR means :

(A) Third party giving binding decision

(B) Endless fighting

(C) Ignoring conflict

(D) Postponing decisions

68. ADR में पंचाट का अर्थ है :

(A) तीसरे पक्ष द्वारा बाध्यकारी निर्णय देना

(B) अंतहीन झगड़ा

(C) संघर्ष की अनदेखी

(D) निर्णय टालना

69. Negotiation in ADR focuses on :

(A) Agreement through discussion

(B) Violence

(C) Ignoring others

(D) Punishment

69. ADR में बातचीत का फोकस है :

(A) चर्चा के माध्यम से समझौता

(B) हिंसा

(C) दूसरों की अनदेखी

(D) दंड

70. ADR is preferred because :

(A) It is less costly and faster

(B) It always delays

(C) It creates hatred

(D) It is more expensive

70. ADR को पसंद किया जाता है क्योंकि :

(A) यह कम खर्चीला और तेज़ है

(B) यह हमेशा देरी करता है

(C) यह नफरत पैदा करता है

(D) यह अधिक महँगा है

71. Which of the following is a type of power?

(A) Reward Power

(B) Violence

(C) Ignorance

(D) Silence

71. निम्नलिखित में से कौन शक्ति का प्रकार है?

(A) इनाम की शक्ति

(B) हिंसा

(C) अज्ञानता

(D) मौन

72. Legitimate power is based on :

(A) Position and authority

(B) Friendship

(C) Ignorance

(D) Avoidance

72. वैध शक्ति आधारित है :

(A) पद और अधिकार पर

(B) दोस्ती पर

(C) अज्ञानता पर

(D) परिहार पर

73. Reward power comes from :

(A) Ability to give benefits

(B) Violence

(C) Avoidance

(D) Ignoring people

73. इनाम की शक्ति आती है :

(A) लाभ देने की क्षमता से

(B) हिंसा से

(C) परिहार से

(D) लोगों की अनदेखी से

74. Coercive power means :

(A) Power to punish

(B) Power to reward

(C) Power to ignore

(D) Power to listen

74. बलपूर्वक शक्ति का अर्थ है :

(A) दंड देने की शक्ति

(B) इनाम देने की शक्ति

(C) अनदेखी करने की शक्ति

(D) सुनने की शक्ति

75. Expert power is based on :

(A) Knowledge and skills

(B) Punishment

(C) Position only

(D) Violence

75. विशेषज्ञ शक्ति आधारित है :

(A) ज्ञान और कौशल पर

(B) दंड पर

(C) केवल पद पर

(D) हिंसा पर

76. Referent power comes from :

(A) Respect and admiration

(B) Punishment

(C) Force

(D) Silence

77. Role of power in management is :

(A) Influence others' behavior

(B) Increase hatred

(C) Avoid responsibility

(D) Create confusion

78. Power is important for managers because :

(A) It helps in decision-making and control

(B) It always creates problems

(C) It only spreads hatred

(D) It avoids leadership

79. Johari Window is a tool for :

(A) Understanding self and others

(B) Punishing employees

(C) Ignoring conflicts

(D) Avoiding talks

80. Johari Window has :

(A) Four quadrants

(B) Two quadrants

(C) Five quadrants

(D) Six quadrants

76. संदर्भ शक्ति आती है :

(A) सम्मान और प्रशंसा से

(B) दंड से

(C) बल से

(D) मौन से

77. प्रबंधन में शक्ति की भूमिका है :

(A) दूसरों के व्यवहार को प्रभावित करना

(B) नफरत बढ़ाना

(C) जिम्मेदारी से बचना

(D) भ्रम पैदा करना

78. प्रबंधकों के लिए शक्ति महत्वपूर्ण है क्योंकि :

(A) यह निर्णय लेने और नियंत्रण में मदद करती है

(B) यह हमेशा समस्याएँ पैदा करती है

(C) यह केवल नफरत फैलाती है

(D) यह नेतृत्व से बचाती है

79. जौहारी विंडो एक उपकरण है :

(A) स्वयं और दूसरों को समझने के लिए

(B) कर्मचारियों को दंडित करने के लिए

(C) संघर्षों की अनदेखी करने के लिए

(D) बातचीत से बचने के लिए

80. जौहारी विंडो में होते हैं :

(A) चार खंड

(B) दो खंड

(C) पाँच खंड

(D) छह खंड

81. In Johari Window, open area means :

(A) Known to self and others

(B) Known only to self

(C) Known only to others

(D) Unknown to all

81. जौहारी विंडो, में खुला क्षेत्र का अर्थ है :

(A) स्वयं और दूसरों दोनों को ज्ञात

(B) केवल स्वयं को ज्ञात

(C) केवल दूसरों को ज्ञात

(D) सभी को अज्ञात

82. Hidden area in Johari Window is :

(A) Known to self but not others

(B) Known to others but not self

(C) Unknown to all

(D) Known to all

82. जौहारी विंडो का छिपा क्षेत्र है :

(A) स्वयं को ज्ञात लेकिन दूसरों को नहीं

(B) दूसरों को ज्ञात लेकिन स्वयं को नहीं

(C) सभी को अज्ञात

(D) सभी को ज्ञात

83. Blind area in Johari Window is :

(A) Known to others but not self

(B) Known to self only

(C) Known to all

(D) Unknown to all

83. जौहारी विंडो का अंधा क्षेत्र है :

(A) दूसरों को ज्ञात लेकिन स्वयं को नहीं

(B) केवल स्वयं को ज्ञात

(C) सभी को ज्ञात

(D) सभी को अज्ञात

84. Unknown area in Johari Window is :

(A) Unknown to self and others

(B) Known to all

(C) Known only to self

(D) Known only to others

84. जौहारी विंडो का अज्ञात क्षेत्र है :

(A) स्वयं और दूसरों दोनों को अज्ञात

(B) सभी को ज्ञात

(C) केवल स्वयं को ज्ञात

(D) केवल दूसरों को ज्ञात

85. Transactional Analysis is a theory of :

(A) Personality and communication

(B) Punishment

(C) Violence

(D) Avoidance

85. लेन-देन विश्लेषण किसका सिद्धांत है?

(A) व्यक्तित्व और संचार का

(B) दंड का

(C) हिंसा का

(D) परिहार का

86. Transactional Analysis was developed by :

(A) Eric Berne

(B) Maslow

(C) Taylor

(D) Fayol

87. In TA, ego states are :

(A) Parent, Adult, Child

(B) Leader, Worker, Manager

(C) Happy, Sad, Angry

(D) Rich, Poor, Middle

88. Parent ego state represents :

(A) Values, rules, authority

(B) Knowledge and facts

(C) Feelings and emotions

(D) Money and power

89. Adult ego state is :

(A) Logical and rational

(B) Emotional

(C) Forceful

(D) Punishing

90. Child ego state represents :

(A) Feelings, creativity, emotions

(B) Logic

(C) Authority

(D) Punishment

86. लेन-देन विश्लेषण किसने विकसित किया था?

(A) एरिक बर्न

(B) मैस्लो

(C) टेलर

(D) फेयोल

87. लेने-देन विश्लेषण में अहं अवस्थाएँ हैं :

(A) अभिभावक, वयस्क, बालक

(B) नेता, कार्यकर्ता, प्रबंधक

(C) खुश, उदास, गुस्सा

(D) अमीर, गरीब, मध्यम

88. अभिभावक अहं अवस्था दर्शाती है :

(A) मूल्य, नियम, अधिकार

(B) ज्ञान और तथ्य

(C) भावनाएँ और संवेदनाएँ

(D) धन और शक्ति

89. वयस्क अहं अवस्था है :

(A) तार्किक और युक्तिसंगत

(B) भावुक

(C) बलपूर्वक

(D) दंडात्मक

90. बालक अहं अवस्था दर्शाती है :

(A) भावनाएँ, रचनात्मकता, संवेदनाएँ

(B) तर्क

(C) अधिकार

(D) दंड

91. Transaction means :

(A) Exchange of communication

(B) Exchange of money only

(C) Fighting

(D) Punishment

92. Complementary transaction is when :

(A) Communication is in balance

(B) Communication breaks

(C) Communication ignored

(D) Communication ends

93. Crossed transaction leads to :

(A) Miscommunication and conflict

(B) Better relations

(C) Win-win outcome

(D) No problem

94. Transactional Analysis helps in :

(A) Improving communication

(B) Fighting

(C) Ignoring others

(D) Creating hatred

95. One benefit of TA is :

(A) Better understanding of behavior

(B) More disputes

(C) Hatred

(D) Confusion

91. लेन-देन का अर्थ है :

(A) संचार का आदान-प्रदान

(B) केवल धन का आदान-प्रदान

(C) झगड़ा

(D) दंड

92. पूरक लेन-देन तब होता है जब :

(A) संचार संतुलन में होता है

(B) संचार टूट जाता है

(C) संचार की अनदेखी होती है

(D) संचार समाप्त होता है

93. क्रॉस लेन-देन किस ओर ले जाता है :

(A) गलत संचार और संघर्ष

(B) बेहतर सम्बन्ध

(C) जीत-जीत परिणाम

(D) कोई समस्या नहीं

94. लेन-देन विश्लेषण मदद करता है :

(A) संचार सुधारने में

(B) झगड़ा करने में

(C) दूसरों की अनदेखी करने में

(D) नफरत पैदा करने में

95. लेन-देन विश्लेषण का एक लाभ है :

(A) व्यवहार की बेहतर समझ

(B) अधिक विवाद

(C) नफरत

(D) भ्रम

96. Mediation, arbitration, and negotiation are parts of :

(A) ADR

(B) Fighting

(C) Violence

(D) Court only

97. Which ego state follows logic and facts?

(A) Adult

(B) Parent

(C) Child

(D) None of the above

98. Which ADR method gives legally binding decision?

(A) Arbitration

(B) Mediation

(C) Negotiation

(D) None of the above

99. Which quadrant of Johari Window is best for teamwork?

(A) Open area

(B) Hidden area

(C) Blind area

(D) Unknown area

100. Transactional Analysis improves :

(A) Communication and relationships

(B) Violence

(C) Hatred

(D) Silence

96. मध्यस्थता, पंचाट और बातचीत किसके भाग हैं?

(A) एडीआर

(B) झगड़ा

(C) हिंसा

(D) केवल अदालत

97. कौन-सा अहं अवस्था तर्क और तथ्यों का पालन करती है?

(A) वयस्क

(B) अभिभावक

(C) बालक

(D) उपरोक्त में से कोई नहीं

98. कौन-सी ADR विधि कानूनी रूप से बाध्यकारी निर्णय देती है?

(A) पंचाट

(B) मध्यस्थता

(C) बातचीत

(D) उपरोक्त में से कोई नहीं

99. जौहारी विंडो का कौन-सा खंड टीमवर्क के लिए सबसे अच्छा है?

(A) खुला क्षेत्र

(B) छिपा क्षेत्र

(C) अंधा क्षेत्र

(D) अज्ञात क्षेत्र

100. लेन-देन विश्लेषण सुधारता है :

(A) संचार और सम्बन्ध

(B) हिंसा

(C) नफरत

(D) मौन

Rough Work / रफ कार्य

Example :

Question :

Q.1 Ⓐ ● Ⓒ Ⓓ

Q.2 Ⓐ Ⓑ ● Ⓓ

Q.3 Ⓐ ● Ⓒ Ⓓ

5. Each question carries equal marks. Marks will be awarded according to the number of correct answers you have.

6. All answers are to be given on OMR Answer Sheet only. Answers given anywhere other than the place specified in the answer sheet will not be considered valid.

7. Before writing anything on the OMR Answer Sheet, all the instructions given in it should be read carefully.

8. After the completion of the examination, candidates should leave the examination hall only after providing their OMR Answer Sheet to the invigilator. Candidate can carry their Question Booklet.

9. There will be no negative marking.

10. Rough work, if any, should be done on the blank pages provided for the purpose in the booklet.

11. To bring and use of log-book, calculator, pager & cellular phone in examination hall is prohibited.

12. In case of any difference found in English and Hindi version of the question, the English version of the question will be held authentic.

Impt. On opening the question booklet, first check that all the pages of the question booklet are printed properly. If there is any discrepancy in the question Booklet, then after showing it to the invigilator, get another question Booklet of the same series.

उदाहरण :

प्रश्न :

प्रश्न 1 Ⓐ ● Ⓒ Ⓓ

प्रश्न 2 Ⓐ Ⓑ ● Ⓓ

प्रश्न 3 Ⓐ ● Ⓒ Ⓓ

5. प्रत्येक प्रश्न के अंक समान हैं। आपके जितने उत्तर सही होंगे, उन्हीं के अनुसार अंक प्रदान किये जायेंगे।

6. सभी उत्तर केवल ओ०एम०आर० उत्तर-पत्रक (OMR Answer Sheet) पर ही दिये जाने हैं। उत्तर-पत्रक में निर्धारित स्थान के अलावा अन्यत्र कहीं पर दिया गया उत्तर मान्य नहीं होगा।

7. ओ०एम०आर० उत्तर-पत्रक (OMR Answer Sheet) पर कुछ भी लिखने से पूर्व उसमें दिये गये सभी अनुदेशों को सावधानीपूर्वक पढ़ लिया जाये।

8. परीक्षा समाप्ति के उपरान्त परीक्षार्थी कक्ष निरीक्षक को अपनी OMR Answer Sheet उपलब्ध कराने के बाद ही परीक्षा कक्ष से प्रस्थान करें। परीक्षार्थी अपने साथ प्रश्न-पुस्तिका ले जा सकते हैं।

9. निगेटिव मार्किंग नहीं है।

10. कोई भी रफ कार्य, प्रश्न-पुस्तिका में, रफ-कार्य के लिए दिए खाली पेज पर ही किया जाना चाहिए।

11. परीक्षा-कक्ष में लॉग-बुक, कैल्कुलेटर, पेजर तथा सेल्युलर फोन ले जाना तथा उसका उपयोग करना वर्जित है।

12. प्रश्न के हिन्दी एवं अंग्रेजी रूपान्तरण में भिन्नता होने की दशा में प्रश्न का अंग्रेजी रूपान्तरण ही मान्य होगा।

महत्वपूर्णः प्रश्नपुस्तिका खोलने पर प्रथमतः जाँच कर देख लें कि प्रश्नपुस्तिका के सभी पृष्ठ भलीभाँति छपे हुए हैं। यदि प्रश्नपुस्तिका में कोई कमी हो, तो कक्षनिरीक्षक को दिखाकर उसी सिरीज की दूसरी प्रश्नपुस्तिका प्राप्त कर लें।