

25. العقد الذي لا يمكن بموجبه تحديد الالتزامات مثل عقود التأمين على الحوادث . هو

- أ- عقد التفويض.
- ب- العقد الاحتمالي.
- ج- عقد الإلزام.
- د- عقد المساومة.

26. التوقيع بالأحرف الأولى على العقد هو توقيع

- أ- نهائي.
- ب- ملزم للأطراف المتعاقدة.
- ج- لمجرد اعتماد نصوص العقد.
- د- يصحح العقد بموجبه ساري المفعول.

27. عندما يكون ممثل الشركة محكوما بهاجس ضمان تدفق الإمدادات للوفاء بالتزاماته في تفاوضه مع المورد فإن الاستراتيجية المناسبة له هي استراتيجية

- أ- التدرج.
- ب- المواجهة.
- ج- تقادي النزاع.
- د- الإنجاز مرة واحدة.

28. من استراتيجيات التفاوض المستخدمة في منهج المصالح المشتركة

- أ- الاستنزاف.
- ب- التشنيت.
- ج- التكامل.
- د- إحكام السيطرة.

29. من المعوقات التنظيمية لعملية التفاوض

- أ- عدم وجود إدارة للمعلومات.
- ب- تشويه أحد الأطراف للمعلومات.
- ج- سوء العلاقات بين المفاوض وجماعته وبين الأطراف الأخرى.
- د- عدم كفاية أدوات الاتصال.

30. يعبر المسار الذي يتبعه المفاوض على طاولة المفاوضات وما يرتبط به من أهداف أساسية عن

- أ- استراتيجية التفاوض.
- ب- التكتيك التفاوضي.
- ج- قضية التفاوض.
- د- مهارات التفاوض.

اهير الهاشاعر

13. يشمل موضوع العقد

- أ- الالتزامات التي يترتبها والمحقق التي يؤولها.
- ب- النظام الخاص بحل الخلافات.
- ج- القانون الذي سيطر عند وجود خلاف بين أطراف التعاقد.
- د- الديباجة التي توضح الأسباب والقواعد التي أدت إلى وجود هذا العقد.

14. ينظر للتوقيع على العقد على أنه عملية

- أ- شكلية ولمست موضوعية.
- ب- موضوعية ولمست شكلية.
- ج- موضوعية وشكلية في آن واحد.
- د- لا تتعلق بأركان العقد.

15. تعرف ملاحق العقد التي تتضمن تصوص القرارات والقوانين التي استند إليها التعاقد بالملاحق

- أ- الإحصائية ✓
- ب- الإجرائية
- ج- التشريعية ✓
- د- الوثائقية

16. يتطلب سد فجوة الثقة في المفاوضات الدولية

- أ- الترويج للنفس بدل الترويج لفكرة التعاقد.
- ب- اعتماد الأساليب الغامضة.
- ج- البعد عن الوضوح.
- د- البعد عن أساليب المراوغة المكشوفة.

17. بديل وضع أجندة التفاوض/الذي يمكن من تأجيل المواجهة وكسب ثقة الآخر، هو

- أ- البدء بالقضايا الأساسية.
- ب- البدء بالقضايا الثانوية.
- ج- وضع أسس وشروط عامة للتفاوض.
- د- تقسيم قضايا التفاوض إلى مجموعات نوعية متخصصة متجانسة.

18. يعرف التكتيك التفاوضي على أنه

- أ- التخطيط للتخطيط ✓
- ب- التخطيط للتنفيذ.
- ج- الاطار العام للتحرك.
- د- الاطار العام الذي يحكم السلوك التفاوضي.

37. عقد الهبة هو مثال عن

- أ- العقد الملزم للطرفين. ✓
- ب- العقد الملزم لطرف واحد. ●
- ج- عقد المساومة.
- د- عقد الإذعان.

38. ملاحق العقد المتضمنة لجميع المستندات المحددة لحقوق والتزامات كل طرف، هي الم

- أ- التشريعية. ✓
- ب- الوثائقية. ●
- ج- التاريخية.
- د- الإجرائية. ✓

39. القدرة على الاستقراء، تصنف ضمن قدرات التفاوض

- أ- الميكانيكية.
- ب- الحركية النفسية. ✓
- ج- الحسية والجسمية.
- د- العقلية. ●

40. يشير تبادل التنازلات بين أطراف التفاوض اعتماداً على اختلاف موازين القوى بين المتفاوضة، إلى مفهوم

- أ- الوساطة.
- ب- المساومة. ●
- ج- التحكيم.
- د- التفاوض.

41. القدرة العقلية والحركية على إدارة حركة وعمليات التفاوض، تصنف ضمن قدرات

- أ- العقلية.
- ب- الميكانيكية. ●
- ج- الحركية النفسية.
- د- الحسية والجسمية.

42. تعبر المساومة عن

- أ- موازين قوى متكافئة بين الأطراف المتفاوضة.
- ب- علاقات تبادلية بين الأطراف.
- ج- علاقات قائمة على الأخذ والعطاء بين الأطراف المعنية. ●
- د- موازين قوى غير متكافئة للأطراف المتفاوضة. ✓



1. في حالة اتفاق الأطراف على نطاق القضايا المتفاوض بشأنها، فإن المناقشات ستكون

- أ- سرّية
- ب- غير محدودة
- ج- مركزية
- د- غير مركزية

2. كلما زادت أهمية التوصل إلى الاتفاق بين الطرفين كلما كان من الأفضل استخدام

- أ- استراتيجيات تعاونية
- ب- استراتيجيات هجومية
- ج- استراتيجيات الصراع
- د- تكتيكات النزاع

3. كلما كان الوقت المتاح لإتمام المفاوضات محدوداً، كلما غلب على المفاوضات

- أ- الأساليب غير المباشرة
- ب- تكتيكات الصراع
- ج- تكتيكات تفادي النزاع
- د- تكتيكات المساهمة والتدرج

4. كل ما يلي يندرج ضمن البدائل المطروحة أمام المتفاوض إذا ما حوِّس بالأسئلة، ما عدا

- أ- الانسحاب الهادئ
- ب- الهروب
- ج- التنزّل التكتيكي
- د- الاعتراف بالحقيقة

5. ينظر إلى التفاوض على أنه

- أ- علم وليس فن.
- ب- فن وليس بعلم.
- ج- ليس بعلم ولا فن.
- د- فن وعلم

6. تنشأ الحاجة للتفاوض

- أ- في مجال إبرام الصفقات التجارية فقط.
- ب- في مجالات محددة للنشاط الإنساني.
- ج- في كافة مجالات النشاط الإنساني تقريباً
- د- في حالة نشوء نزاع بين طرفين فقط.

43. يتمثل الدور الأساسي للمحكم في عملية التفاوض، في

- أ- قيادة المناقشة.
- ب- تقديم الاقتراحات للمتفاوضين.
- ج- تقديم المشورة والنصح لأحد الطرفين.
- د- حسم النزاع ما بين الطرفين.

44. تعتمد مباريات المجموع الثابت (الصفيرية)، ضمن نظرية المباريات على وجود حالة

- أ- من الصراع المطلق بين الطرفين.
- ب- من التعاون المطلق بين الطرفين.
- ج- تجمع ما بين المنفعة المشتركة والصراع بين الطرفين.
- د- من التعاون والتنافس بين الطرفين.

45. تتمثل المهارة في

- أ- القدرة على القيام بعمل ما على أساس الفهم والسرعة والدقة.
- ب- القدرة على الاستمرار في المفاوضات اعتماداً على قوة الموقف التفاوضي.
- ج- القدرة على الاستمرار في المفاوضات اعتماداً على ضعف الخصم.
- د- الخطط والطرق التي توضع للوصول إلى هدف معين.

46. من المهارات الموضوعية للتفاوض

- أ- سرعة البديهة والفتنة.
- ب- القدرة على التحليل.
- ج- الإدراك الكامل والمتكامل.
- د- إجادة فن الاستماع.

47. من الجوانب الإجرائية التي تتضمنها المفاوضات أثناء تحرير العقد النهائي

- أ- أسلوب كتابة العقد.
- ب- المنهجية.
- ج- الدقة في تحديد معاني المصطلحات.
- د- المقومات في عملية التنفيذ.

48. يطلق على جانب العقد الذي يذكر فيه الأسباب والقواعد التي أدت إلى وجوده إلى الأطراف ووظائفهم وعناوينهم، لفظ

- أ- موضوع العقد.
- ب- ديباجة العقد.
- ج- ملاحق العقد.
- د- متن العقد.

أهير الهشاعر

## 7. بعد التفاوض

- أ- أخذ العناصر الأساسية للمساومة.
- ب- جزءاً لا يتجزأ من المساومة.
- ج- مذاقنا لعملية المساومة.
- د- اشتمل من المساومة.

8. يعبر دخول طرف آخر بين أطراف النزاع للتوصل لحل ملزم لهما، عن

- أ- التفاوض.
- ب- المساومة.
- ج- الوساطة.
- د- التحكيم.

## 9. من خصائص عملية التفاوض

- أ- تركيزها عادة على ما سيتحقق في الأجل الطويل.
- ب- كونها عملية اجتماعية معقدة تتأثر بهيكل العلاقات.
- ج- استقلالها عن تأثير شخصيات المفاوضين وإمكانياتهم المادية.
- د- عدم ارتباط استمرارها بمصالح الطرفين.

## 10. من الافتراضات الأساسية لمنهج الصراع كمدخل للتفاوض

- أ- تكافؤ المراكز التفاوضية للطرفين.
- ب- تكافؤ الحقوق والواجبات.
- ج- تعارض المصالح.
- د- تقبل الآراء ووجهات النظر الأخرى.

11. التحركات قصيرة المدى التي تأتي في اتجاهات مختلفة وذات صبغة تنفيذية لتحقيق الاستراتيجية الأساسية، هي تعبير عن

- أ- المسار العام للتفاوض.
- ب- استراتيجية التفاوض.
- ج- التكتيكات التفاوضية.
- د- سياسة التفاوض.

## 12. تنفيذ الأسئلة المفتوحة في

- أ- ربح الوقت والتحكم في الموقف.
- ب- تحكم السائل في الحوار.
- ج- إظهار المصالح الحقيقية.
- د- إظهار المصالح الحقيقية.



31. من مزايا المفاوضات الفرد مقارنة بفريق التفاوض

- أ- إعطاء مرونة أكبر للعملية.
- ب- زيادة فرص الموضوعية.
- ج- إمكانية تصحيح الأخطاء التعبيرية والتأكيد على دلالة الألفاظ.
- د- سرعة إنجاز المفاوضات والبت فيها.

32. نوع الأسئلة الذي يستطيع معه المستجيب (المعنى بالإيجابية عن السؤال) أن يجيب من أي جهة شاء، هو الأسئلة

- أ- المفتوحة.
- ب- المحددة.
- ج- المباشرة.
- د- الواضحة.

33. إن الدور المنوط بالمرشد أو المحلل (Analyst) في عملية التفاوض، هو

- أ- الاستشارة.
- ب- التحكيم.
- ج- إلزام أحد الطرفين برأيه.
- د- إلزام كلا الطرفين برأيه.

34. كلما زادت خطورة النتائج المترتبة على المفاوضات، كلما زادت فعالية تكتيكات

- أ- المساهمة والتدرج.
- ب- تقادي النزاع.
- ج- التعاون.
- د- الصراع.

35. يعرف عن التفاوض أنه

- أ- عملية لا تتأثر بمعارف المفاوضات ومهاراته.
- ب- يشترط وجود مصلحة مشتركة أو أكثر بين الطرفين.
- ج- شأن يخص الجهات التي لديها مصالح متعارضة في الحياة.
- د- يتعلق بصور ومناسبات النزاع دون غيرها في الحياة.

36. عندما يلجأ المفاوض لطلب رأي خارجي فيما هو مطروح من قضايا، فإنه يست

- أ- المناورة.
- ب- الاستشارة.
- ج- الوساطة.
- د- التحكيم.

19. نوع الحاجات الذي يشكل قمة الهرم في سلم ماسلو للحاجات هو حاجات

- أ- الانتماء.
- ب- تحقيق الذات.
- ج- التقدير والاحترام.
- د- حاجات الأمن.

20. كلما زاد اعتماد الطرف (س) على الطرف (ع) بالمقارنة باعتماد (ع) على (س)، كلما

- أ- زادت القوة النسبية التي يتمتع بها (ع) في التفاوض.
- ب- نقصت القوة النسبية التي يتمتع بها (ع) في التفاوض.
- ج- تساوت قوة الطرفين في التفاوض.
- د- زادت فرص نجاح التفاوض.

21. مدخل القوة التفاوضية القائم على تقدير المفاوض لقوة خصمه بناء على الأثر الذي يحدث سلوك الخصم على سلوك المفاوض، هو مدخل

- أ- التعليل.
- ب- السيطرة.
- ج- الاعتمادية.
- د- التعاون.

22. تعرف القوة التي يخلقها المفاوض في ذهن الخصم بالقوة

- أ- الذاتية.
- ب- الموضوعية.
- ج- المدركة.
- د- الكامنة.

23. تعرف العقود التي يتطلب القانون لانعقادها فضلا عن التراضي تسليم شيء ما،

- أ- الرضائية.
- ب- الشكلية.
- ج- العينية.
- د- الأصلية.

24. عقد الشركة الذي يجب لانعقاده أن يفرغ التراضي في محرر أو سند مكتوب

- أ- العقود العينية.
- ب- العقود الشكلية.
- ج- العقود الرضائية.
- د- عقود الإذعان.

أهير الهاشاعر



الآن من سمات المفاوضات الأولية من المتعلمة أن

- أ- أساليب المتعلمة من عدة الأشخاص المتفاوضين
- ب- كل التفاوض لا يتناول الموقف المتفاوضي
- ج- جانبا الموقف بين الطرفين يكون أقل قوة وحدد
- د- جانبا القوة بين الطرفين يكون كبيرا

الآن من جوانب الموضوعية التي تكتسبها المفاوضات أثناء تحرير العقد النهائي

- أ- مكان تحرير وثيقة العقد
- ب- وتوضيح مصطلحات و عبارات العقد
- ج- لغة تحرير وثيقة العقد
- د- وقت إعداد العقد

مع التلميذات الطيبة بالتوفيق

**اهير الهشاعر**