

أسئلة اختبار مادة التعاقد والتفاوض  
الفصل الدراسي الأول ١٤٢٥ هـ  
دكتور المادة : أحمد بلادي



١- العقد الذي لا يمكن بموجبه تحديد الالتزامات مثل عقود التأمين على الحوادث هو :

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

٢- التوقيع بالأحرف الأولى على العقد هو :

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

٣- عندما يكون ممثل الشركة محكوماً بهاجس ضمان تدفق الإمدادات للوفاء بالتزاماته في تفاوضه مع المورد ، فإن الاستراتيجية المناسبة له هي :

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

٤- من استراتيجيات التفاوض المستخدمة في منهج المصالح المشتركة :

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

٥- 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

٦- 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

٧- يشمل موضوع العقد :

- أ. الالتزامات التي يرتبها والحقوق التي يخولها
- ب . النظام الخاص بحل الخلافات
- ج . القانون الذي سيطبق عند وجود خلاف بين أطراف التعاقد
- د. الديباجة التي توضح الأسباب والقواعد التي أدت إلى وجود هذا العقد

٨- ينظر للتوقيع على العقد على أنه عملية :

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

٩- تعرف ملاحق العقد التي تتضمن نصوص القرارات والقوانين التي استند إليها التعاقد ، بالملاحق :

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

١٠ - 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

١١- 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

١٢- يعرف التكتيك التفاوضي على أنه :

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

١٣- عقد الهبة هو مثال عن :

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

١٤- ملاحق العقد المتضمنة لجميع المستندات المحددة لحقوق والتزامات كل طرف ، هي :

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

١٥ - القدرة على الاستقراء ، تصنف ضمن قدرات التفاوض :

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

١٦ - يشير تبادل التنازلات بين أطراف التفاوض اعتماداً على اختلال موازين القوى بين الأطراف المتفاوضة ، إلى مفهوم :

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

١٧ - القدرة العقلية والحركية على إدارة حركة وعمليات التفاوض ، تصنف ضمن قدرات التفاوض :

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

١٨ - 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

١٩ - في حالة اتفاق الأطراف على نطاق القضايا المتفاوض بشأنها ، فإن المناقشات ستكون :

- أ. صراعية
- ب. غير محددة
- ج. مركزة
- د. غير مركزة

٢٠ - كلما زادت أهمية التوصل إلى اتفاق بين الطرفين كلما كان من الأفضل استخدام :

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

٢١- 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

٢٢- كل مما يلي يندرج ضمن البدائل المطروحة أمام المفاوض إذا ما حوَصر بالأسئلة ، ما عدا :

- أ. الانسحاب الهادئ
- ب. الهروب
- ج. التنازل التكتيكي
- د. الاعتراف بالحقيقة

٢٣ - ينظر إلى التفاوض على أنه :

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

٢٤- تنشأ الحاجة للتفاوض :

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

٢٥- 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

٢٦- تعتمد مباريات المجموع الثابت (الصفريّة) ، 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

٢٧- 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

٢٨- من المهارات الموضوعية للتفاوض :

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

٢٩- 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

٣٠- يطلق على جانب العقد الذي يذكر فيه الأسباب والقواعد التي أدت إلى وجود هذا العقد بالإضافة إلى الأطراف ووظائفهم وعناوينهم ، لفظ :

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

٣١- يعد التفاوض :

- أ. أحد العناصر الأساسية للمساومة
- ب. جزءاً لا يتجزأ من المساومة
- ج. مناقضاً لعملية المساومة
- د. أشمل من المساومة

٣٢- يعبر دخول طرف آخر بين أطراف النزاع للتوصل لحل ملزم لهما ، إلى :

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

٣٣- 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 شخصية المفاوضين وإمكاناتهم المادية
- د. عدم ارتباط استمرارها بمصالح الطرفين

٣٤- 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

٣٥- 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

٣٦- تفيد الأسئلة المفتوحة في :

- أ. ربح الوقت والتحكم فيه
- ب. تحكم السائل في مسار النقاش
- ج. الحصول على ثقة المستجيب
- د. سيطرة السائل على الأسئلة والأجوبة

٣٧- من مزايا المفاوض الفرد مقارنة بصريق 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

٣٨- نوع الأسئلة التي يستطيع معها المستجيب ( المعني بالإجابة عن السؤال ) أن يجيب من أي جهة شاء ، هي  
الأسئلة :

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

٣٩- 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

٤٠ - كلما زادت خطورة النتائج المترتبة على المفاوضات ، كلما زادت فعالية تكتيكات :

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

٤١- يعرف عن التفاوض أنه :

- أ. عملية لا تتأثر بمعارف المفاوض 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

٤٢- عندما يلجأ المفاوض لطلب رأي خارجي فيما هو مطروح من قضايا ، فإنه يستخدم :

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

٤٣- نوع الحاجات الذي يشكل قمتا الهرم في سلم ماسلو للحاجات هو حاجات :

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

٤٤- 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

٤٥- مدخل القوة التفاوضية القائم على تقدير المفاوض لقوة خصمه بناء على الأثر الذي يحدثه سلوك الخصم على سلوك المفاوض ، هو مدخل :

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

أسئلة اختبار مادة التعاقد والتفاوض  
الفصل الدراسي الأول ١٤٢٥ هـ  
دكتور المادة : أحمد بلادي

٤٦- تعرف القوة التي يخلقها المفاوض في ذهن الخصم بالقوة :

- الذاتية
- الموضوعية
- المدركة
- الكاملة

٤٧- تعرف العقود التي يتطلب القانون لانعقادها فضلاً عن التراضي تسليم شيء ما أو عين ، بالعقود :

- الرضائية
- الشكلية
- العينية
- الأصلية

٤٨- عقد الشركة الذي يجب لانعقاده أن يضرغ التراضي في محرراًوسند مكتوب ، هو من :

- العقود العينية
- العقود الشكلية
- العقود الرضائية
- عقود الإذعان

٤٩- من مميزات المفاوضات الدولية عن المحلية أن :

- أصحاب المصلحة هم عادة الأشخاص المفاوضين
- ب. آثار التفاوض لا تتجاوز الموقف التفاوضي
- ج. حاجز الخوف بين الطرفين يكون أقل قوة وحدة
- د. حاجز الثقة بين الطرفين يكون كبيراً

٥٠- من الجوانب الموضوعية التي تتضمنها المفاوضات أثناء تحرير العقد النهائي :

- أ. مكان تحرير وكتابة العقد
- ب. وضوح مصطلحات وعبارات العقد
- ج. لغة تحرير وكتابة العقد
- د. وقت إعداد العقد

دعواتكم بالتوفيق والسداد ..

تفريغ : (أجد) @al\_shamy

تصوير : أمير المشاعر