

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 ( المحاضرة ١٤ )

ج. عقد الإذعان

د. عقد المساومة

٢- التوقيع بالأحرف الأولى على العقد هو :

أ. نهائي

ب. ملزم للأطراف المتعاقدة

ج. لمجرد اعتماد نصوص العقد ( المحاضرة ١٤ )

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 ( المحاضرة ٥ )

د. الإنجاز مرة واحدة

٤- من استراتيجيات التفاوض المستخدمة في منهج المصالح المشتركة :

أ. الاستنزاف

ب. التشثيت

ج. التكامل ( المحاضرة ٤ )

د. إحكام السيطرة

٥- من المعوقات التنظيمية لعملية التفاوض :

أ. عدم وجود إدارة للمعلومات ( المحاضرة ٢ )

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 ( المحاضرة ٣ )

ب. التكتيك التفاوضي

ج. قضية التفاوض

د. مهارات التفاوض

٧- يشمل موضوع العقد :

أ. الالتزامات التي يرتبها والحقوق التي يخولها ( المحاضرة ١٣ )

ب . النظام الخاص بحل الخلافات

ج . القانون الذي سيطبق عند وجود خلاف بين أطراف التعاقد

د.الدباجة 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 ( المحاضرة ١٣ )

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 ( المحاضرة ١٣ )

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 ( المحاضرة ١٢ )

١١- بديل وضع أجندة التفاوض الذي يمكن من تأجيل المواجهة وكسب ثقة الآخر هو :

- أ. البدء بالقضايا الأساسية
- ب. البدء بالقضايا الثانوية ( المحاضرة ٣ )
- 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 ( المحاضرة ٤ )
- 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 ( المحاضرة ١٤ )
- ج. عقد المساومة
- د. عقد الإذعان

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

- أ. التشريعية
- ب. الوثائقية ( المحاضرة ١٣ )
- ج. التاريخية
- د. الإجرائية

١٥ - القدرة على الاستقراء ، تصنف ضمن قدرات التفاوض :

- أ. الميكانيكية
- ب. الحركية النفسية
- ج. الحسية والجسمية
- د. العقلية ( المحاضرة ١١ )

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

- أ. الوساطة  
ب. المساومة ( المحاضرة ١٠ )  
ج. التحكيم  
د. التفاوض

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

- أ. العقلية  
ب. الميكانيكية ( المحاضرة ١١ )  
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. موازنين قوى غير متكافئة للأطراف المتفاوضة ( المحاضرة ١٠ )

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

- أ. صراعية  
ب. غير محددة  
ج. مركزة ( المحاضرة ٦ )  
د. غير مركزة

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

- أ. استراتيجيات تعاونية ( المحاضرة ٦ )  
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 ( المحاضرة ٦ )
- 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 ( المحاضرة ٨ )
- 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 ( المحاضرة ١ )

٢٤- تنشأ الحاجة للتفاوض :

- أ. في مجال إبرام الصفقات التجارية فقط
- ب. في مجالات محددة للنشاط الإنساني
- ج. في كافة مجالات النشاط الإنساني تقريباً ( المحاضرة ١ )
- 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 ( المحاضرة ١٠ )

٢٦- تعتمد مباريات المجموع الثابت (الصفريّة) ، ضمن نظريّة المباريات على وجود حالة :

أ. من الصراع المطلق بين الطرفين (المحاضرة ١٠)

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 (المحاضرة ١١)

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 (المحاضرة ١١)

ج. الإدراك الكامل والتمتكمال

د. إجادة فن الاستماع

٢٩- من الجوانب الإجرائية التي تتضمنها المفاوضات أثناء تحرير العقد النهائي :

أ. أسلوب كتابة العقد (المحاضرة ١٣)

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 (المحاضرة ١٣)

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 ( المحاضرة ١٠ )

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

- أ. التفاوض
- ب. المساومة
- ج. الوساطة
- د. التحكيم ( المحاضرة ١٠ )

٣٣- من خصائص عملية التفاوض :

- أ. تركيزها عادة على ما سيتحقق في الأجل الطويل
- ب. كونها عملية اجتماعية معقدة تتأثر بهيكل العلاقات ( المحاضرة ١ )
- 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 ( المحاضرة ٤ )
- 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 ( المحاضرة ٣ )
- د. سياسة التفاوض

٣٦- تفيد الأسئلة المفتوحة في :

- أ. ربح الوقت والتحكم فيه
- ب. تحكم السائل في مسار النقاش
- ج. الحصول على ثقة المستجيب ( المحاضرة ٨ )
- د. سيطرة السائل على الأسئلة والأجوبة

٣٧- من مزايا المفاوض الضرد 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 ( المحاضرة ٣ )

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

- أ. المفتوحة ( المحاضرة ٨ )
- ب. المحددة
- ج. المباشرة
- د. الواضحة

٣٩- إن الدور المنوط بالمرشد أو المحلل ( Analyst ) في عملية التفاوض ، هو :

- أ. الاستشارة ( المحاضرة ٩ )
- 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 ( المحاضرة ٦ )
- 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 ( المحاضرة ١ )

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 ( المحاضرة ١ )

ج. الوساطة

د. التحكيم

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

أ. الانتماء

ب. تحقيق الذات ( المحاضرة ٦ )

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 ( المحاضرة ٦ )

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 ( المحاضرة ٦ )

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 ( المحاضرة ١ )
- الكاملة

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

- الرضائية
- الشكلية
- العينية ( المحاضرة ١٤ )
- الأصلية

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

- العقود العينية
- العقود الشكلية ( المحاضرة ١٤ )
- 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 ( المحاضرة ١٢ ) \* هناك خلاف بين الطلاب في هذا السؤال لكني أراها الإجابة الأصح !

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

- أ. مكان تحرير وكتابة العقد
- ب. وضوح مصطلحات وعبارات العقد ( المحاضرة ١٣ )
- ج. لغة تحرير وكتابة العقد
- د. وقت إعداد العقد

دعواتكم بالتوفيق والسداد ..

تفريغ وحل : (أبجد) @al\_shamy

١٠  
تصوير : أمير المشاعر