



المملكة العربية السعودية  
وزارة التعليم العالي  
جامعة الملك فيصل  
عمادة التعلم الإلكتروني والتعليم عن بعد  
كلية إدارة الأعمال

### الاختبار النهائي

الفصل الدراسي الثاني / العام الجامعي 1434/1435 هـ

ساعتان				زمن الاختبار :
تعاقد وتفاوض				اسم المقرر :
47304 (طلاب)				رقم الـ CRN :
أحمد عبد الرحمن بلالي				اسم أستاذ المقرر :
العائلة	الجد	الأب	الأول	اسم الطالب :
				الرقم الجامعي :
				اسم مركز الاختبار :
				رمز مركز الاختبار

رمز النموذج

D

### فضلاً تأكد من الآتي :

1. استخدام القلم الرصاص HB2 فقط أثناء الإجابة.
  2. كتابة اسمك رباعياً ورقمك الجامعي علي ورقة الأسئلة وكذلك تظليل الدوائر المقابلة لكل رقم في الخانة المخصصة لذلك تظليلاً كاملاً في ورقة الإجابة الإلكترونية.
  3. التأكد من مطابقة رمز نموذج ورقة الأسئلة مع رمز نموذج ورقة الإجابة الإلكترونية.
  4. الإجابة تكون فقط علي ورقة الإجابة الإلكترونية حيث هي التي سيتم تصحيحها.
  5. عند الانتهاء من الإجابة يجب تسليم ورقة الإجابة الإلكترونية وورقة الأسئلة إلي الملاحظ.
  6. التأكد من أن عدد صفحات أسئلة الاختبار هو 09 صفحة (بدون صفحة الغلاف الخارجي) وأن عدد أسئلة الاختبار هو 50 سؤال.
- أقر أنا الموقع أدناه بأني قد قرأت كافة التعليمات التي وردت بأعلاه وأتحمّل المسؤولية كاملة تبعاً لذلك.

توقيع الطالب .....

ملاحظة: في حالة الحاجة إلى مسودة يمكن استخدام الفراغات الموجودة بورقة الأسئلة.

## 1. تشمل ديباجة العقد على

- أ- الحقوق التي يخولها العقد.
- ب- الالتزامات التي يربتها العقد.
- ج- الأسباب والقواعد التي أدت إلى وجود العقد.
- د- النظام الخاص بحل الخلافات.

## 2. يتمثل أحد الجوانب الموضوعية أثناء مرحلة تحرير العقد النهائي للتفاوض في

- أ- المنهجية التي سيتم بموجبها تنفيذ بنود العقد.
- ب- لغة تحرير وكتابة العقد.
- ج- وقت إعداد العقد.
- د- طريقة صياغة الاتفاق.

## 3. عقود التأمين على الحوادث ، هي مثال عن

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

## 4. يتمثل أحد معوقات التفاوض الشخصية في

- أ- اللغة ومدلولات الألفاظ.
- ب- تشويه أحد الأطراف للمعلومات.
- ج- عدم الاستقرار التنظيمي والتخصصي.
- د- عدم كفاية أدوات الاتصال.

## 5. من الخصائص التي يتميز بها السلوك التفاوضي

- أ- استقلالية العملية التفاوضية وعدم تأثرها بالعلاقات.
- ب- عدم تأثر الناتج المتحقق من التفاوض باعتبارات خارجة عن طاولة المفاوضات.
- ج- تركيز المفاوضات عادة على ما يتحقق في الأجل الطويل مقارنة بالقصير.
- د- أن استمرار العملية التفاوضية يعتبر مرهونا باستمرار المصالح المشتركة.

## 6. عندما يتدخل طرف ثالث بين طرفي النزاع للتوصل إلى حل ملزم لهما، فهو يلعب دور

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

7. من استراتيجيات التفاوض المستخدمة في منهج الصراع

أ- توسيع نطاق التعاون.

التشتيت.

ج- التكامل الأمامي.

د- التكامل الخلفي.

8. لجوء المفاوض لطلب رأي خارجي فيما هو مطروح من قضايا التفاوض ، هو تعبير عن خيار

أ- الوساطة.

الاستشارة.

ج- المساومة.

د- التحكيم.

9. جميع ما يلي هو من الجوانب الضمنية لعناصر التفاوض ما عدا

أ- توافر الإرادة لدى الأطراف المعنية بالتفاوض.

ب- اقتناع الأطراف بأن الحل نابع منهم.

ج- الاعتقاد بأن التفاوض ليس هو أفضل الوسائل المتاحة للوصول لحل مقبول.

د- الحوار الهادف.

10. التخطيط للتخطيط في التفاوض هو تعبير عن

أ- الهدف التفاوضي.

ب- الاستراتيجية التفاوضية.

ج- التكتيك التفاوضي.

د- قضية التفاوض.

11. إذا كان التوصل إلى اتفاق يعد أكثر حيوية بالنسبة للطرف (س) منه للطرف (ص)، فإن علاقات القوة النسبية ستعكس

أ- إيجابا على الطرف (س).

ب- سلبا على الطرف (ص).

ج- إيجابا على الطرف (ص).

د- سلبا على كلا الطرفين.

12. تتميز المساومة عن التفاوض بكون


أ- موازين القوة فيها متكافئة بين الطرفين.

ب- طبيعة العلاقة فيها تبادلية بين الطرفين.


ج- طبيعة العلاقة فيها أساسها الأخذ فقط بين الطرفين.

د- طبيعة العلاقة فيها قائمة على الأخذ والعطاء بين الطرفين.


13. كفاءة وصلاحيّة فريق المفاوضين، ومهارتهم في إدارة وتوجيه التفاوض في مراحلها المختلفة، هي تعبير عن

- أ- القوة التفاوضية النسبية .
- ب- القدرة التفاوضية. 
- ج- المركز التفاوضي.
- د- الموقف التفاوضي.


14. من المعوقات البيئية للتفاوض

- أ- قصور الإدارة في ربط المنظمة بالبيئة الخارجية.
- ب- عدم وجود إدارة للمعلومات والبيانات.
- ج- تباين الإدراك بين الأفراد.
- د- اللغة ومدلولات الألفاظ. 


15. تصنف القدرة اللغوية، ضمن قدرات التفاوض

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


16. تصنف القدرة على الموازنة بين الإدراك البصري والأداء الحركي، ضمن قدرات التفاوض

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

17. يدخل ضمن مرحلة الإعداد للتفاوض

- أ- اختيار مكان التفاوض. 
- ب- تحديد موعد التوقيع.
- ج- العناية بصياغة العقود والاتفاقات.
- د- الالتزام بمبادئ التفاوض.

18. جميع ما يلي يدخل ضمن عناصر الموقف التفاوضي ما عدا

- أ- المرحلة الزمنية التي يتم فيها التفاوض.
- ب- المكان الجغرافي المعني بالعملية التفاوضية.
- ج- الترابط بين مكونات الموقف التفاوضي.
- د- عدم إمكانية التعرف على الموقف التفاوضي وتمييزه. 



19. مدخل القوة التفاوضية الذي يركز التفاوض بموجبه على الموارد التي تحمي طرفاً معيناً من الطرف الآخر، هو مدخل

- أ- التعليل.
- ب- السيطرة.
- ج- الاعتمادية.
- د- تقدير قوة الخصم.

20. تبادل التنازلات بين طرفي التفاوض بسبب اختلال موازين القوى بينهما ، هو تعبير عن

- أ- الاستشارة.
- ب- التحكيم.
- ج- المساومة.
- د- القوة النسبية للتفاوض.

21. قدرة الفرد على التفاوض على أساس الفهم والسرعة والدقة ، هي تعبير عن

- أ- استراتيجيات التفاوض.
- ب- مهارة التفاوض.
- ج- سياسة التفاوض.
- د- موقف التفاوض.

22. من فوائد الأسئلة المغلقة في التفاوض

- أ- جعل المسؤول يتحدث في حين يظل السائل منصتاً.
- ب- الحصول على معلومات إضافية من المستجيب.
- ج- الحصول على ثقة المستجيب.
- د- ربح الوقت والتحكم فيه.

23. الدور الأساسي الذي يلعبه الوسيط في عملية التفاوض هو

- أ- اتخاذ القرار الملزم لجميع الأطراف.
- ب- تضييق فجوة الخلاف بين الأطراف المتنازعة.
- ج- تقديم المشورة والنصح لأحد الطرفين.
- د- حسم النزاع ما بين الطرفين.


24. تركز مباريات المجموع المتغير ، ضمن نظرية المباريات على وجود حالة من

- أ- الصراع المطلق بين الطرفين.
- ب- التعاون المطلق بين الطرفين.
- ج- المباريات ذات المجموع الصفري بين الطرفين.
- د- التعاون والتنافس بين الطرفين.

25. المهارات المتصلة بمدى القدرات التفاوضية والمعرفية المكتسبة، هي تعبير عن مهارات التفاوض

- أ- الذاتية.
- ب- الموضوعية. 
- ج- الشخصية.
- د- الفطرية.


26. تتمثل إحدى مهارات التفاوض الشخصية في

- أ- المعرفة القياسية.
- ب- القدرة على التحليل.
- ج- المعرفة العامة.
- د- الطلاقة والكياسة. 


27. تسمى ملاحق العقد التي يتم فيها التوضيح بالجدول التي يحتاجها العقد، الملاحق

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


28. من التكتيكات التنفيذية لاستراتيجية مواجهة النزاع

- أ- التهديد المباشر. 
- ب- التراجع.
- ج- أدر خدك الأيسر.
- د- اشتر بعض الوقت.

29. الإطار المنظم لممارسات التفاوض ، هو

- أ- القوة النسبية للتفاوض.
- ب- موضوع التفاوض.
- ج- قضية التفاوض. 
- د- ناتج التفاوض.


30. عقد هبة المنقول، هو مثال عن

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


31. العقود التي بموجبها يكون بمقدور كل طرف مناقشة شروط العقد والتفاوض بشأنها، تسمى عقود

- المساومة. 
- ب- الإذعان.
- ج- التفويض.
- د- الاحتمال.


32. العقود التي يلزم بموجبها إفراغ رضا الطرفين في محرر مكتوب موقع منهما، تدخل ضمن

- أ- العقود الرضائية.
- ب- العقود غير الرضائية الشكلية. 
- ج- العقود غير الرضائية العينية.
- د- عقود المساومة.


33. تسمى ملاحق العقد المتضمنة ملخصات لاتفاقات ومعاهدات سابقة، الملاحق

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


34. يركز المفاوض في كثير من الأحيان على ما يتحقق في الأجل القصير مقارنة بالطويل، وذلك لأن

- أ- الأهداف القصيرة أكثر مردودية من الطويلة.
- ب- الأهداف الطويلة تتعلق بالمفاوضات الدولية.
- ج- الأهداف القصيرة أكثر وضوحاً وتحديداً. 
- د- كفاءة المفاوض غالباً ما تقاس بما سيتم إنجازه مستقبلاً.

35. البدء بالقضايا الثانوية في تحديد أجندة التفاوض يكون بسبب

- أ- أن حلها يسهل تلقائياً حل غيرها من القضايا.
- ب- كون التنازلات بشأنها يكون أصعب من غيرها.
- ج- كون التنازلات بشأنها يكون أكثر تكلفة من غيرها.
- د- إمكانية تقديم تنازلات بشأنها لكسب ثقة الطرف الآخر. 

36. تندرج (استراتيجية التعاون/استراتيجية المواجهة)، ضمن تصنيف الاستراتيجيات

- أ- وفقاً للنتائج المراد تحقيقها.
- ب- طبقاً لتوقيت التصرف.
- ج- طبقاً لطابع السلوك التفاوضي. 
- د- المسمى "استراتيجيات ماذا؟".

37. من أهم دواعي لجوء طرف ما في التفاوض لاستراتيجية تفادي النزاع

- أ- رغبته بأي ثمن في عدم فشل المفاوضات.
- ب- قوة مركزه التفاوضي.
- ج- تقديره المبالغ فيه لقوة مركزه التفاوضي.
- د- إدراكه لميل الطرف الآخر لتفادي النزاع.

38. عدم اتفاق الأطراف على نطاق القضايا المتفاوض بشأنها، يجعل المناقشات الخاصة بها

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

39. بالنسبة للباحثين في التفاوض، فإنه

- أ- يوجد اتفاق عام على جوهر ومضمون عملية التفاوض.
- ب- لا يوجد اتفاق عام على جوهر ومضمون عملية التفاوض.
- ج- يوجد اتفاق عام حول تعريف أو تحديد مفهوم التفاوض.
- د- يوجد اختلاف كبير حول طبيعة ومضمون عملية التفاوض.

40. من الافتراضات الأساسية لمنهج المصالح المشتركة في التفاوض

- أ- عدم تكافؤ المراكز التفاوضية.
- ب- تعارض المصالح.
- ج- تنازع الحقوق والواجبات.
- د- فهم إمكانات ومشكلات الطرف الآخر.

41. ينظر للتفاوض على أنه

- أ- مرادف لمفهوم المساومة.
- ب- أعم وأشمل من عملية المساومة.
- ج- أحد الأجزاء التي تتكون منها المساومة.
- د- لا صلة له بالمساومة.

42. عندما يتدخل طرف ثالث بين طرفي النزاع لمساعدتهما على التوصل إلى حل، فإن ذلك يعبر عن

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



43. عندما يتم التوقيع بالأحرف الأولى على العقد فإن ذلك يعني أن التوقيع

- أ- أصبح ملزماً لجميع الأطراف.
- ب- هو لمجرد اعتماد نصوص العقد.
- ج- أصبح ساري المفعول.
- د- أصبح نهائياً.

44. من الخائص المميزة لمرحلة الإعداد للتفاوض، أن الإعداد لعملية التفاوض ليس نشاطاً

- أ- سابقاً للتفاوض الفعلي.
- ب- مرافقاً للتفاوض الفعلي.
- ج- ينفرد به فقط من سيقومون بالتفاوض الفعلي.
- د- مرتكزاً على توافر البيانات حول الموقف التفاوضي.

45. إن المدخل الترابطي، في تحديد القضايا التفاوضية

- أ- يسهل عملية تبادل التنازلات.
- ب- يقلل من مرونة الطرفين.
- ج- يؤدي إلى النظر في كل قضية ومعالجتها بشكل مستقل.
- د- لا ينصح به في عملية التفاوض.

46. يقصد باستراتيجيات التفاوض

- أ- المسار العام الذي يتبعه المفاوض على طاولة المفاوضات.
- ب- التحركات قصيرة المدى التي تأتي في اتجاهات مختلفة.
- ج- التحركات ذات الصبغة التنفيذية لتحقيق الأهداف الأساسية.
- د- التخطيط للتنفيذ.

47. من مزايا اللجوء إلى الفريق التفاوضي بدلا من الفرد الواحد المفاوض

- أ- سرعة إنجاز المفاوضات والبت فيها.
- ب- التحديد الواضح للمسؤولية.
- ج- زيادة فرص الموضوعية.
- د- إمكانية الحصول على تنازلات فورية من الطرفين بسهولة.

48. مما ينصح به في المفاوضات الدولية

- أ- تقويم وتوجيه ثقافة الطرف الآخر .
- ب- الترويج لنفس المتعاقد بدلا من الترويج لفكرة التعاقد.
- ج- إبداء الاستعداد للتعاون والرغبة في المساعدة.
- د- البعد عن تكوين علاقات شخصية مع الطرف الآخر.

49. ركن العقد المتعلق بالالتزامات والحقوق التي تم التفاوض والتراضي عليها، التي يفرضها العقد على الطرفين ، هو

- أ- مقدمة العقد.
- ب- موضوع العقد.
- ج- ملاحق العقد.
- د- الشروط الجزائية للعقد.

50. من الجوانب الإجرائية أثناء مرحلة تحرير العقد النهائي للتفاوض

- أ- مكان تحرير وكتابة العقد.
- ب- وضوح مصطلحات وعبارات العقد.
- ج- مشاركة جميع أطراف التفاوض في صياغة الاتفاق.
- د- إضفاء عمليات شرح للعبارات التي تتطلب التوضيح إذا لزم الأمر.

مع التمنيات الطيبة بالتوفيق