

بسم الله الرحمن الرحيم
اسئلة إختبار مادة التعاقد والتفاوض للفصل الدراسي الأول لعام 1435

(1) العقد الذي لا يمكن بموجبه تحديد الالتزامات مثل عقود التأمين على الحوادث هو:

- عقد التفويض.
- العقد الاحتمالي.
- عقد الإذعان.
- عقد المساومة.

(2) التوقيع بالأحرف الأولى على العقد هو:

- نهائي.
- ملزم للأطراف المتعاقدة.
- لمجرد إعتقاد نصوص العقد.
- يصبح العقد بموجبه ساري المفعول.

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

- التدرج.
- المواجهة.
- تفادي النزاع.
- الإنجاز مرة واحدة.

(4) من استراتيجيات التفاوض المستخدمة في منهج المصالح المشتركة:

- الأستنزاف.
- التشتيت.
- التكامل.
- إحكام السيطرة.

(5) من المعوقات التنظيمية لعملية التفاوض:

- عدم وجود إدارة للمعلومات.
- تشويه أحد الأطراف للمعلومات.
- سوء العلاقات بين المفاوض وجماعته وبين الأطراف الأخرى.
- عد كفاية أدوات الأتصال.

(6) يعبر المسار الذي يتبعه المفاوض على طاولة المفاوضات وما يرتبط به من أهداف أساسية عن:

- استراتيجية التفاوض.
- التكتيك التفاوضي.

- قضية التفاوض.
- مهارات التفاوض.

(7) يشمل موضوع العقد:

- الألتزامات التي يرتبها والحقوق التي يخولها.
- النظام الخاص بحل الخلافات.
- القانون الذي سيطبق عند وجود خلاف بين أطراف العقد.
- الديباجة التي توضح الأسباب والقواعد التي أدت إلي وجود هذا العقد.

(8) ينظر للتوقيع على العقد على أنه عملية:

- شكلية وليست موضوعية.
- موضوعية وليست شكلية.
- موضوعية وشكلية في آن واحد.
- لاتتعلق بأركان العقد.

(9) تعرف ملاحق العقد التي تتضمن نصوص القرارات والقوانين التي استند إليها التعاقد بالملاحق:

- الإحصائية.
- الإجرائية.
- التشريعية.
- الوثائقية.

(10) يتطلب سد فجوة الثقة في المفاوضات الدولية:

- الترويج للنفس بدل الترويج للفكرة.
- اعتماد الأساليب الغامضة.
- البعد عن الوضوح.
- البعد عن أساليب المراوغة المكشوفة.

(11) بديل وضع أجندة التفاوض الذي يمكن من تأجيل المواجهة وكسب ثقة الآخر:

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

(12) يعرف التكتيك التفاوضي على أنه:

- التخطيط للتخطيط.
- التخطيط للتنفيذ.
- الإطار العام للتحرك.

- الإطار العام الذي يحكم السلوك التفاوضي.

(13) عقد الهبة هو مثال عن:

- العقد الملزم للطرفين.

- العقد الملزم لطرف واحد.

- عقد المساومة.

- عقد الإذعان.

(14) ملاحق العقد المتضمنة لجميع المستندات المحددة لحقوق والتزامات كل طرف هي:

- التشريعية.

- الوثائقية.

- التاريخية.

- الإجرائية.

(15) القدرة على الاستقراء, تصنف ضمن قدرات التفاوض:

- الميكانيكية.

- الحركية النفسية.

- الحسية والجسمية.

- العقلية.

(16) يشير تبادل التنازلات بين أطراف التفاوض اعتماداً على اختلال موازين القوى بين الأطراف المتفاوضة:

- الوساطة.

- المساومة.

- التحكيم.

- التفاوض.

(17) القدرة العقلية والحركية على إدارة حركة وعمليات التفاوض, تصنف ضمن قدرات التفاوض:

- العقلية.

- الميكانيكية.

- الحركية النفسية.

- الحسية والجسمية.

(18) تعبر المساومة عن:

- موازين قوى متكافئة بين الأطراف المتفاوضة.

- علاقات تبادلية بين الأطراف.

- علاقات قائمة على الأخذ والعطاء بين الأطراف المعنية.

- موازين قوى غير متكافئة للأطراف المتفاوضة.

19) في حالة اتفاق الأطراف على نطاق القضايا المتفاوض بشأنها, فإن المناقشات ستكون:

- صراعية.
- غير محددة.
- مركزة.
- غير مركزة.

20) كلما زادت أهمية التوصل الي اتفاق بين الطرفين كلما كان من الأفضل استخدام:

- استراتيجيات تعاونية.
- استراتيجيات هجومية.
- استراتيجيات الصراع.
- تكتيكات النزاع.

21) كلما كان الوقت المتاح لإتمام المفاوضات محدوداً, كلما غلب على المفاوضات:

- الأساليب غير المباشرة.
- تكتيكات الصراع.
- تكتيكات تفادي النزاع.
- تكتيكات المساهمة والتدرج.

22) كل ممايلي يندرج ضمن البدائل المطروحة أمام المفاوض إذا ما حوَصر بالأسئلة ,ماعدا:

- الانسحاب الهادئ.
- الهروب.
- التنازل التكتيكي.
- الاعتراف بالحقيقة.

23) ينظر الي التفاوض على أنه:

- علم وليس بفن.
- فن وليس بعلم.
- ليس بعلم ولا فن.
- فن وعلم.

24) تنشأ الحاجة للتفاوض:

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

25) يتمثل الدور الأساسي للمحكم في عملية التفاوض في:

- قيادة المناقشة.
- تقديم الأقتراحات للمتفاوضين.
- تقديم المشورة والنصح لأحد الطرفين.
- حسم النزاع ما بين الطرفين.

26) تعتمد مفاوضات المجموع الثابت(الصفرية)ضمن نظرية المباريات على وجود حالة:

- من الصراع المطلق بين الطرفين.
- من التعاون المطلق بين الطرفين.
- تجمع ما بين المنفعة المشتركة والصراع بين الطرفين.
- من التعاون والتنافس بين الطرفين.

27) تتمثل المهارة في:

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

28) من المهارات الموضوعية للتفاوض:

- سرعة البديهة والفطنة.
- القدرة على التحليل.
- الإدراك الكامل والمتكامل.
- إجادة فن الإستماع.

29) من الجوانب الإجرائية التي تتضمنها المفاوضات أثناء تحرير العقد النهائي:

- أسلوب كتابة العقد.
- المنهجية.
- الدقة في تحديد معاني المصطلحات.
- المقومات في عملية التنفيذ.

30) يطلق على جانب العقد الذي يذكر فيه الأسباب والقواعد التي أدت إلى وجود هذا العقد بالإضافة إلى الأطراف ووظائفهم وعناوينهم، لفظاً:

- موضوع العقد.
- ديباجة العقد.
- ملاحق العقد.
- متن العقد.

31) يعد التفاوض:

- أحد العناصر الأساسية للمساومة.

- جزءاً لا يتجزأ من المساومة.
- مناقضاً لعملية المساومة.
- أشمل من المساومة.

(32) يعبر دخول طرف آخر بين أطراف النزاع للتوصل لحل ملزم لهما، إلى:

- التفاوض.
- المساومة.
- الوساطة.
- التحكيم.

(33) من خصائص عملية التفاوض:

- تركيزها على ما سيتحقق في الأجل الطويل.
- كونها عملية إجتماعية معقدة تتأثر بهيكل العلاقات.
- استقلالها عن تأثير شخصية المفاوضين وإمكاناتهم المادية.
- عدم ارتباط استمرارها بمصالح الطرفين.

(34) من الافتراضات الأساسية لمنهج الصراع كمدخل للتفاوض:

- تكافؤ المراكز التفاوضية للطرفين.
- تكافؤ الحقوق والواجبات.
- تعارض المصالح.
- تقبل الآراء ووجهات النظر الأخرى.

(35) التحركات قصيرة المدى التي تأتي في اتجاهات مختلفة وذات صبغة تنفيذية لتحقيق الاستراتيجية الأساسية هي تعبير عن:

- المسار العام للتفاوض.
- استراتيجية التفاوض.
- التكتيكات التفاوضية.
- سياسة التفاوض.

(36) تفيد الأسئلة المفتوحة في:

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

(37) من مزايا المفاوض الفرد مقارنة بفريق التفاوض:

- إعطاء مرونة أكبر للعملية.
- زيادة فرص الموضوعية.

- إمكانية تصحيح الأخطاء التعبيرية والتأكيد على دلالة الألفاظ.

- سرعة إنجاز المفاوضات والبت فيها.

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

- المفتوحة.

- المحددة.

- المباشرة.

- الواضحة.

39) إن الدور المنوط بالمرشد أو المحلل (analyst) في عملية التفاوض هو:

- الاستشارة.

- التحكيم.

- إلزام أحد الطرفين برأيه.

- إلزام كلا الطرفين برأيه.

40) كلما زادت خطورة النتائج المترتبة على المفاوضات، كلما زادت فعالية تكتيكات:

- المساهمة والتدرج.

- تفادي النزاع.

- التعاون.

- الصراع.

41) يعرف عن التفاوض أنه:

- عملية لا تتأثر بمعارف المفاوض ومهاراته.

- يشترط وجود مصلحة مشتركة أو أكثر بين الطرفين.

- شأن يخص الجهات التي لديها مصالح متعارضة في الحياة.

- يتعلق بصور ومناسبات النزاع دون غيرها في الحياة.

42) عندما يلجأ المفاوض لطلب رأي خارجي فيما هو مطروح من قضايا فإنه يستخدم:

- المناورة.

- الاستشارة.

- الوساطة.

- التحكيم.

43) نوع الحاجات الذي يشكل قمة الهرم في سلم ماسلو للحاجات هو حاجات:

- الإنتماء.

- تحقيق الذات.

- التقدير والإحترام.

- حاجات الأمن.

44) كلما زاد اعتماد الطرف (س) على الطرف (ع) بالمقارنة باعتماد (ع) على (س) كلما:

- زادت القوة النسبية التي يتمتع بها (ع) في التفاوض.

- نقصت القوة النسبية التي يتمتع بها (ع) في التفاوض.

- تساوت قوة الطرفين في التفاوض.

- زادت فرص نجاح التفاوض.

45) مدخل القوة التفاوضية القائم على تقدير المفاوض لقوة خصمة بناء على الأثر الذي يحدثه سلوك الخصم على سلوك المفاوض هو مدخل:

- التعليل.

- السيطرة.

- الاعتمادية.

- التعاون.

46) تعرف القوة التي يخلقها المفاوض في ذهن الخصم بالقوة:

- الذاتية.

- الموضوعية.

- المدركة.

- الكاملة.

47) تعرف العقود التي يتطلب القانون لانعقادها فضلاً عن التراضي تسليم شيء أو عين بالعقود:

- الرضائية.

- الشكلية.

- العينية.

- الأصلية.

48) عقد الشركة الذي يجب لانعقاده أن يفرغ التراضي في محرر أو سند مكتوب هو من:

- العقود العينية.

- العقود الشكلية.

- العقود الرضائية.

- عقود الإذعان.

49) من مميزات المفاوضات الدولية:

- أصحاب المصلحة هم عادة الأشخاص المفاوضين.

- آثار التفاوض لا تتجاوز الموقف التفاوضي.

- حاجز الخوف بين الطرفين يكون أقل قوة وحده.

- حاجز الثقة بين الطرفين يكون كبيراً.

50) من الجوانب الموضوعية التي تتضمنها المفاوضات أثناء تحرير العقد النهائي:

- مكان تحرير وكتابة العقد.

- وضوح مصطلحات وعبارات العقد.

- لغة تحرير وكتابة العقد.

- وقت إعداد العقد.