

أسئلة المحاضرة الاولى

س (1) عند الكثير عادة أن التفاوض يتعلق أساسا بصور ومناسبات ؟

- ◀ الاتفاقات الدولية
- ◀ النزاعات المختلفة
- ◀ قادة الجيوش
- ◀ عمليات البيع والشراء

س (2) هي نوع من الحوار أو تبادل الاقتراحات بين طرفين أو أكثر بهدف التوصل إلى اتفاق يؤدي إلى حسم قضية أو قضايا نزاعيه بينهما ؟

- ◀ عملية التفاوض
- ◀ مفهوم التفاوض
- ◀ استراتيجية التفاوض
- ◀ تكتيكات التفاوض

س (3) الاركان الاساسية التي يقوم عليها التفاوض بين الاطراف؟

- ◀ وجود علاقة ووجود قضية
- ◀ وجود مصلحة مشتركة أو أكثر ووجود قضية نزاعيه أو أكثر
- ◀ وجود مصلحة غير مشتركة عدم وجود قضية نزاعيه
- ◀ عدم جود مصلحة مشتركة أو أكثر عدم وجود قضية نزاعيه أو أكثر

س (4) تتضمن عملية التفاوض اشكالا مختلفة من السلوك الإنساني عدا ؟

- ◀ الاشارات
- ◀ التصرفات
- ◀ التجهيزات
- ◀ المكان

س (5) التفاوض يجمع بين صفتين للوصول لأفضل الحلول الممكنة؟

- ◀ العلم والايمان
- ◀ العلم والفن
- ◀ الصراحة والصرامة
- ◀ الادراك والفهم

س (6) يعتبر (-----) عملية أشمل ويمكن اعتبار (----) جزء منه وهي جوهرة العملية التفاوضية ؟

- ◀ المساومة - التفاوض
- ◀ التفاوض - التحكيم
- ◀ التفاوض - المساومة
- ◀ التحكيم - العقد

س (7) عملية التفاوض هي ؟

- ◀ أداة لفض النزاع يعتبر استمرارها مرهونا باستمرار المصالح المشتركة
- ◀ التفاوض عملية اجتماعية معقدة تتأثر بهيكل العلاقات الاجتماعية وتؤثر فيها وتتأثر باتجاهات المفاوضين وتؤثر فيها.
- ◀ التفاوض عملية تتأثر بشخصيات المفاوضين وبالقوى والموارد المتاحة لهم
- ◀ كل ما ذكر

س (8) عملية تحديد الأهداف و تحديد القضايا التي سيتم التفاوض حولها من عوامل ؟

- ◀ الاستراتيجية المستخدمة
- ◀ التكتيكات المستخدمة
- ◀ الإعداد الجيد للتفاوض
- ◀ الاستخدام الذكي للتوقيت

س (9) عندما يقتضي الأمر تدخل طرف خارجي لمعاونة المفاوضين على حسم ما بينهم من اختلاف في وجهات النظر يأخذ هذا شكل ؟

- ◀ الاستشارة
- ◀ الوساطة
- ◀ التحكيم
- ◀ الوساطة والتحكيم

س (10) قوة المفاوضين النسبية الحقيقية هي تعبر عن قوة ؟

- ◀ موضوعية
- ◀ مدركة
- ◀ أ+ب
- ◀ جميع ما ذكر

س (11) هي القوة التي يخلقها المفاوض في ذهن الخصم ؟

- ◀ موضوعية
- ◀ مدركة
- ◀ خيالية
- ◀ جميع ما ذكر

المحاضرة الثانية

س (12) تعتبر من المعوقات التنظيمية لعملية التفاوض ؟

- ◀ عدم كفاية أدوات الاتصال
- ◀ تباين الإدراك بين الأفراد
- ◀ القصور في ربط المنظمة بالبيئة الخارجية
- ◀ اللغة ومدلولات الألفاظ

س (13) تعتبر من المعوقات البيئية لعملية التفاوض ؟

- ◀ سوء العلاقات بين المفاوض وجماعته
- ◀ تباين الإدراك بين الأفراد
- ◀ القصور في ربط المنظمة بالبيئة الخارجية
- ◀ اللغة ومدلولات الألفاظ

س (14) تعتبر من المعوقات الشخصية لعملية التفاوض عدا ؟

- ◀ قصور المفاوض في بعض المهارات الأساسية للعملية.
- ◀ تشويه المعلومات بقصد أو بغير قصد؛
- ◀ عدم وجود إدارة للمعلومات والبيانات
- ◀ اتجاهات سلبية لدى المفاوض كالانطواء والمبالغة والمكابرة في الخطأ

س (15) من المبادئ العامة للتفاوض الفعال ؟

- ◀ مبدأ الالتزام :
- ◀ مبدأ المصلحة أو المنفعة
- ◀ مبدأ القدرة الذاتية على الحوار والتفاوض
- ◀ جميع ما ذكر

س (16) الموقف التفاوضي - أطراف التفاوض - القضية التفاوضية - الهدف التفاوضي من ؟

- ◀ مبادئ عملية التفاوض
- ◀ عناصر عملية التفاوض
- ◀ شروط عملية التفاوض
- ◀ معوقات عملية التفاوض

المحاضرة الثالثة

س (17) من أهم خصائص الأهداف التفاوضية ؟

- ◀ الوضوح
- ◀ الواقعية
- ◀ المرونة
- ◀ جميع ما ذكر

س (18) من الفوائد المجنية من عدم إعلام الطرف الآخر بكل ما نسعى إلى تحقيقه عدا؟

- ◀ تحقيق أكثر مما نأمل في تحقيقه
- ◀ حتى لا نضعف من مركزنا التفاوضي
- ◀ لإتاحة المرونة في إدارة المفاوضات دون معرفة الطرف الآخر لما نستهدف تحقيقه
- ◀ الوصول مع الطرف الآخر الي حلول مرضية له

س (19) هو المدخل الذي يسهل عملية تبادل التنازلات بين المتفاوضين؟

- ◀ المدخل المستقل
- ◀ المدخل الترابطي
- ◀ المدخل الثانوي
- ◀ المدخل الرئيسي

س (20) هي التحركات قصيرة المدى التي تأتي في اتجاهات مختلفة وذات صبغة تنفيذية لتحقيق الاستراتيجية الأساسية ؟

- ◀ الخطط التنفيذية
- ◀ استراتيجيات التفاوض
- ◀ التكتيكات
- ◀ الخطط التشغيلية

س (21) تعتبر من مواصفات المفاوض الناجح؟

- ◀ تمتعه بقدر مناسب من الذكاء
- ◀ تمتعه بالقدرة على سرعة التصرف في المواقف المختلفة:
- ◀ سرعة الملاحظة
- ◀ جميع ما ذكر

س (22) ليس من البدائل لوضع اجندة التفاوض ؟

- ◀ البدء بالقضايا الأساسية
- ◀ البدء بالقضايا الثانوية
- ◀ اختيار لغة التفاوض
- ◀ تقسيم قضايا التفاوض إلى مجموعات نوعية متخصصة متجانسة

س (23) لا يعتبر من مزايا المفاوض الفرد ؟

- ◀ سرعة إنجاز المفاوضات والبت فيها
- ◀ استخدام جبهة موسعة أمام الطرف الآخر
- ◀ عدم إضعاف المركز لتفاوضي بوجود خلافات بين الأعضاء كما في حالة الفريق:
- ◀ إمكانية الحصول على تنازلات فورية من الطرفين بشكل أكثر

س (24) تعتبر من مزايا الفريق المفاوض ؟

- ◀ تكامل القدرات والمهارات
- ◀ إعطاء مرونة أكبر للعملية
- ◀ زيادة فرص الموضوعية وتقليل التحيز الشخصي
- ◀ جميع ما ذكر

س (25) يعتبر من اهم الخطوات في المفاوضات الدولية بصفة خاصة؟

- ◀ اختيار لغة التفاوض
- ◀ تحديد اجندة التفاوض
- ◀ تحديد مكان التفاوض وتجهيزه
- ◀ الجلسة الافتتاحية

س (26) أهم انواع ومصادر القيود التفاوضية ؟

- ◀ القيود القانونية
- ◀ القيود الزمنية
- ◀ القيود البشرية
- ◀ جميع ما ذكر

المحاضرة الرابعة

س (27) هي نوع من التخطيط لوضع الخطط وبرامج العمل (أي التخطيط للتخطيط)؟

- ◀ التكتيكي
- ◀ الاستراتيجي
- ◀ التخطيط
- ◀ التشغيلي

س (28) هو التخطيط (للتنفيذ) ويركز أساساً على كيفية تنفيذ الخطط وخطوات العمل اللازمة لتحقيق الأهداف بفاعلية؟

- ◀ مفهوم الاستراتيجية
- ◀ مفهوم التخطيط
- ◀ مفهوم التكتيك
- ◀ مفهوم التفاوض

س (29) مداخل التفاوض الأساسية في التفاوض هما؟

- ◀ مدخل الفوز ومدخل الخسارة
- ◀ مدخل الصراع ومدخل الانسحاب
- ◀ مدخل المصلحة الخاصة ومدخل الصراع
- ◀ مدخل المصلحة المشتركة ومدخل الصراع

س (30) استراتيجيات التكامل بين المتفاوضين منهج يقوم أساساً على؟

- ◀ الصراع
- ◀ المصلحة المشتركة
- ◀ الاستنزاف
- ◀ جميع ما ذكر

س (31) منهج يعتمد على تعارض في المصالح وتنازع طرفي النزاع بحيث يسعى كل منهما إلى تعظيم مكاسبه التي يرى أنها تتحقق بقدر ما يحصد الطرف الآخر من خسائر؟

- ◀ مدخل المصلحة المشتركة
- ◀ مدخل الصراع
- ◀ مدخل المصلحة الخاصة
- ◀ مدخل فرض الأمر الواقع

س (32) هي استراتيجيات تهدف إلى توسيع قاعدة المنافع المشتركة لمجموع الأطراف؟

- ◀ فوز / خسارة
- ◀ فوز / فوز
- ◀ خسارة / خسارة
- ◀ خسارة / فوز

س (33) هي استراتيجيات تهدف إلى تعظيم المكاسب الذاتية لا غير وربما الحاق الضرر بالطرف الآخر؟

- ◀ فوز / خسارة
- ◀ فوز / فوز
- ◀ خسارة / خسارة
- ◀ خسارة / فوز

المحاضرة الخامسة

س (34) يسعى المفاوض إلى تكثيف المواجهة وتصعيد الموقف عندما يقدر أن ذلك يتيح له فرصاً أفضل لتحقيق أهدافه، وخاصة عندما يدرك ميل الطرف الآخر لتفادي النزاع فأن الاستراتيجية المناسبة هي ؟

- ◀ التدرج
- ◀ المواجهة
- ◀ تفادي النزاع
- ◀ مواجهة النزاع

س (35) التكتيكات التي تركز على التوقيت المناسب عندما يكون الاستمرار يعني مزيد من الخسارة هي ؟

- ◀ التسوية «بالصبر تبلغ ما تريد»
- ◀ الكر والفر «شعرة معاوية».
- ◀ الانسحاب الهادئ «إنقاذ ما يمكن إنقاذه»
- ◀ الأمر الواقع

س (36) ليس من التكتيكات التنفيذية للاستراتيجية الدفاعية؟

- ◀ التراجع؛ وذلك لإنقاذ ما يمكن إنقاذه طالما أنك لا تستطيع التقدم أو الصمود . مع رغبتك في مواصلة المفاوضات
- ◀ تقديم عروض بديلة/تبادل الاقتراحات
- ◀ المقايضة: أي طلب التعويض والمقابل لما يفرضه عليك الطرف الآخر؛
- ◀ اشتر بعض الوقت

المحاضرة السادسة

س (37) يقوم هذا المدخل على استخدام القوة الموضوعية كنقطة بداية في شرح القوة المدركة. (علاقة سببية بين سلوك الطرف الأول والطرف الثاني).

- ◀ مدخل السيطرة
- ◀ مدخل الاعتمادية
- ◀ مدخل التعليل
- ◀ مدخل التعاونية

س (38) هذا المدخل يشير إلى أن قوة كل طرف تتوقف على درجة اعتمادية الآخر عليه ؟

- ◀ مدخل السيطرة
- ◀ مدخل الاعتمادية
- ◀ مدخل التعليل
- ◀ مدخل التعاونية

س (39) عند الاتفاق بين الطرفين لتحديد نطاق القضايا فستكون المناقشة لها؟

- ◀ مركزة
- ◀ صراعية
- ◀ موسعة
- ◀ غير مركزة

س (40) عند عدم الاتفاق بين الطرفين لتحديد نطاق القضايا فستكون المناقشة لها؟

- ◀ مركزة
- ◀ صراعية
- ◀ موسعة
- ◀ غير مركزة

س (41) كلما زادت أهمية التوصل إلى الاتفاق بين الطرفين كلما كان من الأفضل استخدام استراتيجية

- ◀ التعاونية
- ◀ تكتيكات تفادي النزاع
- ◀ تجنب تصعيد الخلاف
- ◀ جميع ما ذكر

س (42) وكلما كان الوقت محدودا كلما كانت التكتيكات التالية أكثر فاعلية عمليا؟

- ◀ تحديد مواعيد نهائية
- ◀ الكشف الكامل للحقائق
- ◀ تجنب تصعيد الخلاف
- ◀ ا + ب

س (43) عندما تكون النتائج المترتبة خطيرة على الطرفين يكون استخدام (----) هي الحل العملي؟

- ◀ استراتيجية الهجوم
- ◀ استراتيجية الدفاع
- ◀ استراتيجية التعاون « نقسم البلد نصفين »
- ◀ استراتيجية الانسحاب « إنقاذ ما يمكن إنقاذه »

س (44) نوع الحاجات التي يشكلها السلم الثالثة في هرم ما سلو هي؟

- ◀ الحاجات الفسيولوجية
- ◀ حاجات الامان
- ◀ حاجات الانتماء
- ◀ حاجات التقدير والاحترام

المحاضرة السابعة

س (45) من استراتيجيات الوقت للتفاوض حسب الموقف التفاوضي؟

- ◀ استراتيجية توفير الوقت
- ◀ استراتيجية تحديد الوقت
- ◀ استراتيجية تضييع الوقت
- ◀ استراتيجية توفير الوقت واستراتيجية تضييع الوقت

س (46) من استراتيجيات تضييع الوقت؟

- ◀ توجيه أسئلة كثيرة بدون مبرر
- ◀ الخروج عن الموضوع بطرق وتكتيكات غير مكشوفة
- ◀ طلب التأجيل صراحة
- ◀ جميع ما ذكر

س (47) من الاساليب المواجهة لإفشال تكتيكات الخصم لتضييع الوقت؟

- ◀ تعمد استخدام ألفاظ وتعابير محددة
- ◀ الاعداد الجيد بالبيانات والوثائق
- ◀ الاجابة الموجزة على الأسئلة
- ◀ جميع ما ذكر

المحاضرة الثامنة

س (48) ما هو المغزى (الهدف) من الاسئلة في عملية التفاوض؟

- ◀ جذب الانتباه
- ◀ الحصول على معلومات واعطاء معلومات
- ◀ اختبار صحة المعلومات
- ◀ جميع ما ذكر

س (49) ليس من وظائف الاسئلة في عملية التفاوض؟

- ◀ تنشيط المناقشة و الوصول الى نتيجة تغيير مجرى الحديث
- ◀ تشوية المعلومات بقصد أو بغير قصد
- ◀ كسب الوقت لإضاعة الوقت لإرباك الطرف الآخر
- ◀ إثارة الطرف الآخر حصار الطرف الآخر

س (50) كل مما يلي يندرج ضمن البدائل المطروحة امام المفاوض إذا ما رغب في عدم الإجابة ! عدا؟

- ◀ جرب تكتيك إجابة السؤال بسؤال مضاد
- ◀ الحرص ان لا تبدو متهريا من إجابة الخصم
- ◀ الاحتجاج بعد توفر الإجابة وتعد بتوفيرها
- ◀ الطلب بإرجاء الإجابة في وقت لاحق

س (51) الغموض في الإجابة على الأسئلة تكتيك يستخدم في المفاوضات؟

- ◀ ذات الطابع الرسمي
- ◀ ذات الطابع الغير رسمي
- ◀ ذات الطابع الاقليمي
- ◀ ذات الطابع الدولي

س (52) ما هو السؤال الذي يجب أن افكر فيه بسرعة قبل الإجابة على أسئلة الخصم؟

- ◀ هل من حق الخصم توجيه السؤال
- ◀ هل سيتحمل الصراحة
- ◀ هل سأندم على الإجابة
- ◀ جميع ما ذكر

س (53) الاعتراف بالحقيقة او الانسحاب الهادئ من البدائل المطروحة امام المفاوض إذا ما ؟

- ◀ إذا ما رغب في عدم الاجابة
- ◀ إذا ما كان أسلوب الخصم المناورة
- ◀ حوَصر بالأسئلة من الخصم
- ◀ إذا ما كان السؤال جانبي

س (54) ماهي أنواع أسئلة التفاوض ؟

- ◀ الاسئلة المفتوحة والاسئلة المغلقة
- ◀ الاسئلة المحددة والاسئلة الواضحة
- ◀ الاسئلة الصريحة والاسئلة الملتوية
- ◀ الاسئلة المباشرة والاسئلة الغير مباشرة

س (55) ما هو نوع الاسئلة التي تضع المستجيب ضمن دائرة معينة يتعين معها الإجابة المحددة؟

- ◀ المفتوحة
- ◀ المحددة
- ◀ المغلقة
- ◀ الواضحة

س (56) تفيد الاسئلة المغلقة في ؟

- ◀ الحصول على معلومات من المستجيب
- ◀ ربح الوقت والتحكم فيه
- ◀ الحصول على ثقة المستجيب
- ◀ جعل المسؤول يتحدث في حين يظل السائل منصتاً

س (57) هذا الاسلوب سيفيد السائل بالوصول إلي هدفه؟

- ◀ الاسئلة المفتوحة المفردة
- ◀ الاسئلة المغلقة المفردة
- ◀ الاسئلة المفتوحة والاسئلة المغلقة بشكل متتابع
- ◀ الاسئلة المباشرة المتكررة

المحاضرة التاسعة و المحاضرة العاشرة

س (58) يقصد به اتجاه أطراف التفاوض إلى جهة ذات خبرة في مجالات التفاوض للوصول إلى حل مرض ما أمكن؟

- ◀ الوساطة
- ◀ النزاع
- ◀ الاستشارة
- ◀ التحكيم

س (59) يقوم بدور مشابه تماماً لدور القاضي في القضايا والمنازعات ويكون حكمة نافذاً على جميع الاطراف؟

- ◀ المحكم (Arbitrator)
- ◀ الوسيط (Mediator)
- ◀ المحلل (Analyst)
- ◀ المرشد (Leader)

س (60) من أهم شروط نجاح المستشار؟

- ◀ الخبرة الكافية
- ◀ الحياد وعدم التحيز
- ◀ التكلفة الأقل مقارنة بالوفورات المتحققة جراء اللجوء
- ◀ جميع ما ذكر

س (61) هي صور من سلوك فض النزاع التي يمكن استخدامها في أطار عملية التفاوض الأكثر شمولاً؟

- ◀ الاستشارة
- ◀ الوساطة
- ◀ التحكيم
- ◀ جميع ما ذكر

س (62) هو لا يفرض حلاً على الطرفين ولا يمكنه إرغامهما بقبول حل؟

- ◀ المحكم (Arbitrator)
- ◀ الوسيط (Mediator)
- ◀ المحلل (Analyst)
- ◀ المرشد (Leader)

س (63) ينصح باللجوء للتحكيم كمرحلة (-----) للوساطة؟

- ◀ لاحقة
- ◀ سابقة
- ◀ متقدمة
- ◀ استثنائية

س (64) هي المتغيرات الأساسية التي تتحكم في العلاقة بين الأفراد والمنظمات؟

- ◀ التبعية
- ◀ قوة التأثير
- ◀ قوة العلاقة
- ◀ جميع ما ذكر

س (65) هي قدرة طرف ما في التأثير على نتائج الطرف الآخر في علاقة معينة؟

- ◀ التبعية
- ◀ الاعتمادية
- ◀ العلاقة
- ◀ جميع ما ذكر

س (66) هو شكل من الأشكال القانونية لفض النزاع ، ويتميز بالسرعة وقلّة التكاليف ؟

- ◀ الاستشارة
- ◀ الوساطة
- ◀ التحكيم
- ◀ الصراع

س (67) يعتبر وسيلة فعالة في الخلافات السياسية والمعاملات الاقتصادية الدولية؟

- ◀ الاستشارة
- ◀ الوساطة
- ◀ التحكيم
- ◀ الصراع

س (68) هي العناصر التي تظهر دائماً في استراتيجية المساومة بشكل حاسم؟

- ◀ الوقت
- ◀ المعلومات
- ◀ القوة
- ◀ جميع ما ذكر

س (69) تعتمد مباريات المجموع المتغير ضمن نظرية المباريات على وجود حالة؟

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

س (70) فهي تبادل التنازلات بين أطراف التفاوض اعتمادا على اختلال موازين القوى بين الأطراف المتفاوضة ؟

- ◀ التفاوض
- ◀ المساومة
- ◀ التحكيم
- ◀ الإذعان

المحاضرة الحادي عشر

س (71) من المهارات الشخصية للتفاوض ؟

- ◀ القدرة على التحليل
- ◀ المعرفة النفسية
- ◀ المعرفة القانونية
- ◀ حكمة التصرف

س (72) من القدرات العقلية التي يتمتع بها المفاوض عدا؟

- ◀ القدرة على التحليل
- ◀ القدرة اللغوية والحسابية
- ◀ القدرة على التذكر
- ◀ القدرة على الاستقراء

س (73) المقصور بمهارات التفاوض هو ؟

- ◀ الخطط والطرق التي توضع للوصول إلى امتلاك المهارة أو تحقيق هدف معين
- ◀ المهارة في القدرة على القيام بعمل ما على أساس الفهم والسرعة والدقة
- ◀ الاساليب المواجهة لإفئثال تكتيكات الخصم لتضييع الوقت
- ◀ هي استراتيجيات تهدف إلى تعظيم المكاسب الذاتية لا غير وربما الحاق الضرر بالطرف الآخر

س (74) ليس من القدرات التي يجب أن يتمتع بها المفاوض؟

- ◀ قدرات حركية نفسية
- ◀ قدرات جسمية وحسية
- ◀ قدرات وسماة شخصية
- ◀ قدرات ديناميكية

س (75) هي من أهم المعارف التي يجب أن يسعى لاكتسابه بشكل مستمر وذلك من حيث الإحاطة بالقواعد القانونية العامة؟

- ◀ القدرة علي التحليل
- ◀ المعرفة النفسية
- ◀ المعرفة القانونية
- ◀ حكمة التصرف

س (76) وهي من أكثر المعارف أهمية، حيث يجب إتقانها للتفاوض؟

- ◀ المعرفة النفسية
- ◀ المعرفة القانونية
- ◀ المعرفة اللغوية
- ◀ المعرفة النفسية

المحاضرة الثانية عشر

س (77) أهم مميزات المفاوضات الدولية عن المحلية؟

- ◀ حاجز الخوف بين الطرفين أكثر قوة، ينعكس بالتالي على حاجز الثقة
- ◀ حاجز اختلاف الثقافات ومسائل السيادة
- ◀ كون أصحاب المصلحة غير الأشخاص المفاوضين
- ◀ آثار التفاوض تتجاوز الموقف التفاوضي
- ◀ جميع ما ذكر

س (78) سد فجوة الثقة من المبادئ والقواعد العامة في المفاوضات الدولية ويمكن تحقيق ذلك من خلال؟

- ◀ الصراحة والوضوح والبعد عن أساليب المراوغة المكشوفة
- ◀ إبداء الاستعداد للتعاون والرغبة في المساعدة
- ◀ تكوين علاقات شخصية دون مبالغة مثيرة للشك
- ◀ إعلان الأهداف والمواقف أخذاً في الاعتبار «أنه لكل مقام مقال، مع عدم كشف الأوراق دفعة واحدة»
- ◀ جميع ما ذكر

المحاضرة الثالثة عشر والرابعة عشر

س (79) هو « اتفاق بين طرفين على إنشاء التزام أو نقله أو تعديله أو انقضائه حيث يشترط لوجود هذا الاتفاق تواجد إرادتين متضادتين وأجأههما إلى ترتيب أثر قانوني على عاتق أحد الطرفين أو كليهما » هو تعريف ؟

- ◀ التفاوض
- ◀ العقد
- ◀ التحكيم
- ◀ النزاع

س (80) ينظر للعقد على أنه (----) التي تتوج المفاوضات من خلال الوصول إلى اتفاق ملزم للأطراف المتفاوضة يكون أساسا للتعامل فيما بعد؟

- ◀ اللب
- ◀ الخبرة
- ◀ الثمرة
- ◀ الجهود

س (81) تعتبر أهم أركان العقد عدا ؟

- ◀ أطراف العقد
- ◀ مكان العقد
- ◀ موضوع العقد ذاته
- ◀ الملاحق الخاصة بالعقد

س (82) ملاحق العقد المتضمنة ملخصات لاتفاقات ومعاهدات سابقة واضحة؟

- ◀ التشريعية
- ◀ الوثائقية
- ◀ التاريخية
- ◀ إجرائية

س (83) ملاحق العقد المتضمنة الإجراءات الواجب القيام بها في حال تنفيذ الإلتزامات والتعهدات؟

- ◀ التشريعية
- ◀ الوثائقية
- ◀ التاريخية
- ◀ إجرائية

س (84) ينظر لموضوع التوقيع على العقد على أنه جميع الأشكال عدا ؟

- ◀ شكلية وليست موضوعية
- ◀ شكل من أشكال استكمال الرضا
- ◀ شكلية وموضوعية في أن واحد
- ◀ إعطاء الفرصة للمراجعة واجراء تعديل خفيفة عند اللازم

س (85) الملاحق الخاص تعتبر جزءاً (----) من العقد ؟

- ◀ زايد
- ◀ ناقص
- ◀ ملحق
- ◀ مكمل

س (86) يطلق على الجانب من العقد الذي يشمل الالتزامات التي يرتبها والحقوق التي يخولها بالـ؟

- ◀ المقدمة
- ◀ الديباجة
- ◀ موضوع العقد
- ◀ نصوص العقد المبرم

س (87) من الجوانب الموضوعية التي يشملها تحرير العقود؟

- ◀ المنهجية
- ◀ المقومات في عملية التنفيذ
- ◀ وضوح ودقة المصطلحات والعبارات
- ◀ المشاركة
- ◀ جميع ما ذكر.

س (88) من ابرز انواع العقود بصفة عامة عدا ؟

- ◀ العقود الرضائية وغير الرضائية
- ◀ عقد المساومة والاذعان
- ◀ عقود السيطرة
- ◀ العقد الملزم للطرفين والعقد الملزم لطرف

س (89) هو عقد يلتزم فيه أحد الطرفين دون مقابل يلزم به الطرف الآخر؟

- ◀ عقد التفويض
- ◀ عقد التبرع
- ◀ عقد محدد الالتزامات
- ◀ عقد احتمالي

س (90) عقد تحدد فيه قيمة الالتزامات مثل عقود البيع (بائع ومشتري)؟

- ◀ عقد التفويض
- ◀ عقد التبرع
- ◀ عقد محدد الالتزامات
- ◀ عقد احتمالي

س (91) وبذلك يصبح العقد ساري المفعول. أي ابتداء من الوقت الذي يوقع فيه توقيعاً نهائياً؟

- ◀ التوقيع بالأحرف الأولى
- ◀ التوقيع الشكلي
- ◀ التوقيع النهائي
- ◀ التوقيع المبدئي

س (92) من مراسيم أو احتفالية التوقيع الخطوات التالية عدا؟

- ◀ تحديد المكان و تجهيزه
- ◀ تحديد موعد التوقيع
- ◀ عدم تحديد قائمة المدعويين لحضور عملية التوقيع
- ◀ تحديد نوع التوقيع وطبيعته

س (93) هي العقود التي تتم برضا الطرفين دون وجود شكل؟

- ◀ العقود الشكلية
- ◀ العقود الرسمية
- ◀ عقود الاذعان
- ◀ العقود الرضائية

س (94) هي عقود يلزم بموجبها إفراغ رضا الطرفين في شكل معين هو الكتابة سواء رسمية أو عرفية.

- ◀ عقود شكلية
- ◀ عقود رسمية
- ◀ عقود عينية
- ◀ العقود الرضائية

س (95) عقود البيع هو مثال لعقود؟

- ◀ العقد الملزم لطرف واحد
- ◀ العقد الملزم للطرفين
- ◀ عقد التفويض
- ◀ جميع ما ذكر

س (96) هو عقد يكون بمقدور كل طرف مناقشة شروط العقد والتفاوض بشأنها وقبول او رفض او تعديل بعض الشروط؟

- ◀ عقد الإذعان
- ◀ عقد الإلزام
- ◀ عقد المساومة
- ◀ العقود الرسمية

س (97) عقد من طرف واحد هو الاقوى يتم فرض كافة شروطه دون مناقشة او حتى أبداً للرأي والآخر عليه قبوله برمته جملة وتفصيلاً.

- ◀ عقد الإذعان
- ◀ عقد الإلزام
- ◀ عقد المساومة
- ◀ العقود الرسمية

س (98) يعتبر هذا التوقيع المبدئي غير ملزم للأطراف لأنه مجرد اعتماد لنصوص العقد فقط؟

- ◀ التوقيع النهائي
- ◀ التوقيع البسط
- ◀ التوقيع بالحروف الاولي
- ◀ التوقيع من قبل اعضاء الوفد

س (99) يبرز من العقود ما يسمى بالمعاهدات وما يسمى بتسيير المرافق وكل ما يندرج في خانة ما يسمى

- ◀ بالعقود الرسمية
- ◀ بالعقود القانونية
- ◀ بالعقود الادارية
- ◀ بالعقود الرضائية.

س (100) هو شرط ضروري لقيام العقد يجب الطرفين تنفيذه؟

- ◀ التوقيع والاعتماد
- ◀ التحرير والتوقيع
- ◀ التصديق والاعتماد
- ◀ التوقيع والتصديق

أهدي : هذا العمل الي زملائي وزميلاتي في درب الكفاح في جامعة الملك فيصل - كلية ادارة الاعمال في المستوى (8) لمادة تعاقد وتفاوض أسأل الله العظيم ان يجعله عملاً خالصاً لوجه الله نبتغي منه النفع والفائدة للجميع والدعاء لنا بظهر الغيب. والله يحفظكم ويرعاكم

اخوكم أبو نهيان 1435هـ