

## 1. تشمل ديباجة العقد على

- أ- الحقوق التي يخولها العقد.
- ب- الالتزامات التي يترتبها العقد.
- ج- الأسباب والتواعد 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 التقويض.
- 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 المتوقع من التفاوض باعتبارات خارجة عن طاولة المفاوضات.
- ج- تركيز المفاوضات عادة على ما يتحقق في الأجل الطويل مقارنة بالتقصير.
- 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.

AMG\_55

7. من استراتيجيات التفاوض المستخدمة في منهج الصراع

- أ- توسيع نطاق التعاون.
- ب-  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.
- ب-  الاستشارة.
- ج- المساومة.
- د- التحكيم.

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

- 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.

### عجزت افهم السؤال

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.

AMG\_55

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- إمكانية التعرف على الموقف التفاوضي وتمييزه.

AMG\_55

19. مدخل القوة التفاوضية الذي يركز التفاوض بموجبه على الموارد التي تحمي طرفاً معيناً من الطرف الأخر ، 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- التحكم.
- ج- المساومة.
- د- القوة النسبية للتفاوض.

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

- أ- استراتيجية 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.

AMG\_55

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 والكمياسة.

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 خذك 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.

AMG\_55

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

- أ- 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 لاتفاقيات ومعاهدات سابقة، الملاحق

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

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

- أ- الأهداف القصيرة أكثر مرونة من الطويلة.
- ب- الأهداف الطويلة تتعلق بالمفاوضات الدولية.
- ج- الأهداف القصيرة أكثر وضوحاً وتحديدًا.
- د- كفاءة المفاوضات 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؟".

AMG\_55

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

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

**غير متأكد من الإجابة وارى انها د**

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.

**AMG\_55**

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

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

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

### صغية السؤال بايخة جدا

- أ- سابقاً للفاوض الفعلي.
- ب- مرافقاً للفاوض الفعلي.
- ج- ينفرد به فقط من سيقومون بالفاوض 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 والبيت 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 الستمائد بدلا من الترويج لفكرة التعاقد.
- ج- إبداء الاستعداد للتعاون والرغبة في المساعدة.
- د- البعد عن تكوين علاقات شخصية مع الطرف الآخر.

AMG\_55



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

**AMG\_55**