

س ١ / تشكل محور العملية التفاوضية وإطارها

(١) أطراف التفاوض.

(٢) قضية التفاوضية.

(٣) أهداف التفاوض

(٤) موقف التفاوض

س ٢ / يتحدد الهدف التفاوضي والغرض من كل مرحلة من مراحل التفاوض من خلال:

(١) أطراف التفاوض.

(٢) قضية التفاوضية.

(٣) أهداف التفاوض.

(٤) موقف التفاوض.

س ٣ / من الجوانب الضمنية التي يمكن إدراجها ضمن عناصر أو الأركان عملية التفاوض:

(١) توافر الإرادة لدى الأطراف المعنية.

(٢) الاعتقاد بأن التفاوض هو أفضل الوسائل المتاحة للوصول لحل مقبول.

(٣) الحوار الهادف.

(٤) جميع ما ذكر

س ٤ / يعني ضمان استمرار التفاوض:

(١) مبدأ الالتزام.

(٢) مبدأ المصلحة أو المنفعة.

(٣) مبدأ العلاقات المتبادلة.

(٤) مبدأ القدرة الذاتية على الحوار والتفاوض.

س ٥ / يعني مدى تناسب قدرة المفاوض مع الموقف التفاوضي:

(١) مبدأ الالتزام.

(٢) مبدأ المصلحة أو المنفعة.

(٣) مبدأ العلاقات المتبادلة.

(٤) مبدأ القدرة الذاتية على الحوار والتفاوض

س ٦ / كقاعدة عام، على المفاوض أن يعي خطوات:

(١) قضية التفاوضية.

(٢) تحديد القضايا التفاوضية.

(٣) موقف التفاوض.

(٤) لا شيء مما ذكر

س ٧ / بديل وضع اجندة التفاوض الذي يتعلق بتصنيف قضايا التفاوض الى جوانب فنية وتسويقية وقانونية:

(١) البدء بالقضايا الأساسية

(٢) البدء بالقضايا الثانوية

(٣) وضع أسس وشروط عامة يتم الاتفاق عليها باعتبارها الحاكمة للتفاوض :

(٤) تقسيم قضايا التفاوض إلى مجموعات نوعية متخصصة متجانسة :

س ٨ / تتسم الجلسات الافتتاحية غير المسبوقة بعمليات التعارف بجو يسوده طابع من:

(١) الخوف و القلق.

(٢) التفاؤل و الأمل.

(٣) الجمود والحذر.

(٤) لا شيء مما سبق

س٩ / التفاوض سلوك هادف يحاول من خلاله كل طرف الإجابة عن:

- (١) كيف يحدد حاجات وأهداف وتصرفات المفاوضين؟
- (٢) كيف يوفق بين حاجاته ودوافعه من جهة وبين حاجات ودوافع الطرف الآخر من جهة أخرى؟
- (٣) جميع ما ذكر.

(٤) لا شيء مما سبق.

س١٠ / أن قدرات المفاوض ومهاراته عامل حاسم في:

- (١) اختيار إستراتيجيات التفاوض.
- (٢) تحديد مدى نجاح هذه الاستراتيجيات.
- (٣) تحديد مدى فاعلية هذه الاستراتيجيات في التطبيق العملي.

(٤) جميع ما ذكر

س١١ / كلما زادت أهمية التوصل إلى الاتفاق بين الطرفين كلما كان من الأفضل استخدام:

- (١) استراتيجيات تعاونية.
- (٢) تكتيكات تفادي النزاع.
- (٣) تجنب تصعيد الخلاف.

(٤) جميع ما ذكر

س١٢ / كلما كان الوقت المتاح لإتمام المفاوضات محدوداً كلما غلب على المفاوضات:

- (١) الأساليب المباشرة.
- (٢) استراتيجيات التعاون .
- (٣) تفادي النزاع.

(٤) جميع ما ذكر

س١٣ / كلما كان الوقت محدودا كلما كانت التكتيكات التالية أكثر فاعلية عملياً:

- (١) تحديد مواعيد نهائية .
- (٢) الكشف الكامل للحقائق.
- (٣) المساهمة.

(٤) ١ و ٢.

س١٤ / كلما زادت خطورة النتائج المترتبة على المفاوضات زادت فعالية تكتيكات التالية:

- (١) المساهمة.
- (٢) التدرج.
- (٣) تحديد مواعيد نهائية.

(٤) ١ و ٢.

س١٥ / عندما تكون النتائج المترتبة خطيرة (حاسمة) على الطرفين يكون الحل العملي هي استخدام:

- (١) إستراتيجيات التعاون.
- (٢) تكتيكات تفادي النزاع.
- (٣) تجنب تصعيد الخلاف.

(٤) ١ و ٢.

س١٦ / إذا كانت النتائج خطيرة لطرف واحد فعليه أن :

- (١) يستخدم إستراتيجيات التعاون.
- (٢) يستخدم تكتيكات تفادي النزاع.
- (٣) تجنب تصعيد الخلاف.

(٤) لا يظهر ذلك حتى لا يضعف موقفه.

س١٧ / لتحديد الوقت قبل البدء في التفاوض تأثير بالغ على جوانب هامة منها:

(١) اختيار الاستراتيجية.

(٢) اختيار التكتيك.

(٣) اختيار أعضاء الفريق.

(٤) ١ و ٢ و ٣.

س١٨ / استخدام مترجم أو وسيط أو طرف ثالث بدون مبرر حقيقي يعتبر من:

(١) أساليب مواجهة لجوء الخصم لتضييع الوقت.

(٢) كيفية اضاءة الوقت.

(٣) أسباب تضييع الوقت.

(٤) ١ و ٢ و ٣.

س١٩ / توجيه الأسئلة الصحيحة أو المناسبة هو أقصر طريق لـ:

(١) الوصول إلى مفاوضات صحيحة.

(٢) الوصول إلى آراء الصحيحة.

(٣) الوصول إلى حلول صحيحة.

(٤) لا شئ مما ذكر.

س٢٠ / الغموض في الاجابة تكتيك يمكن استخدامه في المفاوضات ذات الطابع:

(١) الهجومي

(٢) الدفاعي

(٣) التعاوني

(٤) الرسمي.

س٢١ / من فوائد الأسئلة المغلقة بالنسبة للسائل:

(١) ربح الوقت والتحكم فيه.

(٢) التحكم في مسار النقاش.

(٣) جذب الانتباه.

(٤) ١ و ٢.

س٢٢ / أسلوب يطرح نفسه بشكل لافت ومميز في المفاوضات :

(١) الاستشارة

(٢) الوساطة

(٣) المساومة

(٤) التحكيم

س٢٣ / لا يظهر بشكل مباشر في المفاوضات و لا يتقابل مع الطرف الآخر هو:

(١) الوسيط.

(٢) المحكم.

(٣) المستشار(المحلل).

(٤) المساوم.

س٢٤ / يلجأ اليه عندما يكون الموقف التفاوضي محتتماً وتكون المفاوضات قد وصلت إلى طريق مسدود

(١) الوسيط.

(٢) المحكم.

(٣) المستشار(المحلل).

(٤) المساوم.

س٢٥ / لا يعد من الاتجاهات الأساسية في اللجوء إلى جهات محايدة:

(١) الوساطة.

(٢) التحكيم.

(٣) الإستشارة.

(٤) المساومة.

س٢٦ / لا يعد من الاتجاهات الأساسية في إنجاز عملية التفاوض:

(١) الوساطة.

(٢) التحكيم.

(٣) الإستشارة.

(٤) المساومة.

س٢٧ / تحديد الفروق ونواحي الاختلاف في الأهداف والتوجهات والوسائل من ضمن مهام المستشار و تدرج تحت:

(١) تحديد مصادر تعظيم المكاسب لطرفي النزاع.

(٢) تحديد الصور التعاقدية المناسبة.

(٣) تقييم البدائل المختلفة وتحديد قيم المنافع الصافية لكل طرف.

(٤) خلق قيم إضافية والمطالبة بقيم ومكاسب أخرى من الخصم.

س٢٨ / للمحلل دور أساسي في خلق قيم إضافية للطرف المفاوض وترشيده في طلب مكاسب من خصمه و ذلك من خلال:

(١) إيضاح بدائل عدم التوصل إلى اتفاق.

(٢) تقييم خصائص كل الأطراف المتفاوضة واتجاهاتها.

(٣) تحديد وتحليل خصائص الموقف التفاوضي الراهن.

(٤) ١ و ٢ و ٣.

س٢٩ / يتمثل دور المحكم في:

(١) قيادة المناقشة.

(٢) تقديم الاقتراحات للمتفاوضين.

(٣) حلقة وصل بين أطراف النزاع.

(٤) حسم النزاع.

س٣٠ / مما يستدعي اللجوء لهيئات التحكيم في مجال الأعمال الدولية ما يحدث من:

(١) انحرافات حول المواصفات.

(٢) مواعيد التسليم.

(٣) طرق السداد.

(٤) جميع ما سبق.

س٣١ / في كل مفاوضات تظهر دائما ثلاثة عناصر حاسمة هي:

(١) الفهم و السرعة و الدقة.

(٢) الوقت و المعلومات و القوة.

(٣) الأستشارة و الوساطة و التحكيم.

(٤) لا شي مما ذكر.

س٣٢ / تعتمد على وجود حالة من الصراع المطلق بين الطرفين يعتبر مكسب أحدهما خسارة للطرف الآخر:

(١) نظرية مباريات المجموع المتغير.

(٢) نظرية مباريات المجموع الثابت.

(٣) استراتيجيات النزاع.

(٤) ١ و ٢.

س٣٣ / نظريات مرتكزة على ذلك النوع الذي يجمع ما بين المنفعة المشتركة والصراع بحيث يمكن للطرفين التعاون حيناً والتنافس حيناً آخر:

(١) نظرية مباريات المجموع المتغير.

(٢) نظرية مباريات المجموع الثابت.

(٣) استراتيجيات النزاع.

(٤) ١ و ٢.

س٣٤ / من نظريات المباريات و هو الأكثر واقعية و جدوى في الحياة العملية:

(١) نظرية مباريات المجموع المتغير.

(٢) نظرية مباريات المجموع الثابت.

(٣) استراتيجيات النزاع.

(٤) ١ و ٢.

س٣٥ / من أهم المعارف التي يجب أن يسعى لاكتسابه المفاوض بشكل مستمر :

(١) المعرفة الاقتصادية.

(٢) المعرفة اللغوية.

(٣) المعرفة القياسية.

(٤) المعرفة القانونية.

س٣٦ / تعد القدرة على الاستقراء من :

(١) القدرات العقلية.

(٢) القدرات اللغوية.

(٣) القدرات الحسية.

(٤) ليس مما ذكر.

س٣٧ / حسن الاهتمام بالتفاصيل الدقيقة أثناء عملية التفاوض يعد من القدرات:

(١) قدرات حركية نفسية.

(٢) قدرات جسمية وحسية.

(٣) قدرات وسمات شخصية.

(٤) ليس مما ذكر.

س٣٨ / من أكثر المعارف أهمية:

(١) المعرفة الاقتصادية.

(٢) المعرفة اللغوية.

(٣) المعرفة القياسية.

(٤) المعرفة القانونية.

س٣٩ / من أهم مهارات رجل التفاوض والتي بدونها لا يصلح لأن يكون مفاوضاً مهما حاز من قدرات أو مواهب تفاوضية:

(١) مهارة اليقظة الدائمة والمستمرة.

(٢) مهارة الذكاء والدهاء.

(٣) مهارة إجادة فن الاستماع.

(٤) مهارة سرعة البديهة والفتنة.

س٤٠ / من عوامل الجذب في التفاوض:

- ١) صواب الرأي بالأدلة والبراهين والإقناع العقلي.
- ٢) الشجاعة في الحق.
- ٣) الشفافية في الممارسة.

٤) الإقناع بالعقل والحجة والبرهان.

س٤١ / من صفات المفاوض:

- ١) الإقناع بالعقل والحجة والبرهان.
- ٢) اكتساب الثقة بما يزيد من اقتناع الطرف الآخر وتعاونه.
- ٣) طريقة الحديث ونبرة الصوت.

٤) صواب الرأي بالأدلة والبراهين والإقناع العقلي.

س٤٢ / أصبحت الحكومات والشركات والأفراد يعيشون التبادل الاقتصادي المستمر وذلك بسبب:

- ١) تزايد حجم المعاملات الدولية ومجالاتها.
- ٢) تقدم أساليب الاتصال والنقل.
- ٣) لا شيء مما سبق.

٤) ١ و ٢.

س٤٣ / من المبادئ وقواعد العامة في المفاوضات الدولية ما يعكس درجة الاهتمام وتوافر الخبرات والتحكم في اللغة:

١) الدور الحاسم للغة ومدلولاتها في التفاوض.

٢) اختيار المستوى الأنسب للمفاوضين.

٣) ١ و ٢.

٤) فعالية وسائل الاتصال.