

بسم الله الرحمن الرحيم

أُسئلة الإختبار النهائي للفصل الدراسي الثاني من العام 1434/1435 هـ لمقرر تعاقد وتفاوض  
[أُسئلة اختبار - تعاقد وتفاوض - عبدالرحمن البلالي]

(1) تشتمل ديباجة العقد على :

- الحقوق التي يخولها العقد
- الإلتزامات التي يترتبها العقد
- الأسباب والقواعد التي أدت إلى وجود العقد
- النظام الخاص بحل الخلافات

(2) يتمثل أحد الجوانب الموضوعية أثناء مرحلة تحرير العقد النهائي للتفاوض في :

- المنهجية التي سيتم بموجبها تنفيذ بنود العقد
- لغة تحرير وكتابة العقد
- وقت إعداد العقد
- طريقة صياغة الإتفاق

(3) عقود التأمين على الحوادث هي مثال عن :

- العقد الإحتمالي
- عقد التفويض
- عقد المساومه
- عقد الإذعان

(4) يتمثل أحد معوقات التفاوض الشخصية في :

- اللغه ومدلولات الألفاظ
- تشويه أحد الأطراف للمعلومات
- عدم الإستقرار التنظيمي والتخصصي
- عدم كفاية أدوات الإتصال

(5) من الخصائص التي يتميز بها السلوك التفاوضي :

- استقلالية العملية التفاوضية وعدم تأثرها بالعلاقات
- عدم تأثر الناتج المتحقق من التفاوض بإعتبارات خارجه عن طاولة المفاوضات
- تركيز المفاوض عادة على ما يتحقق في الأجل الطويل مقارنة بالقصير
- أن استمرار العملية التفاوضية يعتبر مرهونا بإستمرار المصالح المشتركة

(6) عندما يتدخل طرف ثالث بين طرفي النزاع للتوصل إلى حل ملزم لهما فهو يلعب دور :

- الوساطه
- الإستشاره

- المساومه

- التحكيم

(7) من استراتيجيات التفاوض المستخدمه في منهج الصراع :

- توسيع نطاق التعاون

- التشتيت

- التكامل الأمامي

- التكامل الخلفي

(8) لجوء المفاوض لطلب رأي خارجي فيما هو مطروح من قضايا التفاوض هو تعبير عن خيار :

- الوساطه

- الإستشاره

- المساومه

- التحكيم

(9) جميع ما يلي هو من الجوانب الضميه لعناصر التفاوض ما عدا :

- توافر الإراده لدى الأطراف المعنيه بالتفاوض

- اقتناع الأطراف بأن الحل نابع منهم

- الإعتقاد بأن التفاوض ليس هو أفضل الوسائل المتاحة للوصول لحل مقبول

- الحوار الهادف

(10) التخطيط للتخطيط في التفاوض هو تعبير عن :

- الهدف التفاوضي

- الإستراتيجيه التفاوضيه

- التكتيك التفاوضي

- قضية التفاوض

(11) إذا كان التوصل إلى اتفاق يعد أكثر حيويه بالنسبه للطرف ( س ) منه للطرف ( ص ) فإن علاقات القوه

النسبيه ستنعكس :

- إيجابا على الطرف ( س )

- سلبا على الطرف ( ص )

- إيجابا على الطرف ( ص )

- سلبا على كلا الطرفين

(12) تتميز المساومه عن التفاوض بكون :

- موازين القوه فيها متكافئه بين الطرفين

- طبيعه العلاقه فيها تبادليه بين الطرفين

- طبيعه العلاقه فيها أساسها الأخذ فقط بين الطرفين

- طبيعة العلاقة فيها قائمه على الأخذ والعطاء بين الطرفين

13) كفاءة وصلاحيه فريق المفاوضين ومهارتهم في إدارة وتوجيه التفاوض في مراحلہ المختلفه هي تعبير عن :

- القوه التفاوضيه النسبيه

- القدره التفاوضيه

- المركز التفاوضي

- الموقف التفاوضي

14) من المعوقات البيئيه للتفاوض :

- قصور الإدارة في ربط المنظمه بالبيئہ الخارجيه

- عدم وجود إدارة للمعلومات والبيانات

- تباين الإدرا بين الأفراد

- اللغه ومدلولات الألفاظ

15) تصنّف القدره اللغويه ضمن قدرات التفاوض :

- العقليه

- الميكانيكية

- الحسيه والجسميه

- الحركيه النفسيه

16) تصنف القدره على الموازاة بين الإدراك البصري والأداء الحركي ضمن قدرات التفاوض :

- العقليه

- الميكانيكيه

- الحركيه النفسيه

- الحسيه والجسميه

17) يدخل ضمن مرحلة الإعداد للتفاوض :

- اختيار مكان التفاوض

- تحديد موعد التوقيع

- العناية بصياغة العقود والإتفاقات

- الإلتزام بمبادئ التفاوض

18) جميع ما يلي يدخل ضمن عناصر الموقف التفاوضي ما عدا :

- المرحله الزمنيه التي يتم فيها التفاوض

- المكان الجغرافي المعني بالعملية التفاوضيه

- الترابط بين مكونات الموقف التفاوضي

- 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 :

- التعليل
- السيطرة
- الإعتمادية
- تقدير قوة الخصم

20) تبادل التنازلات بين طرفي التفاوض بسبب اختلال موازين القوى بينهما هو تعبير عن :

- الإستشارة
- التحكيم
- المساومة
- القوة النسبية للتفاوض

21) قدرة الفرد على التفاوض على أساس الفهم والسرعة والدقة هي تعبير عن :

- استراتيجية التفاوض
- مهارة التفاوض
- سياسة التفاوض
- موقف التفاوض

22) من فوائد الأسئلة المغلقة في التفاوض :

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

23) الدور الأساسي الذي يلعبه الوسيط في عملية التفاوض هو :

- اتخاذ القرار الملزم لجميع الأطراف
- تضيق فجوة الخلاف بين الأطراف المتنازعه
- تقديم المشوره والنصح لأحد الطرفين
- حسم النزاع ما بين الطرفين

24) تركز مباريات المجموع المتغير ضمن نظرية المباريات على وجود حالة من :

- الصراع المطلق بين الطرفين
- التعاون المطلق بين الطرفين
- المباريات ذات المجموع الصفري بين الطرفين
- التعاون والتنافس بين الطرفين

25) المهارات المتصلة بمدى القدرات التفاوضية والمعرفية المكتسبه هي تعبير عن مهارات التفاوض :

- الذاتيه

- الموضوعيه

- الشخصيه

- الفطريه

26) تتمثل إحدى مهارات التفاوض الشخصيه في :

- المعرفه القياسيه

- القدره على التحليل

- المعرفه العامه

- الطلاقه والقياسه

27) تسمى ملاحق العقد التي يتم فيها التوضيح بالجداول التي يحتاجها العقد الملاحق :

- الإحصائيه

- الإجرائيه

- التشريعيه

- الوثائقيه

28) من التكتيكات التنفيذيه لإستراتيجيه مواجهه النزاع :

- التهديد المباشر

- التراجع

- أدر خدك الأيسر

- اشتر بعض الوقت

29) الإطار المنظم لممارسات التفاوض هو :

- القوه النسبيه للتفاوض

- موضوع التفاوض

- قضيه التفاوض

- ناتج التفاوض

30) عقد هبة المنقول هو مثال عن :

- العقود الرضائيه

- العقود غير الرضائيه الشكليه

- العقود غير الرضائيه العينييه

- عقود الإذعان

31) العقود التي بموجبها يكون بمقدور كل طرف مناقشة شروط العقد والتفاوض بشأنها تسمى عقود :

- المساومه

- الإذعان

- التفويض

- الإحتمال

32) العقود التي يلزم بموجبها إفراغ رضا الطرفين في محرر مكتوب موقع منهما تدخل ضمن :

- العقود الرضائية

- العقود غير الرضائية الشكلية

- العقود غير الرضائية العينية

- عقود المساومه

33) تسمى ملاحق العقد المتضمنه ملخصات لإتفاقات ومعاهدات سابقه الملاحق :

- التشريعيه

- الوثائقيه

- التاريخيه

- الإجرائيه

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

- الأهداف القصيره أكثر مردوديه من الطويله

- الأهداف الطويله تتعلق بالمفاوضات الدوليه

- الأهداف القصيره أكثر وضوحا وتحديدًا

- كفاءة المفاوضات غالبا ما تقاس بما سيتم إنجازه مستقبلا

35) البدء بالقضايا الثانويه في تحديد أجندة التفاوض يكون بسبب :

- أن حلها يسهل تلقائيا حل غيرها من القضايا

- كون التنازلات بشأنها يكون أصعب من غيرها

- كون التنازلات بشأنها يكون أكثر تكلفه من غيرها

- إمكانية تقديم تنازلات بشأنها لكسب ثقة الطرف الآخر

36) تدرج ( استراتيجيه التعاون / استراتيجيه المواجهه ) ضمن تصنيف الإستراتيجيات :

- وفقا للنتائج المراد تحقيقها

- طبقا لتوقيت التصرف

- طبقا لطابع السلوك التفاوضي

- المسمى " استراتيجيات ماذا "

37) من أهم دواعي لجوء طرف ما في التفاوض لإستراتيجيه تفادي النزاع :

- رغبته بأي ثمن في عدم فشل المفاوضات

- قوة مركزه التفاوضي
- تقديره المبالغ فيه لقوة مركزه التفاوضي
- إدراكه لميل الطرف الآخر لتفادي النزاع

(38) عدم اتفاق الأطراف على نطاق القضايا المتفاوض بشأنها يجعل المناقشات الخاصه بها :

- مركزه
- محددته
- تعاونه
- صراعيه

(39) بالنسبه للباحثين في التفاوض فإنه :

- يوجد اتفاق عام على جوهر ومضمون عملية التفاوض
- لا يوجد اتفاق عام على جوهر ومضمون عملية التفاوض
- يوجد اتفاق عام حول تعريف أو تحديد مفهوم التفاوض
- يوجد اختلاف كبير حول طبيعة ومضمون عملية التفاوض

(40) من الإفتراضات الأساسية لمنهج المصالح المشتركه في التفاوض :

- عدم تكافؤ المراكز التفاوضيه
- تعارض المصالح
- تنازع الحقوق والواجبات
- فهم إمكانات ومشكلات الطرف الآخر

(41) ينظر للتفاوض على أنه :

- مرادف لمفهوم المساومه
- أعم وأشمل من عملية المساومه
- أحد الأجزاء التي تتكون منها المساومه
- لا صلة له بالمساومه

(42) عندما يتدخل طرف ثالث بين طرفي النزاع لمساعدتهما على التوصل إلى حل فإن ذلك يعبر عن :

- التفاوض
- المساومه
- الوساطه
- التحكيم

(43) عندما يتم التوقيع بالأحرف الأولى على العقد فإن ذلك يعني أن التوقيع :

- أصبح ملزماً لجميع الأطراف
- هو لمجرد اعتماد نصوص العقد
- أصبح ساري المفعول

- أصبح نهائيا

44) من الخصائص المميزة لمرحلة الإعداد للتفاوض أن الإعداد لعملية التفاوض ليس نشاطا :

- سابقا للتفاوض الفعلي

- مرافقا للتفاوض الفعلي

- ينفرد به فقط من سيقومون بالتفاوض الفعلي

- مرتكزا على توافر البيانات حول الموقف التفاوضي

45) إن المدخل الترابطي في تحديد القضايا التفاوضية :

- يسهل عملية تبادل التنازلات

- يقلل من مرونة الطرفين

- يؤدي إلى النظر في كل قضية ومعالجتها بشكل مستقل

- لا ينصح به في عملية التفاوض

46) يقصد باستراتيجيات التفاوض :

- المسار العام الذي يتبعه المفاوض على طاولة المفاوضات

- التحركات قصيرة المدى التي تأتي في اتجاهات مختلفه

- التحركات ذات الصبغة التنفيذية لتحقيق الأهداف الأساسية

- التخطيط للتنفيذ

47) من مزايا اللجوء إلى الفريق التفاوضي بدلا من الفرد الواحد المفاوض :

- سرعة إنجاز المفاوضات والبت فيها

- التحديد الواضح للمسؤولية

- زيادة فرص الموضوعية

- إمكانية الحصول على تنازلات فوريه من الطرفين بسهولة

48) مما ينصح به في المفاوضات الدولية :

- تقويم وتوجيه ثقافة الطرف الآخر

- الترويج لنفس المتعاقد بدلا من الترويج لفكرة التعاقد

- إبداء الإستعداد للتعاون والرغبة في المساعدة

- البعد عن تكوين علاقات شخصيه مع الطرف الآخر

49) ركن العقد المتعلق بالإلتزامات والحقوق التي تم التفاوض والتراضي عليها التي يفرضها العقد على

الطرفين هو :

- مقدمة العقد

- موضوع العقد

- ملاحق العقد

- الشروط الجزائية للعقد

50) من الجوانب الإجرائيه أثناء مرحلة تحرير العقد النهائي للتفاوض :

- مكان تحرير وكتابة العقد

- وضوح مصطلحات وعبارات العقد

- مشاركة جميع أطراف التفاوض في صياغة الإتفاق

- إضفاء عمليات شرح للعبارات التي تتطلب التوضيح إذا لزم الأمر