

(١) تشتمل ديباجة العقد على:

- أ. الحقوق التي يخولها العقد.
- ب. الالتزامات التي يترتبها العقد.
- ج. الأسباب والقواعد التي أدت إلى وجود العقد.
- د. النظام الخاص بحل الخلافات.

(٢) 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.

(٣) عقود التأمين على الحوادث، هي مثال عن:

- أ. العقد الاحتمالي.
- ب. عقد التفويض.
- ج. عقد المساومة.
- د. عقد الاذعان.

(٤) 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.

(٥) من الخصائص التي يتميز بها السلوك التفاوضي:

- أ. استقلالية العملية التفاوضية وعدم تأثرها بالعلاقات.
- ب. عدم تأثر الناتج المتحقق من التفاوض باعتبارات خارجة عن طاولة المفاوضات.
- ج. تركيز المفاوض عادة على ما يتحقق في الأجل الطويل مقارنة بالقصير.
- د. أن استمرار العملية التفاوضية يعتبر مرهونا باستمرار المصالح المشتركة.

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

- أ. الوساطة.
- ب. الاستشارة.
- ج. المساومة.
- د. التحكيم.

(٧) من استراتيجيات التفاوض المستخدمة في منهج الصراع:

- أ. توسيع نطاق التعاون.
- ب. التشتيت.
- ج. التكامل الأمامي.
- د. التكامل الخلفي.

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

- أ. الوساطة.
- ب. الاستشارة.
- ج. المساومة.
- د. التحكيم.

٩) جميع ما يلي هو من الجوانب الضمنية لعناصر التفاوض ما عدا:

- 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.

١٠) التخطيط للتخطيط في التفاوض هو تعبير عن:

- أ. الهدف التفاوضي.
- ب. الاستراتيجية التفاوضية.
- ج. التكتيك التفاوضي.
- د. قضية التفاوض.

١١) إذا كان التوصل إلى اتفاق يعد أكثر حيوية بالنسبة للطرف (س) منه للطرف (ص)، فإن علاقات القوة النسبية ستعكس:

- أ. إيجاباً على الطرف (س).
- ب. سلباً على الطرف (ص).
- ج. إيجاباً على الطرف (ص).
- د. سلباً على كلا الطرفين.

١٢) 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.

١٣) كفاءة وصلاحيّة فريق المفاوضين، ومهاراتهم في إدارة وتوجيه التفاوض في مراحل مختلفة، هو تعبير عن:

- أ. القوة التفاوضية النسبية.
- ب. القدرة التفاوضية.
- ج. المركز التفاوضي.
- د. الموقف التفاوضي.

١٤) 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.

(١٥) تصنف القدرة اللغوية ، ضمن قدرات التفاوض:

- أ. العقلية.
- ب. الميكانيكية.
- ج. الحسية والجسمية.
- د. الحركية النفسية.

(١٦) تصنف القدرة على الموازنة بين الادراك البصري والأداء الحركي، ضمن قدرات التفاوض:

- أ. العقلية.
- ب. الميكانيكية.
- ج. الحركية النفسية.
- د. الحسية والجسمية.

(١٧) يدخل ضمن مرحلة الإعداد للتفاوض:

- أ. اختيار مكان التفاوض.
- ب. تحديد موعد التوقيع.
- ج. العناية بصياغة العقود والاتفاقات.
- د. الالتزام بمبادئ التفاوض.

(١٨) 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. عدم إمكانية التعرف على الموقف التفاوضي وتمييزه.

(١٩) مدخل القوة التفاوضية الذي يركز التفاوض بموجبه على الموارد التي تحمي طرفا معينا من الطرف الآخر، هو

مدخل:

- أ. التعليل.
- ب. السيطرة.
- ج. الاعتمادية.
- د. تقدير قوة الخصم.

(٢٠) تبادل التنازلات بين طرفي التفاوض بسبب اختلال موازين القوى بينهما، هو تعبير عن:

- أ. الاستشارة.
- ب. التحكيم.
- ج. المساومة.
- د. القوة النسبية للتفاوض.

(٢١) قدرة الفرد على التفاوض على أساس الفهم والسرعة والدقة، هو تعبير عن:

- أ. استراتيجية التفاوض.
- ب. مهارة التفاوض.
- ج. سياسة التفاوض.
- د. موقف التفاوض.

(٢٢) من فوائد الأسئلة المغلقة للتفاوض:

- 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.

(٢٣) 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.

(٢٤) تتركز 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.

(٢٥) المهارات المتصلة بمدى القدرات التفاوضية والمعرفية المكتسبة، هي تعبير عن مهارات التفاوض:

- أ. الذاتية.
- ب. الموضوعية.
- ج. الشخصية.
- د. القطرية.

(٢٦) تتمثل إحدى مهارات التفاوض الشخصية في:

- أ. المعرفة القياسية.
- ب. القدرة على التحليل.
- ج. المعرفة العامة.
- د. الطلاقة والكياسة.

(٢٧) تسمى ملاحق العقد التي يتم فيها التوضيح بالجدول التي يحتاجها العقد، الملاحق:

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

(٢٨) من التكتيكات التنفيذية لاستراتيجية مواجهة النزاع:

- أ. التهديد المباشر.
- ب. التراجع.
- ج. أدرك الأيسر.
- د. اشتر بعض الوقت.

(٢٩) الإطار المنظم لممارسات التفاوض، هو:

- أ. القوة النسبية للتفاوض.
- ب. موضوع التفاوض.
- ج. قضية التفاوض.
- د. نتائج التفاوض.

(٣٠) عقد هبة المنقول، هو مثال عن:

- أ. العقود الرضائية.
- ب. العقود غير الرضائية الشكلية.
- ج. العقود غير الرضائية العينية.
- د. عقود الإذعان.

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

- أ. المساومة.
- ب. الإذعان.
- ج. التفويض.
- د. الاحتمال.

(٣٢) 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.

(٣٣) تسمى ملاحق العقد المتضمنة ملخصات لاتفاقات ومعاهدات سابقة، الملاحق:

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

(٣٤) يركز المفاوض في كثير من الأحيان على ما يتحقق في الأجل القصير مقارنة بالطويل، وذلك لأن:

- أ. الأهداف القصيرة أكثر مردودية من الطويلة.
- ب. الأهداف الطويلة تتعلق بالمفاوضات الدولية.
- ج. الأهداف القصيرة أكثر وضوحاً وتحديداً.
- د. كفاءة المفاوض غالباً ما تقاس بما سيتم إنجازه مستقبلاً.

(٣٥) 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.

٣٦) تدرج (استراتيجية التعاون/استراتيجية المواجهة)، ضمن تصنيف الاستراتيجيات:

- أ. وفقا للنتائج المراد تحقيقها.
- ب. طبقا لتوقيت التصرف.
- ج. طبقا لطابع السلوك التفاوضي.
- د. المسمى "استراتيجيات ماذا؟".

٣٧) من أهم دواعي لجوء طرف ما في التفاوض لاستراتيجية تنافدي النزاع:

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

٣٨) عدم اتفاق الأطراف على نطاق القضايا المتفاوض بشأنها، يجعل المناقشات الخاصة بها:

- أ. مركزة.
- ب. محددة.
- ج. تعاونية.
- د. صراعية.

٣٩) 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.

٤٠) 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 الآخر.

٤١) ينظر للتفاوض على أنه:

- أ. مرادف لمفهوم المساومة.
- ب. أمر وأشمل من عملية المساومة.
- ج. أحد الأجزاء التي تتكون منها المساومة.
- د. لا صلة له بالمساومة.

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

- أ. التفاوض.
- ب. المساومة.
- ج. الوساطة.
- د. التحكيم.

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

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

(٤٤) من الخائص المميزة لمرحلة الإعداد للتفاوض، أن الإعداد لعملية التفاوض ليس نشاطاً:

- أ. سابقاً للتفاوض الفعلي.
- ب. مرافقاً للتفاوض الفعلي.
- ج. ينفرد به فقط من سيقومون بالتفاوض الفعلي.
- د. مرتكزاً على توافر البيانات حول الموقف التفاوضي.

(٤٥) 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.

(٤٦) 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.

(٤٧) من مزايا اللجوء إلى الفريق التفاوضي بدلاً من الفرد الواحد المفاوض:

- أ. سرعة إنجاز المفاوضات والبت فيها.
- ب. التحديد الواضح للمسؤولية.
- ج. زيادة فرصة الموضوعية.
- د. إمكانية الحصول على تنازلات فورية من الطرفين بسهولة.

(٤٨) مما ينصح به في المفاوضات الدولية:

- أ. تقويم وتوجيه ثقافة الطرف الآخر.
- ب. الترويج لنفس المتعاقد بدلاً من الترويج لفكرة التعاقد.
- ج. إبداء الاستعداد للتعاون والرغبة في المساعدة.
- د. البعد عن تكوين علاقات شخصية مع الطرف الآخر.

(٤٩) 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.

٥٠) 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 أطيب التمنيات و الدعوات بالتوفيق والنجاح
لا تنسوني من صالح دعائكم