

(أ) ثلاثة.

(ب) أربعة.

(ج) خمسة.

(د) ستة.

(2) ترجع أهمية سرية الأهداف التفاوضية للمفاوض إلى

(أ) عدم الاستفادة من احتمال تحقيق أهداف أكثر طموحاً.

(ب) أضعاف المركز التفاوضي للمفاوض عند تناول بعض الأهداف.

(ج) عدم إتاحة قدر أكبر من المرونة في المناورة.

(د) عرض أهداف وهمية ثم التنازل عنها أثناء المفاوضات.

(3) عند الإعداد الجيد للتفاوض ينبغي

(أ) عدم تحديد الفرص وتحديد القيود التفاوضية.

(ب) تحديد الفرص وتحديد القيود التفاوضية.

(ج) تحديد الفرص وعدم تحديد القيود التفاوضية.

(د) عدم تحديد الفرص وعدم تحديد القيود التفاوضية.

(4) تمر القضايا التفاوضية عند تحديدها بأربع مراحل هي

(أ) تحديد نطاقها أتساعاً أو ضيقاً، ومعالجتها منفصلة أو مترابطة، وحدود المرونة، وافترضاياتها.

(ب) الإعداد الجيد، ومعالجتها منفصلة أو مترابطة، وحدود المرونة، وافترضاياتها.

(ج) الإعداد الجيد، ومعالجتها منفصلة أو مترابطة، وحدود المرونة، تقويم الأداء.

(د) تحديد نطاقها أتساعاً أو ضيقاً، ومعالجتها منفصلة أو مترابطة، وحدود المرونة، تقويم الأداء.

(5) عند الإعداد للتفاوض

(أ) يكتفى بتجهيز البيانات والمعلومات والوثائق للمنظمة.

(ب) يكتفى بتجهيز البيانات والمعلومات عن الطرف الآخر.

(ج) يكتفى بتجهيز البيانات والمعلومات والوثائق عن فريق التفاوض ومهاراته.

(د) يكتفى بتجهيز البيانات والمعلومات والوثائق عن المنظمة والطرف الآخر.

(6) يتأثر المركز التفاوضي النسبي للمنظمة

(أ) بمواطن القوة والضعف ومدى إدراكها لهما.

(ب) الموارد المتاحة.

(ج) درجة اعتمادية كل طرف على الآخر.

(د) كل ما سبق.

عند اختيار فريق التفاوض ينبغي

- (7)
- (أ) مراعاة تقارب أو تماثل المستوى الإداري.
 - (ب) مراعاة تقارب أو تماثل المستوى الوظيفي.
 - (ج) مراعاة تقارب عدد أفراد الفريق.
 - (د) كل ما سبق.

تعكس أجندة التفاوض

- (8)
- (أ) استراتيجيات التعاقد وتسلسل استراتيجياته.
 - (ب) استراتيجيات التفاوض وتسلسل التكتيكات المتبعة.
 - (ج) تكتيكات التفاوض وتسلسل استراتيجياته المتبعة.
 - (د) تكتيكات التعاقد وتسلسل استراتيجياته.

عندما يكون هناك رغبة بين الأطراف المتفاوضة في تحقيق الأهداف المشتركة يحرصا على

- (9)
- (أ) توفير المناخ الرسمي للتفاوض.
 - (ب) توفير المناخ الحيادي للتفاوض.
 - (ج) توفير المناخ الودي للتفاوض.
 - (د) توفير المناخ المتشدد للتفاوض.

من المبادئ التي تؤدي إلى تحسين المناخ التفاوضي

- (10)
- (أ) عدم الدخول في تفاصيل فرعية قدر الإمكان.
 - (ب) الدخول في بعض التفاصيل وترك التفاصيل المزعجة.
 - (ج) الدخول في التفاصيل الهامة.
 - (د) الدخول في كل التفاصيل بلا استثناء للحسم.

من المبادئ التي تؤدي إلى تحسين المناخ التفاوضي

- (11)
- (أ) إعطاء الطرف الآخر بعض الوقت ليعرض موقفه.
 - (ب) إعطاء الفرصة كاملة للطرف الآخر ليعرض موقفه.
 - (ج) عدم إعطاء الطرف الآخر مجالاً حتى لا يفسد التفاوض.
 - (د) عدم إعطاء الطرف الآخر فرصة لتغيير أجندة التفاوض.

عند لجوء الخصم إلى تضييع الوقت لدينا

- (12)
- (أ) بديلاً واحداً لمواجهته.
 - (ب) لدينا بديلين لمواجهته.
 - (ج) لدينا ثلاث بدائل لمواجهته.
 - (د) لدينا ثلاث بدائل لمواجهته.

(13) دور الوسيط في حالة لجوء طرفي التفاوض إليه هو
 (أ) تقديم النصح والمشورة للطرف الأضعف.
 (ب) يلعب دوراً مشابهاً لدور القاضي.
 (ج) تقديم الاستشارة للطرف الذي دعاة للحضور.
 (د) كحلقة وصل بين طرفي التفاوض.

(14) تنحصر مهام المستشار ودوره الذي يلعبه في
 (أ) ثلاث مهام رئيسية.
 (ب) أربعة مهام رئيسية.
 (ج) خمسة مهام رئيسية.
 (د) ستة مهام رئيسية.

(15) يتمثل دور المحكم في القضايا التفاوضية في
 (أ) قيادة المناقشة.
 (ب) تقديم الاقتراحات للمتفاوضين.
 (ج) حسم النزاع.
 (د) الوساطة للقبول بحلول وسط.

(16) عادة ما يطلب التحكيم في القضايا التفاوضية
 (أ) الطرف الأضعف في التفاوض.
 (ب) المستشارين القادمين لأحد الأطراف.
 (ج) الطرف الأقوى في التفاوض.
 (د) الوسطاء.

(17) عند المساومة بين طرفي النزاع تكون موازين القوة للطرفين
 (أ) متكافئة.
 (ب) غير متكافئة.
 (ج) متساوية.
 (د) غير هامة في النزاع.

(18) مباريات المجموع الثابت بين طرفي النزاع فكرتها على
 (أ) أن الصراع مطلق بين الطرفين ومكسب أحدهما خسارة للثاني.
 (ب) أن الصراع غير مطلق ومكسب أحدهما خسارة للثاني.
 (ج) أن الصراع مطلق ويحقق كلا الطرفين مكسباً في آن واحد.
 (د) أن الصراع غير مطلق ويحقق الطرفين مكسباً في آن واحد.

- عدد المهارات
(19) (أ) أربعة
(ب) خمسة
(ج) ستة
(د) سبعة

(20) تركيب وربط الأسباب بالنتائج وإيجاد العلاقة بين المؤثر والسبب توضع ضمن مهارة
(أ) المعرفة القياسية.
(ب) القدرة على التحليل.
(ج) المعرفة القانونية.
(د) المعرفة العامة.

(21) إتقان أسلوب الضغط سواء بالإلحاح وتكرار أو الترهيب والخوف تقع ضمن
(أ) مهارات المفاوض.
(ب) قدرات يجب أن يتمتع بها المفاوض.
(ج) عوامل الجذب في التفاوض.
(د) اليقظة الدائمة والمستمرة للمفاوض.

(22) تزداد قوة حاجز الخوف بين طرفي النزاع في حالة
(أ) أن تكون المفاوضات بين منظمين محليين متنافسين.
(ب) أن تكون بين منظمين محليين بينهم عداوة سابقة.
(ج) أن تكون بين منظمين محليين بينهم تاريخ من المفاوضات المضنية السابقة.
(د) أن تكون بين منظمين دوليين.

(23) من المبادئ والقواعد الإسترشادية في المفاوضات الدولية
(أ) إدراك وتأكيد الآثار المباشرة للمشروع محل التفاوض.
(ب) إدراك وتأكيد الآثار غير المباشرة للمشروع محل التفاوض.
(ج) إدراك وتأكيد الآثار المباشرة وغير المباشرة للمشروع محل التفاوض.
(د) إدراك وتأكيد أهمية المشروع محل التفاوض.

(24) ينبغي أن يتوفر في صاحب صلاحيات إعداد العقد واعتماده
(أ) الإلمام بالنواحي المالية بما يضمن كافة المستحقات المالية.
(ب) الإلمام بالنواحي القانونية بما يضمن استيفاء العقد كافة الشروط.
(ج) الإلمام بالنواحي الاقتصادية بما يضمن ضمان حق المجتمع.
(د) الإلمام بالنواحي الإدارية بما يضمن عدم تعثر الاتفاق.

(25) واحدة فقط لا تقع ضمن الجوانب الإجرائية في صياغة العقد
 (أ) طريقة صياغة الاتفاق.
 (ب) مشاركة جميع أطراف التفاوض في صياغة الاتفاق.
 (ج) مكان تحرير وكتابة العقد.
 (د) وقت إعداد العقد.

(26) عدد أركان العقد التي ينبغي استيفائها عند كتابة العقد
 (أ) ثمانية.
 (ب) تسعة.
 (ج) عشرة.
 (د) أحد عشر.

(27) عندما يتعامل المفاوض مع الطرف الأخر على اعتبار أن إتمام الصفقة أمراً عادياً فإن
 (أ) المناخ التفاوضي يسمى مناخ رسمي.
 (ب) المناخ التفاوضي يسمى مناخ ودي.
 (ج) المناخ التفاوضي يسمى مناخ حيادي.
 (د) المناخ التفاوضي يسمى مناخ متشدد.

(28) عند وضع أجندة التفاوض هناك
 (أ) بديلان.
 (ب) ثلاثة بدائل.
 (ج) أربعة بدائل.
 (د) أكثر من ذلك ويطبق متعددة.

(29) القيود الاستراتيجية تقع ضمن القيود التفاوضية وهي قيود
 (أ) مباشرة على العملية التفاوضية.
 (ب) تضع إطار على العملية التفاوضية.
 (ج) غير مؤثرة على العملية التفاوضية.
 (د) غير مباشرة على العملية التفاوضية.

(30) واحدة من الاتي ليست من الأركان الأساسية للتفاوض
 (أ) وجود مصحة مشتركة أو قضية نزاعية.
 (ب) الرغبة في التفاوض والوصول إلى حل.
 (ج) الحاجة الملحة لدى الطرفين.
 (د) وجود استراتيجيات لكل طرف قبل البدء في المفاوضات.

(31)

تهدف عملية التفاوض إلى

- (أ) إجراء نوع من الحوار.
- (ب) تبادل الاقتراحات بين طرفين أو أكثر.
- (ج) التوصل إلى اتفاق يؤدي على حسم قضية أو قضائياً لراضيه بينهم.
- (د) إجراء نوع من الحوار أو تبادل الاقتراحات بين طرفين أو أكثر.

(32)

تقوم عملية التفاوض على ركنين أساسيين

- (أ) الأطراف المتفاوضة ووجود مصلحة مشتركة أو أكثر بينهما.
- (ب) الأطراف المتفاوضة ووجود قضية لراضيه أو أكثر بينهما.
- (ج) الأطراف المتفاوضة وتبادل الاقتراحات بينهما.
- (د) وجود مصلحة مشتركة أو أكثر ووجود قضية لراضيه أو أكثر.

(33)

تتعرض عملية التفاوض في السلوك الإنساني الذي يتبناه المفاوض في

- (أ) الحوار بالكلام فقط.
- (ب) في الإشارات والتصرفات المؤثرة على سير الاختبارات فقط.
- (ج) التجهيزات المؤدية والمصاحبة لجلسة التفاوض والمؤثرات المستخدمة لتوجيه سير المفاوضات.
- (د) كل ما سبق.

(34)

عندما يتم حوار ومناقشة بين إدارة المشتريات وأحد الموردين لتوريد آلات ومعدات فإن ذلك يعد

- (أ) نوع من التفاوض.
- (ب) تمهيد إلى التفاوض.
- (ج) ضبط شكل ومضمون الصفقة فقط.
- (د) لا يعد نوع من التفاوض.

(35)

عندما يتم عقد مباحثات للاتفاق على هدف معين أو مشكلة قائمة أو مرتقبة فإن ذلك يعد

- (أ) ضبط شكل ومضمون المشكلة.
- (ب) نوع من للتفاوض.
- (ج) لا يعد نوع من التفاوض.
- (د) تمهيد للتفاوض.

(36)

عندما يتم عقد اتفاق هدنة أو صلح بين طرفين متصارعين فإن ذلك يعد

- (أ) نوع من التفاوض.
- (ب) تمهيد للتفاوض.
- (ج) ضبط شكل ومضمون اتفاق التهدئة أو الصلح.
- (د) لا يعد نوع من التفاوض.

(37) ليكتمل التفاوض نحتاج إلى طرفين على الأقل ووجود مصحة مشتركة أو قضية نزاعية بينهما
وضرورة توفر

- (أ) الرغبة في التفاوض بين الطرفين.
(ب) القناعة بالتفاوض كوسيلة حاسمة وحلقة ملحة لدى الطرفين.
(ج) القناعة بالتفاوض والرغبة الملحة لدى الطرفين والرغبة في التفاوض.
(د) الدعم المالي لإتمام عملية التفاوض.

(38) لا بد أن يتوفر للمفاوض

- (أ) العلم الكافي في الإدارة والاقتصاد والتكاليف وغيرها من العلوم.
(ب) الفن الكافي للتفاوض والاستشارات والاضرابات والتحدث وغير ذلك من المهارات.
(ج) السلوك الإنساني الجيد للتعامل مع الخصوم.
(د) العلم الكافي والفن الكافي لإنجاح عملية التفاوض.

(39) هناك فرق بين التفاوض والمساومة من حيث الهدف

- (أ) التفاوض يهدف لتحقيق النصر لطرف واحد والمساومة لتحقيق النصر للطرفين
(ب) التفاوض يهدف لتحقيق النصر للطرفين والمساومة تحقيق النصر لطرف واحد.
(ج) التفاوض يهدف لإنجاز الصفقة والمساومة التمهيد للصفقة
(د) التفاوض يهدف للتمهيد للصفقة والمساومة تهدف لإنجاز الصفقة.

(40) تختلف قوة المفاوضين في حالة التفاوض وفي حالة المساومة

- (أ) عند المساومة تكون قوى الطرفين متكافئة وعند التفاوض تكون غير متكافئة
(ب) عند التفاوض تكون قوى الطرفين متكافئة وعند المساومة تكون غير متكافئة.
(ج) عند التفاوض والمساومة لا بد أن تتساوى القوى بين الطرفين.
(د) عند المساومة والتفاوض تقارب القوى أمر حتمي إنجاز الصفقة.

(41) تختلف نوع العلاقة بين طرفي التفاوض في حالة التفاوض عن حالة المساومة

- (أ) التفاوض يقوم على الأخذ فقط والمساومة على الأخذ والعطاء.
(ب) التفاوض يقوم على الحيطة والحذر والمساومة على المجازفة.
(ج) التفاوض يقوم على الأخذ والعطاء والمساومة على الأخذ فقط.
(د) التفاوض يقوم على المجازفة والمساومة تقوم على الحيطة والحذر.

يعتبر التحكيم شكلاً من

- (أ) أشكال التفاوض.
(ب) الأشكال القانونية لفض النزاع.
(ج) أشكال المساومة.
(د) أشكال الوساطة.

- (43) لعملية التفاوض مداخل هي
- (أ) منهج المصالح المشتركة ومنهج الصراع.
- (ب) منهج المصالح المشتركة ومنهج الصراع ومنهج فرض الأمر الواقع.
- (ج) منهج المصالح المشتركة ومنهج الصراع ومنهج فرض الأمر الواقع ومنهج المراوغة.
- (د) منهج المصالح المشتركة ومنهج الصراع ومنهج المراوغة ومنهج التمحور حول الهدف.
- (44) يقوم منهج الصراع كمدخل من مداخل عملية التفاوض على
- (أ) تعاون أطراف التفاوض لتحقيق وتعظيم مصالحهم المشتركة.
- (ب) تكافؤ المراكز التفاوضية.
- (ج) تكافؤ الحقوق والواجبات.
- (د) تنازع أطراف التفاوض وسعي كل منهم لتعظيم مكاسبه والإضرار بمصالح الأطراف الأخرى.
- (45) عندما يتفهم أطراف التفاوض إمكانيات ومشكلات ورغبات كل طرف للأخر فنحن بصدد
- (أ) التعامل من خلال منهج الصراع.
- (ب) التعامل من خلال منهج المصالح المشتركة.
- (ج) التعامل من خلال منهج المراوغة.
- (د) التعامل من خلال منهج فرض الأمر الواقع.
- (46) عدد المبادئ العامة التي تحكم عملية التفاوض هو
- (أ) خمسة.
- (ب) ستة.
- (ج) سبعة.
- (د) تسعة.
- (47) من المبادئ العامة للتفاوض
- (أ) مبدأ التكافل ومبدأ المساواة
- (ب) مبدأ الاستمرارية ومبدأ التكافل.
- (ج) مبدأ التكافؤ ومبدأ الاستمرارية.
- (د) مبدأ المساواة ومبدأ التكافؤ.
- (48) مبدأ التوقيت الزمني من المبادئ العامة للتفاوض وهو يعني
- (أ) استخدام الزمن بدون سقف زمني.
- (ب) توظيف الزمن بلا حدود لتقريب وجهات النظر.
- (ج) عدم الارتباط بالزمن للاستفادة من كل دقيقة في أنجاح التفاوض.
- (د) التقيد بجدول زمني يمتد لفترات حسب رغبة الطرفين.

(49) الاعداد الجيد للتفاوض يعنى

- (أ) التخطيط الجيد قبل الدخول في التفاوض الفعلي.
- (ب) التنظيم الجيد قبل الدخول في التفاوض الفعلي.
- (ج) التوجيه الجيد قبل الدخول في التفاوض الفعلي.
- (د) الرقابة الجيدة قبل الدخول في التفاوض الفعلي.

(50) من مصلحة المفاوض الناجح أن يتفاوض على أساس

- (أ) القوة الموضوعية في ذهن الخصم.
- (ب) القوة المدركة التي يخلقها الخصم في ذهن الخصم.
- (ج) عمل توازن بين القوة الموضوعية والقوة المدركة في ذهن الخصم.
- (د) صناعة عدم توازن بين القوة الموضوعية والقوة المدركة في ذهن الخصم.

مع التمنيات الطيبة بالتوفيق