

## :: المحاضرة الأولى ::

### 1 تهدف عملية التفاوض إلى:

- (1) إجراء نوع من الحوار.
- (2) تبادل الاقتراحات بين طرفين أو أكثر.
- (3) التوصل إلى اتفاق يؤدي على حسم قضية أو قضايا نزاعيه بينهم.
- (4) إجراء نوع من الحوار أو تبادل الاقتراحات بين طرفين أو أكثر.

### 2 تقوم عملية التفاوض على ركنين أساسيين:

- (1) الأطراف المتفاوضة ووجود مصلحة مشتركة أو أكثر بينهما.
- (2) الأطراف المتفاوضة ووجود قضية نزاعيه أو أكثر بينهما.
- (3) الأطراف المتفاوضة وتبادل الاقتراحات بينهما.
- (4) وجود مصلحة مشتركة أو أكثر ووجود قضية نزاعيه أو أكثر.

### 3 تنعكس عملية التفاوض في السلوك الإنساني الذي يتبناه المفاوض في:

- (1) الحوار بالكلام فقط.
- (2) في الإشارات والتصرفات المؤثرة على سير الاختبارات فقط.
- (3) التجهيزات المؤدية والمصاحبة لجلسة التفاوض والمؤثرات المستخدمة لتوجيه سير المفاوضات.
- (4) كل ما سبق.

### 4 عندما يتم حوار ومناقشة بين إدارة المشتريات واحد الموردين لتوريد الات ومعدات فإن ذلك يعد:

- (1) نوع من التفاوض.
- (2) تمهيد إلى التفاوض.
- (3) ضبط شكل ومضمون الصفقة فقط.
- (4) لا يعد نوع من التفاوض.

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

- (1) ضبط شكل ومضمون المشكلة.
- (2) نوع من التفاوض.
- (3) لا يعد نوع من التفاوض.
- (4) تمهيد للتفاوض.

6 عندما يتم عقد اتفاق هدنه أو صلح بين طرفين متصارعين فإن ذلك يعد:

(1) نوع من التفاوض.

(2) تمهيد للتفاوض.

(3) ضبط شكل ومضمون اتفاق التهدئة أو الصلح.

(4) لا يعد نوع من التفاوض.

7 واحدة من الآتي ليست من الأركان الأساسية للتفاوض:

(1) وجود مصلحة مشتركة أو قضية نزاعية.

(2) الرغبة في التفاوض والوصول إلى حل.

(3) الحاجة الملحة لدى الطرفين.

(4) وجود استراتيجيات لكل طرف قبل البدء في المفاوضات.

8 ليكتمل التفاوض نحتاج إلى طرفين على الأقل وجود مصلحة مشتركة أو قضية

نزاعية بينهما وضرورة توفر:

(1) الرغبة في التفاوض بين الطرفين.

(2) القناعة بالتفاوض كوسيلة حاسمة وحاجة ملحة لدى الطرفين

(3) القناعة بالتفاوض والرغبة الملحة لدى الطرفين والرغبة في التفاوض.

(4) الدعم المالي لإتمام عملية التفاوض .

9 لا بد أن يتوفر للمفاوض:

(1) العلم الكافي في الإدارة والاقتصاد والتكاليف وغيرها من العلوم.

(2) الفن الكافي للتفاوض والاستشارات والاعتراضات والتحدث وغير ذلك من المهارات.

(3) السلوك الإنساني الجيد للتعامل مع الخصوم.

(4) العلم الكافي والفن الكافي لإنجاح عملية التفاوض.

10 هناك فرق بين التفاوض والمساومة من حيث الهدف:

(1) التفاوض يهدف لتحقيق النصر لطرف واحد والمساومة لتحقيق النصر للطرفين.

(2) التفاوض يهدف لتحقيق النصر للطرفين والمساومة تحقيق النصر لطرف واحد.

(3) التفاوض يهدف لإنجاز الصفقة والمساومة التمهيد للصفقة.

(4) التفاوض يهدف إلى التمهيد للصفقة والمساومة تهدف لإنجاز الصفقة.

11 تختلف قوة المفاوضين في حالة التفاوض وفي حالة المساومة:

(1) عند المساومة تكون قوى الطرفين متكافئة وعند التفاوض تكون غير متكافئة.

12 (2) عند التفاوض تكون قوى الطرفين متكافئة وعند المساومة تكون غير متكافئة.

- (3) عند التفاوض والمساومة لا بد أن تتساوى القوى بين الطرفين.  
(4) عند المساومة والتفاوض تقارب القوى أمر حتمي إنجاز الصفقة.

12 تختلف نوع العلاقة بين طرفي التفاوض في حالة التفاوض عن حالة المساومة:

- (1) التفاوض يقوم على الأخذ فقط والمساومة على الأخذ والعطاء.  
(2) التفاوض يقوم على الحيطة والحذر والمساومة على المجازفة.  
(3) التفاوض يقوم على الأخذ والعطاء والمساومة على الأخذ فقط.  
(4) التفاوض يقوم على المجازفة والمساومة تقوم على الحيطة والحذر.

13 يعتبر التحكيم شكل من:

- (1) أشكال التفاوض.  
(2) الأشكال القانونية لفض النزاع.  
(3) أشكال المساومة.  
(4) أشكال الوساطة.

14 لعملية التفاوض مداخل هي:

- (1) منهج المصالح المشتركة ومنهج الصراع.  
(2) منهج المصالح المشتركة ومنهج الصراع ومنهج فرض الأمر الواقع.  
(3) منهج المصالح المشتركة ومنهج الصراع ومنهج فرض الأمر الواقع ومنهج المراوغة.  
(4) منهج المصالح المشتركة ومنهج الصراع ومنهج المراوغة ومنهج التمحور حول الهدف..

15 يقوم منهج الصراع كمدخل من مداخل عملية التفاوض على:

- (1) تعاون أطراف التفاوض.  
(2) تكافؤ المراكز التفاوضية.  
(3) تكافؤ الحقوق والواجبات.  
(4) تنازع أطراف التفاوض وسعى كل منهم لتعظيم مكاسبه والإضرار بمصالح الأطراف الأخرى.

16 عندما يفهم أطراف التفاوض إمكانات ومشكلات ورغبات كل طرف للآخر

بصدد:

- (1) التعامل من خلال منهج الصراع.  
(2) التعامل من خلال منهج المصالح المشتركة.  
(3) التعامل من خلال منهج المراوغة.

أسئلة اختبار مادة تعاقد وتفاوض لـ فصليين 2-من الفصل الأول+الثاني 1435-1436 هـ  
■ 1436 الفصل الأول ■ 1436 الفصل الثاني

(4) التعامل من خلال منهج فرض الأمر الواقع.

17 عدد المبادئ العامة التي تحكم عملية التفاوض هي:

(1) خمسة.

(2) ستة.

(3) سبعة.

(4) تسعة.

18 من المبادئ العامة للتفاوض:

(1) مبدأ التكافل ومبدأ المساواة.

(2) مبدأ الاستمرارية ومبدأ التكافل.

(3) مبدأ التكافؤ ومبدأ الاستمرارية.

(4) مبدأ المساواة ومبدأ التكافؤ.

19 مبدأ التوقيت الزمني من المبادئ العامة للتفاوض وهو يعني:

(1) استخدام الزمن بدون سقف زمني.

(2) توظيف الزمن بلا حدود لتقريب وجهات النظر.

(3) عدم الارتباط بالزمن للاستفادة من كل دقيقة في إنجاح التفاوض.

(4) التقيد بجدول زمني يمتد لفترات حسب رغبة الطرفين.

20 عملية التفاوض هي نوع من الحوار يؤدي إلى:

(1) اتفاق.

(2) حسم قضية معينة.

(3) تنازلات.

(4) تنازلات مؤلمة.

21 واحدة من الآتي ليست من الأركان الأساسية للتفاوض.

(1) وجود مصلحة مشتركة أو قضية نزاعية.

(2) الرغبة في التفاوض والوصول إلى حل.

(3) الحاجة الملحة لدى الطرفين.

(4) وجود استراتيجيات لكل طرف قبل البدء في المفاوضات.

22 الأركان الأساسية للتفاوض حسب الترتيب يأتي في آخرها:

(1) القناعة بالتفاوض كوسيلة حاسمة.

(2) الرغبة في التفاوض والوصول إلى حل.



(3) الحاجة الملحة لدى الطرفين.

(4) وجود مصلحة مشتركة بين الطرفين.

## 23 تختلف نوع العلاقة بين طرفي التفاوض في حالة التفاوض عن حالة المساومة حيث أن:

(1) التفاوض يقوم على الأخذ فقط والمساومة على الأخذ والعطاء.

(2) التفاوض يقوم على أخذ الحيطة والحذر والمساومة على المجازفة.

(3) التفاوض يقوم على الأخذ والعطاء والمساومة على الأخذ فقط.

(4) التفاوض يقوم على المجازفة والمساومة تقوم على الحيطة والحذر.

## 24 ينظر علماء الإدارة إلى "التحكيم" على أنه شكل من:

(1) أشكال التفاوض.

(2) الأشكال القانونية لفض النزاع.

(3) أشكال المساومة.

(4) أشكال الوساطة.

## 25 تتعدد المداخل المتبعة في عملية التفاوض وهي:

(1) منهج المصالح المشتركة ومنهج الصراع.

(2) منهج المصالح المشتركة ومنهج الصراع ومنهج فرض الأمر الواقع.

(3) منهج المصالح المشتركة ومنهج الصراع ومنهج فرض الأمر الواقع ومنهج المراوغة.

(4) منهج المصالح المشتركة ومنهج الصراع ومنهج فرض الأمر الواقع ومنهج المراوغة ومنهج التمحور حول الهدف.

## 26 من الافتراضات الأساسية في مدخل المصالح المشتركة:

(1) عدم تكافؤ المراكز التفاوضية.

(2) عدم تقبل آراء ووجهات النظر الأخرى.

(3) تعارض المصالح.

(4) تكافؤ الحقوق والواجبات.

## 27 أطراف التفاوض الذين يعتمدون على منهج الصراع كمدخل من مداخل عملية التفاوض على:

(1) تعاون أطراف التفاوض لتحقيق وتعظيم مصالحهم المشتركة.

(2) تكافؤ المراكز التفاوضية.

(3) تكافؤ الحقوق والواجبات.



أسئلة اختبار مادة تعاقد وتفاوض لـ فصلي2-من الفصل الأول+الثاني 1435-1436 هـ  
■ 1436 الفصل الأول ■ 1436 الفصل الثاني

(3) التوجيه الجيد قبل الدخول في التفاوض الفعلي.

(4) الرقابة الجيدة قبل الدخول في التفاوض الفعلي.

## 2 من مصلحة المفاوض الناجح أن يتفاوض على أساس:

(1) القوة الموضوعية في ذهن الخصم.

(2) القوة المدركة التي يخلقها الخصم في ذهن الخصم.

(3) تجنب تدريب المرؤوسين على تحمل مسؤولية القيام بالأعمال الموكلة إليهم.

(4) جميع ما ذكر.

## 3 مقومات عملية التفاوض :

(1) ثلاثة.

(2) أربعة.

(3) خمسة.

(4) ستة.

## 4 يعد التخطيط قبل الدخول في التفاوض الفعلي:

(1) من المعايير الهامة للحكم على الإعداد الجيد للتفاوض.

(2) من المبادئ العامة للتفاوض.

(3) من التوجهات العامة للتفاوض.

(4) من السياسات العامة للتفاوض.

## 5 ليس من الإعداد الجيد للتفاوض:

(1) تحديد القضايا التي سيتم التفاوض عليها.

(2) اختيار الفريق المفاوض.

(3) تحديد الاستراتيجية المستخدمة.

(4) تدريب المفاوضين.

## 6 يعد محاصرة الخصم في ركن ضيق من المهارات:

(1) التي يتمتع بها المفاوض في استخدام قدراته الشخصية.

(2) التي يتمتع بها المفاوض في استخدام ضعف الطرف الآخر.

(3) التي يتمتع بها المفاوض في توظيف الأسئلة لتفعيل التفاوض.

(4) التي يتمتع بها المفاوض في توظيف قدرات المؤسسة.

## 7 يكون المفاوض في موقف ذكي إذا كانت:

(1) قوته المدركة لدى الخصم أكبر من قوته الموضوعية.

من الشرح

أسئلة اختبار مادة تعاقد وتفاوض لـ فصلي2-ن الفصل الأول+الثاني 1435-1436 هـ  
■ 1436 الفصل الأول ■ 1436 الفصل الثاني

- (2) قوته الموضوعية متساوية مع قوته المدركة لدى الخصم.
- (3) قوته الموضوعية أكبر من قوته المدركة لدى الخصم.
- (4) لا شيء مما سبق.

## 8 من العلامات التي يتم التحكم فيها بأن المفاوض ناجح أن يتفاوض على أساس:

من الشرح

- (1) القوة الموضوعية في ذهن الخصم.
- (2) القوة المدركة التي يخلقها الخصم في ذهن الخصم.
- (3) عمل توازن بين القوة الموضوعية والقوة المدركة في ذهن الخصم.
- (4) صناعة عدم توازن بين القوة الموضوعية والقوة المدركة في ذهن الخصم.

## 9 تختلف القوة الموضوعية عن القوة المدركة في:

من الشرح

- (1) الواقع العملي.
- (2) تقديرات المفاوضين.
- (3) مكونات وتركيبات القوة في المنشأة.
- (4) مدى استعدادات وقدرات المنشأة.

## 10 حتى ينجح المدير أو البائع كمفاوض ينبغي:

- (1) أن يكون مطلعاً على كافة البيانات المعلنة وغير معلنة بالشركة.
- (2) أن يكون ملماً بالموضوع المتفاوض.
- (3) أن يكون مقتنعاً بالموضوع المتفاوض.
- (4) أن يكون متقناً لمهامه داخل الشركة.

توجد اجابتان  
صحيحة  
الرجاء التأكد  
من الدكتور.

~\*\*~\*\*~\*\*~\*\*~\*\*~\*\*~\*\*~\*\*~\*\*~

## :: المحاضرة الثالثة ::

### 1 ترجع أهمية سرية الأهداف التفاوضية للمفاوض إلى:

- (1) عدم الاستفادة من احتمال تحقيق أفهه أكرطوط.
- (2) إضعاف المركز التفاوضي للمفاوض عند تناول بعض الأهداف.
- (3) عدم إتاحة قدر أكبر من المرونة في المناورة.
- (4) عرض أهداف وهمية ثم التنازل عنها أثناء المفاوضات.

### 2 عند الإعداد الجيد للتفاوض ينبغي:

- (1) عدم تحديد الفرص وتحديد القيود التفاوضية.

**2) تحديد الفرص وتحديد القيود التفاوضية.**

- (3) تحديد الفرص وعدم تحديد القيود التفاوضية.
- (4) عدم تحديد الفرص وعدم تحديد القيود التفاوضية.

**3 القيود الاستراتيجية تقع ضمن القيود التفاوضية وهي قيود:**

- (1) مباشرة على العملية التفاوضية.
- (2) تضع إطار على العملية التفاوضية.
- (3) غير مؤثرة على العملية التفاوضية.
- (4) **غير مباشرة على العملية التفاوضية.**

**4 تمر القضايا التفاوضية عند تحديدها بأربع مراحل هي:**

- (1) **تحديد نطاقها اتساعا أو ضيقا، معالجتها منفصلة أو مترابطة، وحدود المرونة، وافترضاؤها.**
- (2) الإعداد الجيد، ومعالجتها منفصلة أو مترابطة، وحدود المرونة، وافترضاؤها.
- (3) الإعداد الجيد، ومعالجتها منفصلة أو مترابطة، وحدود المرونة، تقويم الأداء.
- (4) تحديد نطاقها اتساعا أو ضيقا ومعالجتها منفصلة أو مترابطة، وحدود المرونة، تقويم الأداء.

**5 يتأثر المركز التفاوضي النسبي للمنظمة:**

- (1) بمواطن القوة والضعف ومدى إدراكها لهما.
- (2) الموارد المتاحة.
- (3) درجة اعتمادية كل طرف على الآخر.
- (4) **كل ما سبق.**

**6 من الأهمية المحافظة على سرية الأهداف التفاوضية وذلك لـ:**

- (1) الارتقاء بالعملية التفاوضية.
- (2) كسب الطرف الآخر.
- (3) تحجيم تطلعات الطرف الآخر.
- (4) **اتاحة قدر أكبر من المرونة والمناورة.**

**7 القيود التفاوضية من العوامل الهامة في تحديد:**

- (1) طريق سير المفاوضة.
- (2) **الممكن وغير الممكن في البدائل المتاحة.**
- (3) العثرات التي يمكن أن يلاقيها المفاوض.
- (4) الحثثيات التي يمكن تجاهلها أثناء التفاوض.

## 8 القيود التفاوضية متعددة ومن أهمها القيود الاستراتيجية وهي قيود:

- (1) مباشرة على العملية التفاوضية.
- (2) تضع إطار على العملية التفاوضية.
- (3) غير مؤثرة على العملية التفاوضية.
- (4) غير مباشرة على العملية التفاوضية.

## 9 درجة الاعتمادية بين المفاوضين تؤثر على:

- (1) المركز التفاوضي النسبي لكل منهما.
- (2) الاستراتيجيات وتكتيكات التفاوض ومركز التفاوضي النسبي لكل منهما.
- (3) درجة التعاون بينهما.
- (4) صعوبة عملية التفاوض.

## 1 الأصل في تحديد القوة النسبية للمفاوضين هو:

- (1) درجة الاعتمادية بينهما.
- (2) درجة الموثوقية بينهما.
- (3) درجة التعاونية بينهما.
- (4) درجة الندية بينهما.



## :: المحاضرة الرابعة ::

### 1 عند الإعداد للتفاوض:

- (1) يكتفى بتجهيز البيانات والمعلومات والوثائق للمنظمة.
- (2) يكتفى بتجهيز البيانات والمعلومات عن الطرف الآخر.
- (3) يكتفى بتجهيز البيانات والمعلومات والوثائق عن فريق التفاوض ومهارته.
- (4) يكتفى بتجهيز البيانات والمعلومات والوثائق عن المنظمة والطرف الآخر.

### 2 عند اختيار الفريق التفاوض ينبغي:

- (1) مراعاة تقارب أو تماثل المستوى الإداري.
- (2) مراعاة تقارب أو تماثل المستوى الوظيفي .
- (3) مراعاة تقارب عدد أفراد الفريق.
- (4) كل ما سبق.

### 3 تعكس أجندة التفاوض:

- (1) استراتيجية التعاقد وتسلسل استراتيجياته.
- (2) **استراتيجية التفاوض وتسلسل التكتيكات المتبعة.**
- (3) تكتيكات التفاوض وتسلسل استراتيجياته المتبعة.
- (4) تكتيكات التعاقد وتسلسل استراتيجياته.

### 4 عند وضع أجندة التفاوض هناك:

- (1) بديلان.
- (2) ثلاثة بدائل.
- (3) **أربعة بدائل.**
- (4) أكثر من ذلك وبطرق متعددة.

### 5 عند الإعداد للتفاوض بوضع أجندة للتفاوض ينبغي أن نختار بين:

- (1) بديلان.
- (2) ثلاثة بدائل.
- (3) **أربعة بدائل.**
- (4) أكثر من ذلك وبطرق متعددة.



## :: المحاضرة الخامسة ::

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

- (1) توفير المناخ الرسمي للتفاوض.
- (2) توفير المناخ الحيادي للتفاوض.
- (3) **توفير المناخ الودي للتفاوض.**
- (4) توفير المناخ المتشدد للتفاوض.

### 2 عندما يتعامل المفاوض مع الطرف الآخر على اعتبار أن إتمام الصفقة أمرا عاديا فإن:

- (1) المناخ التفاوضي يسمى مناخ رسمي.
- (2) المناخ التفاوضي يسمى مناخ ودي.
- (3) **المناخ التفاوضي يسمى مناخ حيادي.**
- (4) المناخ التفاوضي يسمى مناخ متشدد.

3 من المبادئ التي تؤدي إلى تحسين المناخ التفاوضي:

- (1) عدم الدخول في تفاصيل فرعية قدر الإمكان.
- (2) الدخول في بعض التفاصيل وترك التفاصيل المزعجة.
- (3) الدخول في التفاصيل الهامة.
- (4) الدخول في كل التفاصيل بلا استثناء للحسم.

4 من المبادئ التي تؤدي إلى تحسين المناخ التفاوضي:

- (1) إعطاء الطرف الآخر بعض الوقت ليعرض موقفه.
- (2) إعطاء الفرصة كاملة للطرف الآخر ليعرض موقفه.
- (3) عدم إعطاء الطرف الآخر مجالاً حتى لا يفسد التفاوض.
- (4) عدم إعطاء الطرف الآخر فرصة لتغيير أجندة التفاوض.

5 استراتيجيات (فوز/خسارة) تقع ضمن:

- (1) استراتيجيات كيف تحقق.
- (2) استراتيجيات متى نحقق.
- (3) استراتيجيات ماذا نحقق.
- (4) استراتيجيات كيف نحقق.

6 تكتيك الصقور والحمائم يستخدم في:

- (1) استراتيجية فوز/ فوز.
- (2) استراتيجية القنص.
- (3) استراتيجية التدرج.
- (4) استراتيجية فوز/خسارة.

7 استخدام تكتيك تحويل الاعتراض إلى إيجاب يستخدمه المتفاوض في:

- (1) استراتيجيات (فوز/فوز).
- (2) استراتيجيات (فوز/خسارة).
- (3) استراتيجيات (خسارة/خسارة).
- (4) استراتيجيات (لا فوز ولا خسارة).

8 من التكتيكات الجيدة ارسال المندوب وتستخدم في استراتيجيات:

- (1) مواجهة النزاع.
  - (2) تفادي النزاع.
- توجد اجابتان صحيحة ؛ الرجاء التأكد من الدكتور.



أسئلة اختبار مادة تعاقد وتفاوض لـ فصليين 2- الفصل الأول+الثاني 1435-1436 هـ  
■ 1436 الفصل الأول ■ 1436 الفصل الثاني

(3) التعاون.

(4) المواجهة.

### 9 تكتيك الانسحاب الظاهري من التكتيكات المستخدمة في:

(1) استراتيجيات أين.

(2) استراتيجيات كيف نتحقق.

(3) استراتيجيات ماذا نتحقق.

(4) استراتيجيات متى نتحقق.

### 10 عندما يتعامل المفاوض مع الطرف الآخر على اعتبار أن اتمام الصفقة أمرا عاديا فإن:

(1) المناخ التفاوضي يسمى مناخ الرسمي.

(2) المناخ التفاوضي يسمى مناخ ودي.

(3) المناخ التفاوضي يسمى مناخ حيادي.

(4) المناخ التفاوضي يسمى مناخ متشدد.



## :: المحاضرة السادسة ::

### 2 تهتم المنظمات بالقوة التفاوضية:

(1) كنتاج.

(2) كإمكانية وطاقة.

(3) كعمل تكتيكي.

(4) كرمز.

### 3 المفتاح الرئيسي الذي يوجه سلوك المفاوضين:

(1) رغبات كل منهما.

(2) تفاعلات الموقف التفاوضي.

(3) ناتج التفاوض.

(4) القوة التفاوضية.

4 تقدير المفاوض لقوة خصمه بناء على الأثر الذي يحدثه سلوك الخصم على سلوك المفاوض:

- (1) مدخل الاعتمادية.
- (2) مدخل التعليل.
- (3) مدخل السيطرة.
- (4) مدخل المبادرة.

5 إذا ما حددت النقابة والإدارة نطاقا متسعا لقضايا فإن المناقشات تكون:

- (1) مركزة.
- (2) غير مركزة.
- (3) صراعية.
- (4) مقايضة.

6 إذا ما ربطت الإدارة والنقابة بين القضايا فإن المناقشات تكون:

- (1) مركزة.
- (2) غير مركزة.
- (3) صراعية.
- (4) مقايضة.

7 إذا ما حددت الإدارة نواتج غير قابلة للتجزئة والنقابة نواتج قابلة للتجزئة فإن المناقشات تكون:

- (1) صراعية.
- (2) تنافسية.
- (3) تعاونية.
- (4) مقايضة.

8 إذا كانت نتائج المفاوضات خطيرة على أحد الأطراف عليه:

- (1) أن لا يظهر ذلك حتى لا يضعف موقفه.
- (2) أن يظهر ذلك حتى يتعاون معه الطرف الآخر.
- (3) أن يوضح كافة تفاصيل الخطورة حتى يكون الطرف الآخر على بينة من الأمر.
- (4) أن يظهر الأمر بذكاء فيستدر عطف الطرف الآخر.



## :: المحاضرة السابعة ::

### 1 عند لجوء الخصم إلى تضييع الوقت لدينا:

- (1) بديلا واحدا لمواجهته.
- (2) لدينا بديلين لمواجهته.
- (3) لدينا ثلاث بدائل لمواجهته.
- (4) لدينا ثلاث بدائل لمواجهته.

### 2 هناك علاقة بين الوقت والحزم عند الرئيس وهي علاقة:

- (1) طردية.
- (2) عكسية.
- (3) حيادية.
- (4) وهمية.

### 3 استراتيجيات الوقت هي:

- (1) اثنان.
- (2) ثلاثة.
- (3) أربعة.
- (4) خمسة.

### 4 دائما ينظر لاستراتيجية تضييع الوقت في مجال الأعمال على أنها:

- (1) تهدر أموال الشركة.
- (2) تهدر أموال وأوقات موظفي الشركة.
- (3) تهدر الوقت ولكن نحتاجها أحيانا.
- (4) تهدر الوقت.

### 5 لدينا لمواجهة لجوء الخصم إلى تضييع الوقت:

- (1) بديلان.
- (2) ثلاثة بدائل.
- (3) أربعة بدائل.
- (4) أكثر من ذلك وبطرق متعددة.



## :: المحاضرة الثامنة ::

### 1 ينبغي أن تكون استعدادات فريق التفاوض بالأسئلة مناسبة مع:

- (1) الاستراتيجيات التي ينفجها في التفاوض.
- (2) التكتيك الذي ينتهجونه في التفاوض.
- (3) الاستراتيجية والتكتيك المنتهجين على حد سواء في التفاوض.
- (4) الاستراتيجية التي ينتهجها الخصم في التفاوض.

### 2 تناغم نوعية الأسئلة والاستراتيجية والتكتيك المتبع:

- (1) هام.
- (2) ضروري.
- (3) لا يمكن الاستغناء عنه.
- (4) يمكن الاستغناء عنه.

### 3 واحدة ليست من وظائف الأسئلة هي:

- (1) حصار الطرف الآخر.
- (2) إثارة الطرف الآخر.
- (3) ارباك الطرف الآخر.
- (4) مساعدة الطرف الآخر.

### 4 عندما لا تكون راغبا في الإجابة على أسئلة الخصم فعليك أن:

- (1) تظهر قبولك التام لنقده.
- (2) تعاونك وترجئ الإجابة.
- (3) عدم تعاونك واهرب من الإجابة.
- (4) تعاونك واهرب من الإجابة.

### 5 للحصول على ثقة المفاوض في البداية علينا توجيه أسئلة في بداية الجلسة:

- (1) أسئلة مفتوحة.
- (2) أسئلة تعاونية.
- (3) أسئلة مغلقة.
- (4) أسئلة متباينة.

## 6 إذا أراد المفاوض ربح الوقت والتحكم فيه فعليه أن يسأل أسئلة:

- (1) أسئلة مفتوحة.
- (2) أسئلة تعاونية.
- (3) **أسئلة مغلقة.**
- (4) أسئلة متباينة.



## :: المحاضرة التاسعة ::

### 1 دور الوسيط في حالة لجوء طرفي التفاوض إليه هو:

- (1) تقديم النصح والمشورة للطرف الأضعف.
- (2) يلعب دورا مشابها لدور القاضي.
- (3) تقديم الاستشارة للطرف الذي دعاه للحضور.
- (4) **كحلقة وصل بين طرفي التفاوض.**

### 2 تنحصر مهام المستشار ودوره الذي يلعبه في:

- (1) ثلاث مهام رئيسية.
- (2) أربعة مهام رئيسية.
- (3) **خمسة مهام رئيسية.**
- (4) ستة مهام رئيسية.



## :: المحاضرة العاشرة ::

### 1 يتمثل دور المحكم في القضايا التفاوضية في:

- (1) قيادة المناقشة.
- (2) تقديم الاقتراحات للمتفاوضين.
- (3) **حسم النزاع.**
- (4) الوساطة لقبول بحلول وسط.

## 2 عادة ما يطلب التحكيم في القضايا التفاوضية:

(1) الطرف الأضعف في التفاوض.

(2) المستشارين القادمين لأحد الأطراف.

(3) الطرف الأقوى في التفاوض.

(4) الوسطاء.

## 3 عند المساومة بين طرفي النزاع تكون موازين القوة للطرفين:

(1) متكافئة.

(2) غير متكافئة.

(3) متساوية.

(4) غير هامة في النزاع.

## 4 مباريات المجموع الثابت بين طرفي النزاع فكرتها على:

(1) أن الصراع مطلق بين الطرفين ومكسب أحدهما خسارة للثاني.

(2) أن الصراع غير مطلق ومكسب أحدهما خسارة للثاني.

(3) أن الصراع مطلق ويحقق كلا الطرفين مكسباً في آن واحد.

(4) أن الصراع غير مطلق ويحقق الطرفين مكسباً في آن واحد.



## :: المحاضرة الحادية عشر ::

### 1 عدد المهارات الموضوعية التي يجب ان يتحلى بها المفاوض :

(1) أربعة.

(2) خمسة.

(3) ستة.

(4) سبعة.

### 2 تركيب وربط الأسباب بالنتائج وإيجاد العلاقة بين المؤثر والسبب توضع ضمن مهارة:

(1) المعرفة القياسية.

(2) القدرة على التحليل.

(3) المعرفة القانونية.

(4) المعرفة العامة.

### 3 إتقان أسلوب الضغط سواء بالإلحاح وتكراره أو الترهيب والتخويف تقع ضمن:

- (1) مهارات المفاوضات.
- (2) قدرات يجب أن يتمتع بها المفاوض.
- (3) **عوامل الجذب في التفاوض.**
- (4) اليقظة الدائمة والمستمرة للمفاوض.



## :: المحاضرة الثانية عشر ::

### 1 تزداد قوة حاجز الخوف بين طرفي النزاع في حالة:

- (1) أن تكون المفاوضات بين منطمتين محليتين متنافستين.
- (2) أن تكون بين منطمتين محليتين بينهما عداوة سابقة.
- (3) أن تكون بين منطمتين محليتين بينهما تاريخ من المفاوضات المضنية السابقة.
- (4) **أن تكون بين منطمتين دوليتين.**

### 2 من المبادئ والقواعد الاستراتيجية في المفاوضات الدولية:

- (1) إدراك وتأکید الآثار المباشرة للمشروع محل التفاوض.
- (2) إدراك وتأکید الآثار غير المباشرة للمشروع محل التفاوض.
- (3) **إدراك وتأکید الآثار المباشرة وغير المباشرة للمشروع محل التفاوض.**
- (4) إدراك وتأکید أهمية المشروع محل التفاوض.

### 3 ينطبق على المفاوضات الدولية جميع المبادئ العامة للتفاوض الفعال:

- (1) كاملة.
- (2) كاملة وإلغاء بعض المبادئ غير المتوافقة.
- (3) **كاملة وإضافة بعض الخصائص المميزة لها.**
- (4) كاملة بعد حذف كل ما يتعلق بالظروف الداخلية للدولة.

### 4 واحدة فقط من التالي ليست من اجراءات سد فجوة الثقة في المفاوضات الدولية الأولى:

- (1) الصراحة والوضوح والبعد عن المراوغة.
- (2) ابداء الاستعداد للتعاون والرغبة في المساعدة.
- (3) تكوين علاقات شخصية دون مبالغة.
- (4) **عدم إعلان الأهداف المواقف بشكل مسبق.**



## :: المحاضرة الثالثة عشر ::

### 1 ينبغي أن يتوفر في صاحب صلاحيات إعداد العقد واعتماده:

- (1) الإمام بالنواحي المالية بما يضمن كافة المستحقات المالية.
- (2) **الإمام بالنواحي القانونية بما يضمن استيفاء العقد كافة الشروط.**
- (3) الإمام بالنواحي الاقتصادية بما يضمن ضمان حق المجتمع.
- (4) الإمام بالنواحي الإدارية بما يضمن عدم تعثر الاتفاق.

### 2 واحدة فقط لا تقع ضمن الجوانب الإجرائية في صياغة العقد:

- (1) طريقة صياغة الاتفاق.
- (2) **مشاركة جميع أطراف التفاوض في صياغة الاتفاق.**
- (3) مكان تحرير وكتابة العقد.
- (4) وقت إعداد العقد.

### 3 عدد أركان العقد التي ينبغي استيفاؤها عند كتابة العقد:

- (1) ثمانية.
- (2) **تسعة.**
- (3) عشرة.
- (4) أحد عشر.



أسأل الله لي ولكم أحبتي في الله التوفيق والسداد

:: أختكم ::



أسئلة اختبار مادة تعاقد وتفاوض لـ فصلييـ2ـن الفصل الأول+الثاني 1435-1436 هـ  
■ 1436 الفصل الأول ■ 1436 الفصل الثاني

**\* Sarah \***