

أسئلة اختبار مادة (تعاهد وتفاوض) الترم الأول لعام 1437هـ النموذج B

1- ليكتمل التفاوض ينبغي توفر الركنين الأساسيين للتفاوض إضافة إلى ضرورة توفر: -

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

2- من الضروري أن يتوفر للمفاوض قبل البدء في عملية التفاوض

- (أ) المعرفة الكافية في الإدارة والاقتصاد والتكاليف وغيرها من العلوم
- (ب) الفنون الكافية للتفاوض والاستشارات والاعتراضات والتحدث وغير ذلك من المهارات
- (ج) السلوك الانساني الجيد للتعامل مع الخصوم.
- (د) المعرفة الكافية والفنون اللازمة لإنجاح عملية التفاوض

3- من أبرز الفروق بين التفاوض والمساومة "الهدف" لكل منهما

- (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

4- قوة المفاوضين في حالة التفاوض تختلف تماما عن قوتهم في 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 ان تتساوى القوى بين الطرفين

(د) عند المساومة والتفاوض تقارب القوى أمر حتمي لإنجاز الصفقة

5- تختلف نوع العلاقة بين طرفي التفاوض

(أ) في حالة التفاوض تقوم على الأخذ فقط وفي حالة المساومة على الأخذ والعطاء

(ب) في حالة التفاوض تقوم على الحيطة والحذر وفي حالة المساومة على المجازفة

(ج) في حالة التفاوض تقوم على الأخذ والعطاء وفي حالة المساومة على الأخذ فقط

(د) في حالة التفاوض تقوم على المجازفة وفي حالة المساومة تقوم على الحيطة والحذر

6- ينظر الى " التحكيم " على انه:

(أ) شكل من أشكال التفاوض

(ب) أحد الأشكال القانونية لفض النزاع

(ج) شكل من أشكال المساومة

(د) شكل من أشكال الوساطة

7- لعملية التفاوض مداخل أساسية هي

(أ) منهج المصالح المشتركة ومنهج الصراع

(ب) منهج المصالح المشتركة ومنهج فرض الأمر الواقع

(ج) منهج المصالح المشتركة ومنهج فرض الأمر الواقع ومنهج المراوغة

(د) منهج المصالح المشتركة ومنهج الصراع ومنهج التمحور حول الهدف

8- ينطلق منهج الصراع كمدخل من مداخل عملية التفاوض من

(أ) تاون أطراف التفاوض لتحقيق وتعظيم المصالح المشتركة لكل الأطراف

(ب) تكافؤ المراكز التفاوضية لكل طرف من الأطراف المتصارعة

(ج) تكافؤ الحقوق والواجبات لكل طرف من الأطراف المتصارعة

(د) تنازع أطراف التفاوض وسعي كل منهم لتعظيم مكاسبه والإضرار

بمصالح الأطراف الأخرى.

9- وصول أطراف التفاوض الى تفهم مشكلات ورغبات كل طرف للآخر نكون قد بدأت في التعامل:

- (أ) من خلال منهج الصراع
- (ب) من خلال منهج المصالح المشتركة
- (ج) من خلال منهج المراوغة
- (د) من خلال منهج فرض الأمر الواقع

10- عند التزام كل طرف بأهداف جهته التي يمثلها في التفاوض نكون قد اتبعنا مبدأ:

- (أ) المصلحة أو المنفعة كأحد مبادئ التفاوض
- (ب) الالتزام كأحد مبادئ التفاوض
- (ج) العلاقات المتبادلة كأحد مبادئ التفاوض
- (د) التكافؤ كأحد مبادئ التفاوض

11- هذين مبدأين من المبادئ العامة للتفاوض

- (أ) مبدأ التكافل ومبدأ المساواة
- (ب) مبدأ الاستمرارية ومبدأ التكافل
- (ج) مبدأ التكافؤ ومبدأ الاستمرارية
- (د) مبدأ المساواة ومبدأ التكافؤ

12- في التفاوض عند التقيد بجدول زمني يمتد لفترات حسب رغبة الطرفين يعد اتساقاً مع

- (أ) مبدأ العلاقات المتبادلة
- (ب) مبدأ المساواة
- (ت) مبدأ التكافؤ
- (ث) مبدأ التوقيت الزمني

13- من المؤشرات التي تدل على أن الإعداد جيدا للتفاوض

- (أ) التخطيط الجيد قبل الدخول في التفاوض الفعلي
- (ب) التنظيم الجيد قبل الدخول في التفاوض الفعلي
- (ت) التوجيه الجيد قبل الدخول في التفاوض الفعلي
- (ث) الرقابة الجيدة قبل الدخول في التفاوض الفعلي

14- تقتضي المصلحة للمفاوض الناجح أن يؤسس تفاوضه على

- (أ) القوة الموضوعية في ذهن الطرف الآخر
- (ب) القوة المدركة التي يخلقها الطرف الآخر في ذهنه
- (ت) مقدار التوازن بين القوة الموضوعية والقوة المدركة في ذهن الطرف الآخر
- (ث) مقدار عدم التوازن بين القوة الموضوعية والقوة المدركة في ذهن الطرف الآخر

15- من مقومات عملية التفاوض

- (أ) القدرات التفاوضية ورغبة أحد الطرفين للوصول إلى اتفاق
- (ب) القدرات التفاوضية ورغبة طرفين من أطراف التفاوض للوصول الى اتفاق
- (ت) القدرات التفاوضية والرغبة المشتركة لأطراف التفاوض للوصول إلى اتفاق
- (ث) القدرات التفاوضية ورغبة المحكمين في الوصول الى اتفاق

16- على المفاوض أن يحتفظ بسرية الأهداف التفاوضية وذلك

- (أ) لعدم الاستفادة من احتمال تحقيق اهداف أكثر طموحا
- (ب) لإضعاف المركز التفاوضي للمفاوض عند تناول بعض الاهداف
- (ت) لعدم اتاحة قدر أكبر من المرونة في المناورة
- (ث) لعرض اهداف وهمية ثم التنازل عنها اثناء المفاوضات

17- ليتمكن طرفي التفاوض من الإعداد الجيد للتفاوض

- (أ) ينبغي عدم تحديد الفرص وتحديد القيود التفاوضية
- (ب) ينبغي تحديد الفرص وتحديد القيود التفاوضية
- (ت) ينبغي تحديد الفرص وعدم تحديد القيود التفاوضية
- (ث) ينبغي عدم تحديد الفرص وعدم تحديد القيود التفاوضية

- 18-** تحدد القضايا التفاوضية من خلال مراحل أربعة هي
- (أ) تحديد نطاقها اتساعا أو ضيقا، ومعالجتها منفصلة أو مترابطة، وحدود المرونة، وافتراضاتها
- (ب) الاعداد الجيد، ومعالجتها منفصلة أو مترابطة، وحدود المرونة، وافتراضاتها
- (ت) الاعداد الجيد، ومعالجتها منفصلة أو مترابطة، وحدود المرونة، تقويم الاداء
- (ث) تحديد نطاقها اتساعا أو ضيقا، ومعالجتها منفصلة أو مترابطة، وحدود المرونة، تقويم الأداء

- 19-** عند الاعداد للتفاوض يكتفي طرفي التفاوض
- (أ) بتجهيز البيانات والمعلومات والوثائق للمنظمة
- (ب) بتجهيز البيانات والمعلومات عن الطرف الآخر
- (ت) بتجهيز البيانات والمعلومات والوثائق عن فريق التفاوض ومهاراته
- (ث) بتجهيز البيانات والمعلومات والوثائق عن المنظمة الطرف الآخر

- 20-** تتحدد قوة المركز التفاوضي النسبي للمنظمة
- (أ) بمواطن القوة والضعف ومدى إدراكها لهما
- (ب) بالموارد المتاحة
- (ت) بدرجة اعتمادية كل طرف على الآخر
- (ث) بالموارد المتاحة ودرجة الاعتمادية على بعضهما ومواطن القوة والضعف وادراكهما لهما

- 21-** يعتبر اختيار فريق التفاوض من أهم قرارات المنظمة قبل بدء عملية التفاوض لذا ينبغي مراعاة:

- (أ) تقارب أو تماثل المستوى الإداري
- (ب) تقارب أو تماثل المستوى الوظيفي
- (ت) تقارب عدد أفراد الفريق
- (ث) تقارب وتماثل المستوى الإداري والوظيفي وعدد الفريق

- 22-** من خلال قراءتنا لأجندة التفاوض نفهم العديد من الأمور حيث أنها

- (أ) تنعكس في استراتيجيات التعاقد وتسلسل استراتيجياته
- (ب) تنعكس في استراتيجيات التفاوض وتسلسل التكتيكات المتبعة
- (ت) تنعكس في تكتيكات التفاوض وتسلسل استراتيجياته المتبعة
- (ث) تنعكس في تكتيكات التعاقد وتسلسل استراتيجياته

-23 رغبة الاطراف في تحقيق الأهداف المشتركة يدفعهم

- (أ) لتوفير المناخ الرسمي للتفاوض
- (ب) لتوفير المناخ الحيادي للتفاوض
- (ت) لتوفير المناخ الودي للتفاوض
- (ث) لتوفير المناخ المتشدد للتفاوض

-24 عندما يرغب أطراف التفاوض في تحسين المناخ التفاوض

- (أ) يلجؤون لعدم الدخول في تفاصيل فرعية قدر الإمكان
- (ب) يلجؤون لعدم الدخول في بعض التفاصيل وترك التفاصيل المزعجة
- (ت) يلجؤون لعدم الدخول في التفاصيل الهامة
- (ث) يلجؤون لعدم الدخول في كل التفاصيل بال استثناء للحسم

-25 عندما يرغب أطراف التفاوض في تحسين المناخ التفاوضي

- (أ) يعطون الطرف الآخر بعض الوقت ليعرض موقفه
- (ب) يعطون الفرصة كاملة للطرف الآخر ليعرض موقفه
- (ت) لا يعطون الطرف الآخر مجالا حتى لا يفسد التفاوض
- (ث) لا يعطون الطرف الآخر فرصة لتغيير أجندة التفاوض

-26 عند لجوء أحد أطراف التفاوض إلى تضييع الوقت فإن الطرف الآخر لديه

- (أ) بديلا واحدا لمواجهة
- (ب) لدينا بديلين لمواجهة
- (ت) لدينا ثلاث بدائل لمواجهة
- (ث) لدينا ثلاث بدائل لمواجهة

-27 ينحصر دور الوسيط في عملية التفاوض في

- (أ) تقديم النصح والمشورة للطرف الأضعف
- (ب) يلعب دورا مشابها لدور القاضي
- (ت) تقديم الاستشارة للطرف الذي دعاه للحضور
- (ث) لعب دوره كحلقة وصل بين طرفين التفاوض

- 28-** مهام المستشار في عملية التفاوض
- (أ) تحديد مصادر تقليل تكاليف المنتج لطرفي النزاع
(ب) تحديد مصادر تعظيم الأرباح من المنتج أو الخدمة لطرفي النزاع
(ت) تحديد مصادر تعظيم المكاسب لطرفي النزاع
(ث) تحديد مصادر تقليل المكاسب لطرفي النزاع

- 29-** ينحصر دور المحكم عند طلب تدخله في القضايا التفاوضية في
- (أ) قيادة المناقشة بين طرفي التفاوض
(ب) تقديم الاقتراحات للمتفاوضين
(ت) حسم النزاع بين طرفي التفاوض
(ث) الوساطة للقبول بحلول وسط بين طرفي التفاوض

- 30-** في أغلب الأحيان يطلب التحكيم في القضايا التفاوضية عندما تتأزم الأمور
- (أ) الطرف الأضعف في التفاوض
(ب) المستشارين القادمين لأحد الأطراف
(ت) الطرف الأقوى في التفاوض
(ث) الوسطاء

- 31-** عندما يلجأ أحد طرفي النزاع إلى " المساومة " تكون:
- (أ) موازين القوة للطرفين متكافئة
(ب) موازين القوة للطرفين غير متكافئة
(ت) موازين القوة للطرفين متساوية
(ث) موازين القوة للطرفين غير هامة في النزاع

- 32-** تقوم فكرة مباريات المجموع الثابت بين طرفي النزاع على أن الصراع
- (أ) مطلق بين الطرفين ومكسب أحدهما خسارة للثاني
(ب) غير مطلق ومكسب أحدهما خسارة للثاني
(ت) مطلق ويحقق كلا الطرفين مكسبا في آن واحد
(ث) غير مطلق ويحقق الطرفين مكسبا في آن واحد

33- من المهارات الموضوعية التي يجب ان يتحلى بها المفاوض

- (أ) القدرة على استنباط النتائج الهامة من مشكلة التفاوض
- (ب) القدرة على تحديد أدوات تحليل مشكلة التفاوض
- (ت) القدرة على تشخيص مشكلة التفاوض
- (ث) القدرة على التحليل العلمي لمشكلة التفاوض

34- تركيب وربط الاسباب بالنتائج وايجاد العلاقة بين المؤثر والسبب توضع

ضمن

- (أ) المهارات الموضوعية وهي المعرفة القياسية
- (ب) المهارات الموضوعية وهي القدرة على التحليل
- (ت) المهارات الشخصية وهي المعرفة القانونية
- (ث) المهارات الموضوعية وهي المعرفة العامة

35- اتقان اسلوب الضغط سواء بالإلحاح والتكرار أو الترهيب والتخويف

- (أ) تقع ضمن مهارات المفاوض
- (ب) تقع ضمن قدرات يجب ان يتمتع بها المفاوض
- (ت) تقع ضمن عوامل الجذب في التفاوض
- (ث) تقع ضمن اليقظة الدائمة والمستمرة التي يجب ان يتمتع بها المفاوض

36- حاجز الخوف ينمو ويكبر بين طرفي النزاع في حالة أن تكون

- (أ) المفاوضات بين منطمتين محليتين متنافستين
- (ب) المفاوضات بين منطمتين محليتين بينهم عداوة سابقة
- (ت) المفاوضات بين منطمتين محليتين بينهم تاريخ من المفاوضات المضنية السابقة
- (ث) المفاوضات بين منطمتين دوليتين

37- من القواعد الاسترشادية التي ينبغي مراعاتها في المفاوضات الدولية

إدراك وتأكيد

- (أ) الآثار المباشرة للمشروع محل التفاوض
- (ب) الآثار غير المباشرة للمشروع محل التفاوض
- (ت) الآثار المباشرة وغير المباشرة للمشروع محل التفاوض
- (ث) أهمية المشروع محل التفاوض

38- ينبغي أن يلم صاحب صلاحيات إعداد العقد واعتماده

- (أ) بالنواحي المالية بما يضمن كافة المستحقات المالية
- (ب) بالنواحي القانونية بما يضمن استيفاء العقد كافة الشروط
- (ت) بالنواحي الاقتصادية بما يضمن ضمان حق المجتمع
- (ث) بالنواحي الادارية بما يضمن عدم تعثر الاتفاق

39- خيار واحد من الخيارات التالية لا يقعد ضمن الجوانب الاجرائية في

صياغة العقد

- (أ) طريقة صياغة الاتفاق
- (ب) مشاركة جميع أطراف التفاوض في صياغة الاتفاق
- (ت) مكان تحرير وكتابة العقد
- (ث) وقت اعداد العقد

40- يعرف العقد انه اتفاق بين طرفين على انشاء التزام أو نقله أو تعديله أو

انقضاؤه وذلك

- (أ) من الناحية التفاوضية
- (ب) من الناحية القانونية
- (ت) من الناحية المادية
- (ث) من الناحية السياسية والاجتماعية

41- عندما يتعامل طرفي التفاوض على ان اتمام الصفقة امار عاديا لهما فإن

المناخ التفاوضي

- (أ) يسمى مناخ رسمي
- (ب) يسمى مناخ ودي
- (ت) يسمى مناخ حيادي
- (ث) يسمى مناخ متشدد

42- يعد ضبط كل مصطلح من مصطلحات لغة العقد من الجوانب

- (أ) الشخصية التي ينبغي ان حسمها المفاوض
- (ب) الاجرائية التي ينبغي استيفاؤها في العقد
- (ت) الموضوعية التي ينبغي استفاؤها في العقد
- (ث) الاجتماعية التي ينبغي ان يتفق عليها الطرفين

43- من ضمن القيود التفاوضية التي يضعها المفاوض نصب عينه " القيود الاستراتيجية "

- (أ) وهي قيود مباشرة على العملية التفاوضية
- (ب) وهي قيود تضع إطار على العملية التفاوضية
- (ت) وهي قيود غير مثرة على العملية التفاوضية
- (ث) وهي قيود غير مباشرة على العملية التفاوضية

44- من الأركان الأساسية للعقد

- (أ) أن تكون بنوده متسقة مع النظام السياسي
- (ب) أن تكون بنوده متسقة مع الحالة الاقتصادية
- (ت) أ، تكون بنوده متسقة مع الجوانب القانونية
- (ث) أن تكون بنوده متسقة مع القانون والنظام الاخلاقي والعادات والسلوك العام للمجتمع

45- عندما يقرر طرفان الدخول في عملية تفاوض بينهما فإنهما يهدفان إلى

- (أ) الدخول في نوع من الحوار
- (ب) الجلوس لتبادل الاقتراحات بينهما
- (ت) التوصل الى اتفاق يؤدي الى حسم قضية أو قضايا نزاعيه بينهم
- (ث) الدخول في نوع من الحوار أو تبادل الاقتراحات بينهما

46- حتى نتمكن من إطلاق مصطلح "عملية تفاوض" ينبغي توفر ركنين

اساسيين هما

- (أ) الأطراف المتفاوضة ومصصلحة مشتركة أو أكثر
- (ب) الأطراف المتفاوضة وقضية نزاعيه أو أكثر
- (ت) الأطراف المتفاوضة وتبادل الاقتراحات
- (ث) مصلحة مشتركة أو أكثر وقضية نزاعيه أو أكثر

47- تظهر عملية التفاوض على المفاوض في سلوكه الانساني الذي يتبناه في

- (أ) حواراته
- (ب) اشاراته وتصرفاته المؤثرة
- (ت) التجهيزات المؤدية والمصاحبة لجلسة التفاوض
- (ث) حواراته واشاراته وتصرفاته والتجهيزات المصاحبة لجلسة التفاوض

48- الحوار والمناقشة بين ادارة المشتريات والموردين يعد

- (أ) نوع من التفاوض
- (ب) تمهيد إلى التفاوض
- (ت) ضبط شكل ومضمون الصفقة فقط
- (ث) لا يعد نوع من التفاوض

49- عقد مباحثات للاتفاق على هدف معين أو مشكلة مرتقبة فإن ذلك يعد

- (أ) ضبط شكل ومضمون المشكلة
- (ب) نوع من التفاوض
- (ت) لا يعد نوع من التفاوض
- (ث) تمهيد للتفاوض

50- قعد اتفاق هدنة يعد

- (أ) نوع من التفاوض
- (ب) تمهيد للتفاوض
- (ت) ضبط شكل ومضمون اتفاق التهدئة أو الصلح
- (ث) لا يعد نوع من التفاوض