

حل أسئلة التعاقد والتفاوض الفصل الثاني 1436هـ - 1437هـ.

1- اختيار واحد فقط في مبدئين من المبادئ العامة للتفاوض هو

أ- مبدأ التكافل ومبدأ المساواة

ب- مبدأ الاستمرارية ومبدأ التكافل

● مبدأ التكافؤ ومبدأ الاستمرارية

د- مبدأ المساواة ومبدأ التكافؤ

2- محاصرة الخصم في ركن ضيق تصنف على انها من المهارات التي يتبعها

أ- المفاوض في استخدام اجندة التفاوض

ب- المفاوض في استخدام ضعف الطرف الاخر

● المفاوض في توظيف لأسئلة لتفعيل التفاوض

د- المفاوض في توظيف قدرات المؤسسة

3- يتم استخدام (تكتيك الصقور والحمام) عندما تقابل منظمة الاعتماد على

أ- استراتيجيات فوز/فوز

ب- استراتيجيات القنص

ج- استراتيجيات التدرج

● استراتيجيات فوز/خسارة

4- عندما تربط الإدارة والنقابة بين القضايا محل التفاوض بينهما

أ- فإن المناقشات تكون مركزة

ب- فإن المناقشات تكون غير مركزة

تصحيح الاجابات

zo0oz1981

ج-فإن المناقشات تكون صراعية

●-فإن المناقشات تكونمقايضة

5-ينظر الى استراتيجية تضييع الوقت كأحد استراتيجيات التفاوض

أ-في عالم المال والاعمال على انها تهدر اموال الشركة

ب-في عالم المال والاعمال على انها تهدر اموال واوقات موظفي الشركة

ج-في عالم المال والاعمال على انها تهدر الوقت

●-في عالم المال والاعمال على انها تهدر الوقت ولكن نحتاجلحيانانا

6-عند لجوء الخصم الى استراتيجية تضييع الوقت على الطرف الأخرى

●يسايره او يفشل استراتيجيته حسب ما تقتضيه مصلحته

ب-يسايره في استراتيجيته

ج-يعمل على افشال استراتيجيته

د-يضغط عليه لتغييراستراتيجيته

7-واحدة من الاتي ليست من الاركان الاساسية للتفاوض

أ-وجود مصلحة مشتركة او قضية نزاعية

ب- الرغبة في التفاوض والوصول الى حل

ج-الحاجة الملحة لدى الطرفين

●- استعمال استراتيجيات الوقت بمهارقن قبل فريق التفاوض

8- مبدأ الالتزام هو احد المبادئ العامة للتفاوض وهو يعني

أ- التزام كل طرف بأهداف جهته التي يمثلها

تصحيح الاجابات

zo0oz1981

● - التزام كل طرف بأهداف جهته التي يمثلها وبما يتم الاتفاق عليه بين الطرفين

ج- التزام كل طرف بما يتم الاتفاق عليه بين الطرفين

د- التزام كل طرف بالقيود التي تضعها له جهته التي يمثلها

9- واحدة فقط لا يمكن اعتبارها من الاعداد الجيد للتفاوض

أ- تحديد القضايا التي سيتم التفاوض عليها

ب- اختيار الفريق المفاوض

● - تحديد الاستراتيجية المستخدمة

د- تدريب المفاوضين

IO- تعتبر درجة الاعتمادية بين اطراف التفاوض اهم المؤثرات التي

● - المركز التفاوضي النسبي لكل منهما **المحاضرة الثالثة نقطة رقم (٥) تقييم المركز التفاوضي النسبي

~~الاستراتيجيات وتكيزات التفاوض والمركز التفاوضي النسبي لكل منهما~~

ج- درجة التعاون بينها

د- صعوبة عملية التفاوض

II- عندما تحدد النقابة والادارة نطاقا متسعا للقضايا محل التفاوض بينهما

أ- فإن المناقشات تكون مركزة

● - فإن المناقشات تكون غير مركزة ** المحاضرة السادسة

ج- فإن المناقشات تكون صراعية

تصحيح الاجابات

zo0oz1981

~~X~~ فأن المناقشات تكون متناقضات

12- يصنف الخبراء العلاقة بين الوقت والحزم عند رئيس فريق التفاوض

أ- علاقة طردية

● - علاقة عكسية

ج- علاقة حيادية

د -علاقة وهمية

13- يلجأ المفاوض الى استخدام استراتيجيات الوقت عندما يكون

● - يؤثر الزمن بشكل مباشر في انهاء القضية التفاوضية

ب- تؤثر موارد المنظمة بشكل مباشر في القضية التفاوضية

ج- يؤثر تشكيل الفريق التفاوضي بشكل مباشر في القضية التفاوضية

د- يؤثر عدد الفريق التفاوضي بشكل مباشر في القضية التفاوضية

14- تسمى القيود غير المباشرة للعملية التفاوضية بـ

أ- تشغيلية

ب- تنفيذية

ج- تقنية

● - استراتيجية

15- تفهم أطراف التفاوض امكانات ومشكلات ورغبات بعضهما البعض في التعامل من خلال

أ- منهج الصراع

● - منهج المصالح المشتركة

ج- منهج المراوغة

تصحيح الاجابات

zo0oz1981

د- منهج فرض الأمر الواقع

16- يعتمد مدخل المصالح المشتركة على عدة افتراضات منها

أ- ألا يكون هناك تكافؤ في المراكالتفاوضية

ب- ألا يكون هناك تقبل لأراء ووجهات النظر الأخرى

ج- تعارض المصالح

● أن يكون هناك تكافؤ في الحقوق والواجبات

17- القيود التفاوضية هي قيود تفرض نفسها على اطراف التفاوض ووجبها يتم التمييز بين

أ- طرق سير المفاوضات

● ما هو الممكن وغير الممكن في البدائل المتاحة

ج- العثرات التي يمكن ان يلاقيها المفاوض

د- الحثيات التي يمكن تجاهلها اثناء التفاوض

18- مدخل تقدير المفاوض لقوة خصمة بناء على الاثر الذي يحدثه سلوك الخصم

أ- على سلوك المفاوض يسمى مدخل الاعتمادية

● على سلوك المفاوض يسمى مدخل التعليل

ج- على سلوك المفاوض يسمى مدخل السيطرة

د- على سلوك المفاوض يسمى مدخل المبادرة

19- عندما تقرر عدم الإجابة على أسئلة الخصم خلال العملية التفاوضية

أ- عليك ان تظهر قبولك التام لنقده

تصحيح الاجابات

● عليك ان تظهر تعاونك وترجى الاجابة

zo0oz1981

ج- عليك ان تظهر عدم تعاونك وأهرب من الإجابة

د- عليك ان تعاونك وأهرب من الاجابة

20-ينطبق على المفاوضات الدولية جميع المبادئ العامة للتفاوض الفعال

أ-كاملة

ب_ كاملة وإلغاء بعض المبادئ غير المتوافقة

● - كاملة وإضافة بعض الخصائص المميزة لها.

د- كاملة بعد حذف كل ما يتعلق بالظروف الداخلي للدولة

21-واحدة فقط من التالي ليست من اجراءات سد فجوة الثقة في المفاوضات الدوليّة:

أ-الصراحة والوضوح والبعد عن المراوغة

ب- ابداء الاستعداد للتعاون والرغبة في المساعدة

ج- تكوين علاقات شخصية دون مبالغة

● -عدم إعلان الأهداف المواقف بشكل مسبق

22-إذا أراد المفاوض ربح الوقت والتحكم فيه فعليه أن يسأل أسئلة

~~أ- أسئلة مفتوحة~~

ب- أسئلة تعاونية

● -أسئلة مغلقة ** المحاضرة الثامنة

د- أسئلة متباينة

23-واحدة ليست من وظائف الأسئلة هي

أ- حصار الطرف الأخر.

ب- إثارة الطرف الأخر.

تصحيح الاجابات

zo0oz1981

ج- ارباك الطرف الآخر

● - مساعدة الطرف الآخر

24- استخدام تكتيك تحويل الاعتراض إلى ايجاب يستخدمه المتفاوض في

أ- استراتيجيات (فوز/فوز).

● - استراتيجيات (فوز/خسارة)

ج- استراتيجيات (خسارة/خسارة)

د- استراتيجيات (لا فوز ولا خسارة)

25- كتمهيد للحصول على ثقة المفاوض في بداية الجلسة التفاوضية يتم توجيه

● - أسئلة مفتوحة

ب- أسئلة تعاونية

ج- أسئلة مغلقة

د- أسئلة متباينة

26- عند وضع اجندة التفاوض وتقرر البدء بالقضايا الاساسية فأننا

أ- نضع حل القضايا الثانوية

ب- نضع حل القضايا الثانوية وان يتم تقديم تنازلات فيها

● - نسهل حل القضايا الثانوية وتقديم تنازلات فيها

د - نسهل حل القضايا الثانوية ونضع تقديم تنازلات فيها

تصحيح الاجابات

zo0oz1981

27- منهج الصراع كمدخل من مداخل عملية التفاوض يعني

أ- تعاون اطراف التفاوض لتحقيق وتعظيم مصالحهم المشتركة

ب- تكافؤ المراكز التفاوضية

ج- تكافؤ الحقوق والواجبات

● سعي كل طرف لتعظيم مكاسبه والاضراب مصالح الأطراف الأخرى

28- واحدة فقط ليست من الأركان الأساسية للتفاوض

● الاستراتيجيات المعدة مسبقاً للتفاوض

ب- الرغبة في التفاوض والوصول إلى حل

ج- الحاجة الملحة لدى الطرفين

د- وجود مصلحة مشتركة بين الطرفين

29- يحرص الفريق المفاوض على سرية الاهداف التفاوضية حتى يتمكن

أ- الانتهاء من العملية التفاوضية بالسرعة الكافية

ب- من كسب الطرف الاخر والانضمام الى ارائه

ج- من تحجيم تطلعات الطرف الاخر

● من اتاحة قدر أكبر من المرونة والمناورة

30- العامل الرئيس في تحديد القوة النسبية للمفاوضين هو

تصحيح الاجابات

● درجة الاعتمادية بين اطراف التفاوض

zo0oz1981

ب- درجة الموثوقية بين اطراف التفاوض

ج- درجة التعاون بين اطراف التفاوض

د- درجة الندية بين اطراف التفاوض

31- عندما يكون اتمام الصفقة امرا بسيطا وعاديا لطرفي التفاوض فإن المناخ التفاوضي

أ- يكون مناخ رسمي

ب- يكون مناخ ودي

● - يكون مناخ حيادي

د- يكون مناخ متشدد

32- خيار واحد ليس ضمن المداخل المتبعة في عملية التفاوض هو

● - منهج المراوغة ومنهج التمحور نحو الهدف

ب- منهج المصالح المشتركة ومنهج الصراع

ج- منهج الصراع

د- منهج المصالح المشتركة

33- يعتبر علماء الادارة ان عملية التفاوض نوع من الحوار

أ- يقود في نهاية الامر الى اتفاق

● - يقود في نهاية الامر الى حسم قضية معينة

ج- يقود في نهاية الامر الى تنازلات

د- يقود في نهاية الامر الى تنازلات مؤلمة

34- يرجع اهتمام المنظمات بالقوة التفاوضية

تصحيح الاجابات

أ- كتاب لجهد مبذول

zo0oz1981

ب- كإمكانية وطاقة متاحه لها

● -كعمل تكتيكي يستخدم اثناء التفاوض

د- كرمز من رموزها المعنوية

35- تناغم نوعية الأسئلة والاستراتيجية

أ- والتكتيك المتبع هام

ب- والتكتيك المتبع ضروري-

● - والتكتيك المتبع لا يمكن الاستغناء عنه

د- التكتيك المتبع يمكن الاستغناء عنه

36- يتم اللجوء الى تكتيك تحويل الاعتراض الى ايجاب عندما يرغب المفاوض في استخدام

أ- استراتيجية (فوز/فوز)

● - استراتيجية (فوز/خسارة)

ج- استراتيجية (خسارة/خسارة)

د- استراتيجية (تعادل/فوز)

37- عندما تتجه منظمات الاعمال الى التحكيم في قضاياها التفاوضية فإنها تأخذ

أ-شكل من اشكال التفاوض المادية

● - الشكل القانوني لفض النزاع

تصحيح الاجابات

zo0oz1981

ج-شكل من اشكال المساومة

د- شكل من اشكال الوساطة

38- يتطلب الاعداد الجيد للتفاوض اجراء واحدة من الخيارات التالية

●-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

39- تكتيك الانسحاب الظاهري تكتيك مهاري يعتمد على المفاوض ويصنف ضمن

أ- تكتيكات استراتيجيات أين

ب- تكتيكات استراتيجيات كيف نحقق

ج- تكتيكات استراتيجيات ماذا نحقق

●-تكتيكات استراتيجيات متى نحقق

40- تقاس قدرة البائع على النجاح او الفشل كمفاوض عندما يكون

أ-مطلعا على كافة البيانات المتاحة

●-مقتنعا بموضوع التفاوض

تصحيح الاجابات

zo0oz1981

ج- ملما الماما كاملا بموضوع التفاوض

د- الرقابة الجيدة قبل الدخول في التفاوض الفعلي

41- عندما تكون نتائج المفاوضات على احد الاطراف خطيرة

● عليه الا يظهر ذلك حتى لا يضعف موقفه

ب- عليه ان يظهر ذلك حتى يتعاون معه الطرف الاخر

ج- عليه ان يوضح كافة تفاصيل الخطورة حتى يكون الطرف الاخر على بينه من الامر

د- عليه ان يظهر الامر بذكاء فيستدر عطف الطرف الاخر

42- عندما يرغب المفاوض ربح الوقت والتحكم فيه خلال عملية التفاوض

أ- فعليه ان يسأل اسئلة مفتوحة

ب- فعليه ان يسأل اسئلة تعاونية

● - فعليه ان يسأل اسئلة متغلقة

د- فعليه ان يسأل اسئلة متباينة

43- تصنف استراتيجيات (فوز/خسارة) كأحد استراتيجيات التفاوض وهي تقع ضمن

أ- مجموعة استراتيجيات كيف نحقق

ب- مجموعة استراتيجيات متى نحقق

● - مجموعة استراتيجيات ماذا نحقق

د- مجموعة استراتيجيات اين نحقق

تصحيح الاجابات

zo0oz1981

44- يختلف التفاوض عن المساومة حيث ان التفاوض يقوم على

أ- الاخذ فقط بينما تقوم المساومة على الاخذ والعطاء

ب- الحيلة والحذر بينما تقوم المساومة على المجازفة

● - الاخذ والعطاء بينما تقوم المساومة على الاخذ فقط

د- المجازفة بينما يقوم المساومة على الحيلة والحذر

45- مبدأ التوقيت الزمني كأحد المبادئ العامة للتفاوض يعين

أ- توظيف الزمن بدون سقف زمني

ب- استخدام الزمن بلا حدود لتقريب وجهات النظر

ج- عدم النظر للزمن للاستفادة من كل دقيقة في انجاح التفاوض

● - الالتزام بمجدول زمني يمتد لفترات حسبوغبة الطرفين

46- تعد القوة المدركة التي يخلقها الخصم في ذهن الخصم

أ- من المبادئ العامة للتفاوض

● - من العلامات التي يتم الحكم فيها بأن المفاوض ناجح

ج- من الاعداد الجيد للتفاوض

د- من استراتيجيات لماذا

47- يصنف المفاوض ذو مركز تفاوضي قوي اذا كانت

● قوته المدركة لدى الخصم اكبر من قوته الموضوعية

تصحيح الاجابات

zo0oz1981

ب- قوته الموضوعية متساوية مع قوته المدركة لدى الخصم

ج- قوته الموضوعية أكبر من قوته المدركة لدى الخصم

د- إمكاناته وقدراته تتخطى استراتيجيته في التفاوض

48- يعتبر ارسال المندوب تكتيك جيد في بعض الاحيان يستخدم في

**المحاضرة الخامسة

● استراتيجيات مواجهة النزاع

ب- استراتيجيات تفادي النزاع

~~ج- استراتيجيات التعاون~~

د- استراتيجيات المواجهة

49- عندما تتحد الادارة نواتج غير قابلة للتجزئة والنقابة نواتج قابلة للتجزئة للفضيل التفاوض

أ- فإن المناقشات تكون صراعية

ب- فإن المناقشات تكون تنافسية

● - فإن المناقشات تكون تعاونية

د- فإن المناقشات تكون مقايضة

50- يوجه سلوك المفاوضين بمفاتيح كثيرة ومفتاحها الرئيس

أ- هو رغبات كل من طرفي التفاوض

~~ب- هو تفاعلات الموقف التفاوضي لكل من طرفي التفاوض~~

تصحيح الاجابات

zo0oz1981

ج- هو ناتج التفاوض لكل من طرفي التفاوض

● هو القوة التفاوضية لكل من طرفي التفاوض *المحاضرة السادسة

في منظمات الأعمال تختلف القوة الموضوعية عن القوة المدركة في

أ- الواقع العملي الذي تعيشه كل منظمة

●- تقديرات المفاوضين لبعضهما البعض

ج- مكونات وتركيبه القوة الحقيقية في المنشأة

د- مدى استعدادات وقدرات المنشأة الحقيقية

يستعد فريق التفاوض بالأسئلة التي تتوافق مع منظمته

أ- وتناسب مع الاستراتيجية التي ينتهجونها في التفاوض

ب- وتناسب مع التكتيك الذي ينتهجونه في التفاوض

●- وتناسب مع الاستراتيجية والتكتيك المنتهجين على حد سواء في التفاوض

تصحيح الاجابات

zo0oz1981

د- وتناسب مع الاستراتيجية التي ينتهجها الخصم في التفاوض

شكرا للأخ **AbuRakaan** على الحل

وشكرا للأخ **ادارة اعمال555** والأخ **الفروي** على وضع الأسئلة

إعداد وتنفيذ أختكم بنت ناس

دعواتكم لوالدي ولوالدتي بالرحمة ولي بالتوفيق