

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

ج- 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

ج- 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

د- استراتيجيات فوز/خسارة

4- عندما تربط الإدارة والنقابة بين القضايا محل التفاوض بينهما

أ- فإن المناقشات تكون مركزة

ب- فإن المناقشات تكون غير مركزة

ج-فإن المناقشات تكون صراعية

د-فإن المناقشات تكون مقايضة

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

د-في عالم المال والاعمال على انها تهدر الوقت ولكن نحتاج لحياننا

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

أ-يسايره او يفشل استراتيجيته حسب ما تقتضيه مصلحته

ب-يسايره في استراتيجيته

ج-يعمل على افشال استراتيجيته

د-يضغط عليه لتغيير استراتيجيته

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

د-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

ب- 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

ج- تحديد الاستراتيجية المستخدمة

د- تدريب المفاوضين

10- تعتبر درجة الاعتمادية بين اطراف التفاوض اهم المؤثرات التي

أ- المركز التفاوضي النسبي لكل منهما

ب- الاستراتيجيات وتكتيكات التفاوض والمركز التفاوضي النسبي لكل منهما

ج- درجة التعاون بينها

د- صعوبة عملية التفاوض

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

أ- فإن المناقشات تكون مركزة

ب- فإن المناقشات تكون غير مركزة

ج- فإن المناقشات تكون صراعية

د- فأن المناقشات تكون مقايضات

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

أ- علاقة طردية

ب- علاقة عكسية

ج- علاقة حيادية

د- علاقة وهمية

13- يلجأ المفاوض الى استخدام استراتيجيات الوقت عندما يكون

أ- 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

د- استراتيجية

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

أ- منهج الصراع

ب- منهج المصالح المشتركة

ج- منهج المراوغة

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

د- 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

ب- ماهو 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

ب- 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

ب- عليك ان تظهر تعاونك وترجى الإجابة

ج- عليك ان تظهر عدم تعاونك وأهرب من الإجابة

د- عليك ان تعاونك وأهرب من الاجابة

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

أ- أسئلة مفتوحة

ب- أسئلة تعاونية

ج- أسئلة مغلقة

د- أسئلة متباينة

21- عند وضع اجندة التفاوض وتقرر البدء بالقضايا الاساسية فأننا

أ- نصعب حل القضايا الثانوية

ب- نصعب حل القضايا الثانوية وان يتم تقديم تنازلات فيها

ج- نسهل حل القضايا الثانوية وتقديم تنازلات فيها

د- نسهل حل القضايا الثانوية ونصعب تقديم تنازلات فيها

22- منهج الصراع كمدخل من مداخل عملية التفاوض يعني

أ- تعاون اطراف التفاوض لتحقيق وتعظيم مصالحهم المشتركة

ب- تكافؤ المراكز التفاوضية

ج- تكافؤ الحقوق والواجبات

د- سعي كل طرف لتعظيم مكاسبه والاضراب مصالح الأطراف الأخرى

23- واحدة فقط ليست من الأركان الأساسية للتفاوض

أ- الاستراتيجيات المعدة مسبقاً للتفاوض

ب- الرغبة في التفاوض والوصول إلى حل

ج- الحاجة الملحة لدى الطرفين

د- وجود مصلحة مشتركة بين الطرفين

24- يحرص الفريق المتفاوض على سرية الأهداف التفاوضية حتى يتمكن

أ- الانتهاء من العملية التفاوضية بالسرعة الكافية

ب- من كسب الطرف الآخر والانضمام إلى آرائه

ج- من تحجيم تطلعات الطرف الآخر

د- من إتاحة قدر أكبر من المرونة والمناورة

25- العامل الرئيس في تحديد القوة النسبية للمتفاوضين هو

أ- درجة الاعتمادية بين أطراف التفاوض

ب- درجة الوثوقية بين أطراف التفاوض

ج- درجة التعاون بين أطراف التفاوض

د- درجة الندية بين أطراف التفاوض

26- واحدة ليست من وظائف الأسئلة هي

أ- أحصار الطرف الآخر .

ب- إثارة الطرف الآخر

ج- ارباك الطرف الآخر

د-مساعدة الطرف الآخر.

27-اجراءات سد فجوة الثقة في المفاوضات الدولية الأولى متعديقم منها

أ- الصراحة الوضوح والبعد عن المراوغة

ب- ابداء الاستعداد للتعاون والرغبة في المساعدة

ج- تكوين علاقات شخصية دون مبالغة

د- عدم إعلان الأهداف المواقف بشكل مسبق

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

أ- يكون مناخ رسمي

ب- يكون مناخ ودي

ج- يكون مناخ حيادي

د- يكون مناخ متشدد

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

أ- منهج المراوغة ومنهج التمحور نحو الهدف

ب- منهج المصالح المشتركة ومنهج الصراع

ج- منهج الصراع

د- منهج المصالح المشتركة

30- يعتبر علماء الادارة ان عملية التفاوض نوع من الحوار

أ-يقود في نهاية الامر الى اتفاق

ب-يقود في نهاية الامر الى حسم قضية معينة

ج-يقود في نهاية الامر الى تنازلات

د-يقود في نهاية الامر الى تنازلات مؤلمة

31- يرجع اهتمام المنظمات بالقوة التفاوضية

أ- كنتاج لجهد مبذول

ب- كإمكانية وطاقة متاحه لها

ج-كعمل تكتيكي يستخدم اثناء التفاوض

د- كرمز من رموزها المعنوية

32- تناغم نوعية الأسئلة والاستراتيجية

أ- والتكتيك المتبع هام

ب- والتكتيك المتبع ضروري-

ج- والتكتيك المتبع لا يمكن الاستغناء عنه

د- التكتيك المتبع يمكن الاستغناء عنه

33-تطبق المبادئ العامة للتفاوض الفعال على المفاوضات الدولية

أ-كاملة. دون نقص او زيادة

ب-كاملة وإلغاء بعض المبادئ غير المتوافقة

ج-كاملة وإضافة بعض الخصائص المميزة لها

د- كاملة والغاء بعض الخصائص المميزة لها

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

أ- استراتيجية (فوز/فوز)

ب- استراتيجية (فوز/خسارة)

ج- استراتيجية (خسارة/خسارة)

د- استراتيجية (تعادل/فوز)

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

أ- شكل من اشكال التفاوض المادية

ب- الشكل القانوني لفض النزاع

ج- شكل من اشكال المساومة

د- شكل من اشكال الوساطة

36- يتطلب الاعداد الجيد للتفاوض اجراء واحدة من الخيارات التالية

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

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

أ-مطلعا على كافةالبيانات المتاحة

ب-مقتنعا بموضوع التفاوض

ج-ملما الماما كاملا بموضوعالتفاوض

د-الرقابة الجيدة قبل الدخول في التفاوض الفعلي

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

أ- تكتيكات استراتيجيات أين

ب- تكتيكات استراتيجيات كيف نحقق

ج- تكتيكات استراتيجياتماذا نحقق

د-تكتيكات استراتيجيات متى نحقق

39- عندما تكون نتائج المفاوضات على احد الاطراف خطيرة

أ-عليه الا يظهر ذلك حتى لايبضعف 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

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

أ-فعلية ان يسأل اسئلة مفتوحة

ب- فعلية ان يسأل اسئلة تعاونية

ج-فعلية ان يسأل اسئلةمغلقة

د-فعلية ان يسأل اسئلة متباينة

4I- تصنف استراتيجيات (فوز/خسارة) كأحد استراتيجيات التفاوض وهي تقع ضمن

أ-مجموعة استراتيجيات كيف نحقق

ب- مجموعة استراتيجيات متى نحقق

ج- مجموعة استراتيجيات ماذا نحقق

د- مجموعة استراتيجيات اين نحقق

42- يختلف التفاوض عن المساومة حيث ان التفاوض يقوم على

أ- الاخذ فقط بينما تقوم المساومة على الاخذ والعطاء

ب- الحيلة والحذر بينما تقوم المساومة علىالمجازفة

ج- الاخذ والعطاء بينماقوم المساومة على الاخذ فقط

د-المجازفة بينما يقوم المساومة على الحيلة والحذر

43- مبدأ التوقيت الزمني كأحد المبادئ العامة للتفاوض يعين

أ- توظيف الزمن بدون سقف زمني

ب-استخدام الزمن بلاحدود لتقريب وجهات النظر

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

د-الالتزام بمجدول زمني يمتد لفترات حسبوغبة الطرفين

44- تعد القوة المدركة التي يخلقها الخصم في ذهن الخصم

أ-من المبادئ العاملتلتفاوض

ب- من العلامات التي يتم الحكم فيها بأن المفاوض ناجح

ج-من الاعداد الجيد للتفاوض

د- من استراتيجيات لماذا

45- يصنف المفاوض ذو مركز تفاوضي قوي اذا كانت

أ-قوته المدركة لدى الخصم اكبرمن قوته الموضوعية

ب- قوته الموضوعية متساوية مع قوته المدركة لدىالخصم

ج-قوته الموضوعية اكبر من قوته المدركة لدى الخصم

د-امكانياته وقدراته تتخطى استراتيجيته في التفاوض

46- يعتبر ارسال المندوب تكتيك جيد في بعض الاحيان ويستخدم في

أ- استراتيجيات مواجهة النزاع

ب- استراتيجيات تفادي النزاع

ج-استراتيجيات التعاون

د-استراتيجيات المواجهة

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

أ- فأن المناقشات تكون صراعية

ب- فأن المناقشات تكون تنافسية

ج- فأن المناقشات تكون تعاونية

د- فأن المناقشات تكون مقايضة

48- يوجه سلوك المفاوضين بمفاتيح كثيرة ومفتاحها الرئيس

أ- هو رغبات كل من طرفي التفاوض

ب- هو تفاعلات الموقف التفاوضي لكل من طرفي التفاوض

ج- هو ناتج التفاوض لكل من طرفي التفاوض

د- هو القوة التفاوضية لكل من طرفي التفاوض

49- في منظمات الأعمال تختلف القوة الموضوعية عن القوة المدركة في

أ- الواقع العملي الذي تعيشه كل منظمة

ب- تقديرات المفاوضين لبعضهما البعض

ج- مكونات وتركيبه القوة الحقيقية في المنشأة

د- مدى استعدادات وقدرات المنشأة الحقيقية

50- يستعد فريق التفاوض بالأسئلة التي تتوافق مع منظمته

أ- وتناسب مع الاستراتيجية التي ينتهجونها في التفاوض

ب- وتناسب مع التكتيك الذي ينتهجونه في التفاوض

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

د- وتناسب مع الاستراتيجية التي ينتهجها الخصم في التفاوض

شكرا للأخ **AbuRakaan** على الحل

وشكرا للأخ **ادارة اعمال 555** والأخ **الغروي** على وضع الأسئلة

إعداد وتنفيذ أختكم بنت ناس

دعواتكم لوالدي ولوالدتي بالرحمة ولي بالتوفيق