

حل أسئلة مقرر ( تعاقد وتفاوض ) الفصل الثاني لعام ١٤٣٨ هـ - للدكتور : محمد الجيزاوي - نموذج C

**قناة تليجرام** ( خاصة ) بملتقى طلاب وطالبات جامعة الملك فيصل على الرابط التالي:

[https://t.me/ckfu\\_org](https://t.me/ckfu_org)

١- 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.

٢- نظر علماء الإدارة إلى "التحكيم" على أنه شكل من:

أ. أشكال التفاوض.

ب. **الأشكال القانونية لفض النزاع.**

ج. أشكال المساومة.

د. أشكال الوساطة.

٣- عملية 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.

٤- يقوم منهج الصراع كمدخل من مداخل عملية التفاوض على:

أ. تعاون أطراف التفاوض لتحقيق وتعظيم مصالحهم المشتركة.

ب. تساوي المراكز التفاوضية.

ج. تساوي الحقوق والواجبات.

د. **تنزع أطراف التفاوض وسعي كل منهم لتعظيم مكاسبه والإضرار بمصالح الأطراف الأخرى**

٥- عندما تفهم أطراف التفاوض إمكانات 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

٦- يعد مبدأ التوقيت الزمني من مبادئ عملية التفاوض هو يقوم على

- أ. التفاوض حتى يصل الطرفين الى حل  
ب. التفاوض والتقييد بجدول زمني للتفاوض  
ج. التفاوض حتى الوصول إلى حل يرضي جميع الأطراف  
د. التفاوض دون وضع سقف زمني

٧- من المبادئ العامة للتفاوض:

أ. مبدأ التكافل ومبدأ المساواة.

ب. مبدأ الاستمرارية ومبدأ التكافل.

ج. مبدأ التكافؤ ومبدأ الاستمرارية.

د. مبدأ المساواة ومبدأ التكافؤ

٨- 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 إنجاح التفاوض.

د. التقييد بجدول زمني يمتد لفترات حسب رغبة الطرفين

٩- الإعداد الجيد للتفاوض يعني:

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

١٠- 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 دوران بين القوة الموضوعية والقوة المدركة في ذهن الخصم.

د. صناعة عد توازن بين القوة الموضوعية والقوة المدركة في ذهن الخصم

١١- من مقومات عملية التفاوض:

أ. قاعدة البيانات لدى أطراف التفاوض

ب. قاعدة النظم لدى أطراف التفاوض

ج. قاعدة المعلومات لدى أطراف التفاوض

د. القواعد العامة للتفاهم في التفاوض

- ١٢- ترجع أهمية سرية الأهداف التفاوضية للمفاوض إلى:
- أ. عدم الاستفادة من احتمال تحقيق أهداف أكثر طموحاً.
  - ب. إضعاف 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

- ١٣- عند الإعداد الجيد للتفاوض ينبغي:
- أ. عدم تحديد الفرص وتحديد القيود التفاوضية.
  - ب. تحديد الفرص وتحديد القيود التفاوضية.
  - ج. تحديد الفص وعدم تحديد القيود التفاوضية.
  - د. عدم تحديد الفرص وعدم تحديد القيود التفاوضية

- ١٤- تمر القضايا التفاوضية عند تحديدها بأربع مراحل هي:
- أ. تحديد نطاقها اتساعاً أو ضيقاً، ومعالجتها منفصلة أو مترابطة، وحدود المرونة، وافترضاها.
  - ب. الإعداد الجيد، ومعالجتها منفصلة أو مترابطة، وحدود المرونة، وافترضاها.
  - ج. الإعداد الجيد، ومعالجتها منفصلة أو مترابطة، وحدود المرونة، تقويم الأداء.
  - د. تحديد نطاقها اتساعاً أو ضيقاً، ومعالجتها منفصلة أو مترابطة، وحدود المرونة، تقويم الأداء

١٥- يتأثر المركز التفاوضي النسبي للمنظمة:

- أ. بمواطن القوة والضعف ومدى إدراكها لهما.
- ب. الموارد المتاحة.
- ج. درجة اعتمادية كل طرف على الآخر.

د. إدراك مواطن القوة والضعف ودرجة الاعتمادية والموارد المتاحة

١٦- عند الإعداد للتفاوض يكتفي طرفي التفاوض:

- أ. يكتفي بتجهيز البيانات والمعلومات والوثائق للمنظمة.
- ب. يكتفي بتجهيز البيانات والمعلومات عن الطرف الآخر.
- ج. يكتفي بتجهيز البيانات والمعلومات والوثائق عن فريق التفاوض ومهارته.
- د. يكتفي بتجهيز البيانات والمعلومات والوثائق عن المنظمة والطرف الآخر

١٧- عند اختيار الفريق التفاوضي ينبغي:

- أ. مراعاة تقارب أو تماثل المستوى الإداري.
- ب. مراعاة تقارب أو تماثل المستوى الوظيفي.
- ج. مراعاة تقارب عدد أفراد الفريق.
- د. مراعاة تماثل المستوى الإداري والوظيفي وعدد الفريق

١٨- تعكس أجندة التفاوض:

أ. استراتيجية التعاقد وتسلسل استراتيجياته.

ب. استراتيجية التفاوض وتسلسل التكتيكات المتبعة.

ج. تكتيكات التفاوض وتسلسل استراتيجياته المتبعة.

د. تكتيكات التعاقد وتسلسل استراتيجياته

١٩- من المبادئ التي تؤدي إلى تحسين المناخ التفاوضي:

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.

٢٠- عندما يكون هناك رغبة بين الأطراف المتفاوضة في تحقيق الأهداف المشتركة يحرص على:

أ. توفير المناخ الرسمي للتفاوض.

ب. توفير المناخ الحيادي للتفاوض.

ج. توفير المناخ الودي للتفاوض.

د. توفير المناخ المتشدد للتفاوض.

٢١- من المبادئ التي تؤدي إلى تحسين المناخ التفاوضي:

أ. إعطاء الطرف الآخر بعض الوقت ليعرض موقفه.

ب. إعطاء الفرصة كاملة للطرف الآخر ليعرض موقفه.

ج. عدم إعطاء الطرف الآخر مجالاً لا حتى لا يفسد التفاوض.

د. عدم إعطاء الطرف الآخر فرصة لتغيير أجندة التفاوض

٢٢- من البدائل المتاحة عند لجوء الخصم إلى استراتيجية (تضييع الوقت) التجاوب والمسايرة وذلك

أ. في حالة وجود ضرر من التأجيل.

ب. في حالة انسجام التأجيل مع مصالحنا.

ج. في حالة وجود حاجة ملحة للاستعجال على الاتفاق.

د. في حالة عدم انسجام التأجيل مع مصالحنا.

٢٣- دور الوسيط في حالة لجزء طرفي التفاوض إليه:

أ- تقديم النصح والمشورة للطرف الأضعف.

ب- يلعب دوراً مشاهياً لدور القاضي.

ج- تقديم الإستشارة للطرف الذي دعاة للحضور.

د- كحلقة وصل بين طرفي التفاوض.

٢٤- من مهام المستشار في العملية التفاوضية و الادوار الذي يلعبها:

أ- الاهتمام بالتفاصيل الخاصة بالعملية التفاوضية.

ب- التدقيق في مواصفات فريق التفاوض.

ج- تحديد مصادر تعظيم المكاسب لطر في الصراع.

د- متابعة سير العملية التفاضلية.

٢٥- يتمثل دور المحكم في القضايا التفاوضية في:

أ- قيادة المناقشة.

ب- تقديم الاقتراحات للمتفاوضين.

ج- حسم النزاع.

د- الوساطة للقبول بحلول وسط.

٢٦- عادة ما يطلب التحكيم في القضايا التفاوضية:

أ- الطرف الأضعف في التفاوض.

ب- المستشارين القادمين لأحد الأطراف.

ج- الطرف الأقوى في التفاوض.

د- الوسطاء.

٢٧- عند المساومة بين طرفي النزاع تكون موازين القوة للطرفين:

أ- متكافئة.

ب- غير متكافئة.

ج- متساوية.

د- غير هامة في النزاع.

٢٨- 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 كلا الطرفين مكسباً في آن واحد.

٢٩- من المهارات الموضوعية التي يجب أن يتحلى بها المفاوض:

أ- القدر على جمع المعلومات.

ب- القدرة على التدقيق.

ج- القدرة على التفكير.

د- القدرة على التحليل.

٣٠- 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.

٣١- إتقان أسلوب الضغط سواء بالإلحاح و التكرار أو الترهيب و التخويف تقع ضمن:

أ- مهارات المفاوض.

ب- قدرات يجب أن يتمتع بها المفاوض.

ج- عوامل الجذب في التفاوض.

د- اليقظة الدائمة والمستمرة للمفاوض.

٣٢- تزداد قوة حاجز الخوف بين طرفي النزاع في حالة:

أ- أن تكون المفاوضات بين منطمتين محليتين متنافستين.

ب- أن تكون بين منطمتين محليتين بينهما عداوة سابقة.

ج- أن بين منطمتين محليتين بينهما تاريخ من المفاوضات الضمنية السابقة.

د- أن تكون بين منطمتين دوليتين.

٣٣- من المبادئ والقواعد الاسترشادية في المفاوضات الدولية:

أ- إدراك وتأکید الآثار المباشرة للمشروع محل التفاوض.

ب- إدراك وتأکید الآثار غير المباشرة للمشروع محل التفاوض.

ج- إدراك وتأکید الآثار المباشرة وغير المباشرة للمشروع محل التفاوض.

د- إدراك وتأکید أهمية المشروع محل التفاوض.

٣٤- ينبغي أن يتوفر في صاحب الصلاحيات إعداد العقد وإتمامه:

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.

٣٥- واحد فقط لا تقع ضمن الجوانب الاجرائية في صياغة العقد:

أ- طريقة صياغة الإتفاق.

ب- مشاركة جميع أطراف التفاوض في صياغة الإتفاق.

ج- مكان تحرير وكتابة العقد.

د- وقت إعداد العقد.

٣٦- من أركان العقد التي ينبغي استيفاؤها عند كتابة العقد:

أ- أن يضيغها أحد الطرفين ويجتهد فيها.

ب- أن يصاغ بعبارة واضحة ومفصلة لتقليل الوقوع في خلافات.

ج- أن يضيغها الطرفين معاً ولا حاجة للتفضيل.

د- أن يضيغها بشكل مفصل بغض النظر عن الوضوح.

٣٧- عندما يتعامل المفاوض مع الطرف الأخر على إعتبار أن إتمام الصفقة أمراً عادياً فإن:

أ- المناخ التفاوضي يسمى مناخ رسمي.

ب- لمناخ التفاوضي يسمى مناخ ودي.

ج- لمناخ التفاوضي يسمى مناخ حيادي.

د- لمناخ التفاوضي يسمى مناخ متشدد.

٣٨- عند وضع أجندة التفاوض ووضع القضايا الثانوية في المقدمة فإن ذلك يعني:

أ- إتخاذ قرار المواجهة مع الخصم.

ب- تعجيل المواجهة مع الخصم.

ج- تأجيل المواجهة مع الخصم.

د- تجنب المواضيع مع الخصم.

٣٩- القيود الإستراتيجية 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.

٤٠- واحدة من الآتي ليست من الأركان الأساسية للتفاوض:

أ- وجود مصلحة مشتركة أو قضية نزاعية.

ب- الرغبة في التفاوض والوصول إلى حل.

ج- الحاجة الملحة لدى الطرفين.

**د- ضبط جلسة التفاوض بما يتناسب مع أطراف النزاع.**

٤١- تهدف عملية التفاوض إلى:

- أ- إجراء نوع من الحوار.
- ب- تبادل الاقتراحات بين طرفي أو أكثر.
- ج- **التوصل إلى اتفاق يؤدي على حسم قضية أو قضايا نزاعية بينهم.**
- د- إجراء نوع من الحوار أو تبادل الاقتراحات بين طرفين أو أكثر.

٤٢- تقوم عملية التفاوض على ركنين أساسيين:

- أ- الأطراف المتفاوضة ووجود مصلحة مشتركة أو أكثر بينهما.
- ب- الأطراف المتفاوضة ووجود قضية نزاعية أو أكثر بينهما.
- ج- الأطراف المتفاوضة وتبادل الاقتراحات بينهما.
- د- **وجود مصلحة مشتركة أو أكثر ووجود قضية نزاعية أو أكثر.**

٤٣- تنعكس عملية التفاوض في السلوك الإنساني الذي يتبناه المفاوض في:

- أ- الحوار بالكلام فقط.
- ب- في الإشارات والتصرفات المؤثرة على سير الاختبارات فقط.
- ج- التجهيزات المصاحبة لجلسة التفاوض والمؤثرات المستخدمة لتوجيه سير المفاوضات.
- د- **حوار أو إشارة وتصرف أو تجهيزات.**

٤٤- 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 أنواع التفاوض.

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

- أ- ضبط شكل ومضمون المشكلة.
- ب- **نوع من التفاوض.**
- ج- لا يعد نوع من أنواع التفاوض.
- د- تمهيداً للتفاوض.

٤٦- عندما يتم عقد اتفاق هدنة أو صلح بين طرفين متصارعيين فإن ذلك يعد:

أ- نوع من التفاوض.

ب- تمهيداً للتفاوض.

ج- ضبط شكل ومضمون اتفاق التهدئة أو الصلح.

د- غير لا يعد نوع من أنواع التفاوض.

٤٧- ليكتمل التفاوض نحتاج إلى طرفين على الأقل ووجود مصلحة مشتركة أو قضية نزاعية بينهما وضرورة 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.

٤٨- لابد أن يتوفر للمفاوض:

أ- العلم الكافي في الإدارة والاقتصاد والتكاليف وغيرها من العلوم.

ب- الفن الكافي للتجاوز والاستشارات والاعتراضات والتحدث وغير ذلك من المهارات.

ج- السلوك الإنساني الجيد للتعامل مع الخصوم.

د- العلم الكافي والفن الكافي لإنجاح عملية التفاوض.

٤٩- 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.

٥٠- تختلف قوة المتفاوضين في حالة التفاوض وفي حالة المساومة:

أ- عند المساومة تكون قوى المتفاوضين متكافئة وعند التفاوض تكون غير متكافئة.

ب- عند التفاوض تكون قوى المتفاوضين متكافئة وعند المساومة تكون غير متكافئة.

ج- عند التفاوض والمساومة لابد من أن تتساوى القوى بين الطرفين.

د- عند المساومة والتفاوض تقارب القوى أمر حتمي لإنجاز الصفقة.

لاتنسونا من خالص دعائكم