

للتاثير نوعيه الاسئلة والاستراتيجية والتكتيكية الاستراتيجية
 (أ) عدم تصيد التسلسل المنطقي لعلمية التفاوض
 (ب) ضروري لضمان عدم تعارض اي مناهج التفاوض الاخر
 (ج) لا يمكن الاستغناء عنه في عملية التفاوض
 (د) يمكن الاستغناء عنه اذا كان المفاوضات مكررة

واحدة ليست من وظائف الاسئلة هي:

- (أ) حصر الطرف الاخر
- (ب) إثارة الطرف الاخر
- (ج) إبراز الطرف الاخر
- (د) مساعدة الطرف الاخر

عندما لا تكون رافعا في الاجابة على اسئلة التقييم فعليك ان:

- (أ) تظهر قبولك التام لتقدم
- (ب) تظهر تعاونك وترحب الاجابة
- (ج) تظهر عدم تعاونك وأهرب من الإجابة
- (د) تظهر تعاونك وأهرب من الاجابة

هناك علاقة بين الوقت والحزم عند الرئيس وهي علاقة:

- (أ) طردية
- (ب) عكسية
- (ج) حيادية
- (د) وهمية

دائما ينظر استراتيجية تضييع الوقت في مجال الأعمال على أنها:

- (أ) تهدر أموال الشركة
- (ب) تهدر أموال وأوقات موظفي الشركة
- (ج) تهدر الوقت ولكن نحتاجها أحيانا
- (د) تهدر الوقت

المفتاح الرئيسي الذي يوجه سلوك المفاوضات هو:

- (أ) رغبات كل منهما
- (ب) تفاعلات الموقف التفاوضي
- (ج) نتائج التفاوض
- (د) القوة التفاوضية

إذا أراد المفاوض ربح الوقت والتحكم فيه فعليه ان يسأل أسئلة:

- (أ) أسئلة مفتوحة
- (ب) أسئلة تعاونية
- (ج) أسئلة مغلقة
- (د) أسئلة متباينة

تطبق جميع المبادئ العامة للتفاوض الفعال على المفاوضات الدولية

- (أ) مع ضرورة إجراء تعديلات جزئية عليها
- (ب) مع ضرورة إلغاء بعض المبادئ غير المتوافقة
- (ج) مع ضرورة إضافة بعض الخصائص المميزة لها
- (د) مع ضرورة إجراء تعديلات طفيفة عليها

1. واحدة فقط من التالي ليست من إجراءات سد فجوة الثقة في المفاوضات الدولية هي
 (أ) الصراحة الوضوح والبعد عن المراءى
 (ب) إبداء الاستعداد للتعاون والرغبة في المساواة
 (ج) التكوين علاقات شخصية دون مبالغة
 (د) عدم إعلان الأهداف الموافق بشكل مسبق
10. للحصول على ثقة المفاوض في البداية علينا تبنى أسئلة في بداية الجلسة
 (أ) أسئلة مفتوحة
 (ب) أسئلة تعاونية
 (ج) أسئلة مغلقة
 (د) أسئلة متباينة
11. عند التفاوض لدينا استراتيجيتين للوقت ه
 (أ) توفير الوقت وتضييع الوقت
 (ب) توفير الوقت واستثمار الوقت
 (ج) استثمار الوقت وتضييع الوقت
 (د) المحافظة على الوقت وتوفير الوقت
12. لدينا بديلين عند مواجهة لجوء الخصم إلى تضييع الوقت هما
 (أ) تقويم إمكانية التجاوب والمسايرة والمواجهة لإفشل تكتيك الخصم
 (ب) انسجام التأجيل مع مصالحنا وعدم وجود ضرر من التأجيل
 (ج) عدم وجود حاجة ملحة للاستعجال تقويم إمكانية التجاوب والمسايرة
 (د) والمواجهة لإفشل تكتيك الخصم وعدم وجود حاجة ملحة للاستعجال
13. تختلف القوة الموضوعية عن القوة المدركة في
 (أ) الواقع العملي
 (ب) تقديرات المفاوضين
 (ج) مكونات وتركيبية القوة في المنشأة
 (د) مدى استعدادات وقدرات المنشأة
14. استراتيجيات (فوز / خسارة) تقع ضمن
 (أ) استراتيجيات كيف نحقق؟
 (ب) استراتيجيات متى نحقق؟
 (ج) استراتيجيات ماذا نحقق؟
 (د) استراتيجيات كيف نحقق؟
15. استخدام تكتيك تحويل الاعتراض إلى إيجاب يستخدمه المفاوض
 (أ) استراتيجيات (فوز/فوز).
 (ب) استراتيجيات (فوز / خسارة).
 (ج) استراتيجيات (خسارة / خسارة).
 (د) استراتيجيات هجومية.
16. عندما يعتبر المفاوض إتمام الصفقة أمراً عادياً فإن
 (أ) المناخ التفاوضي يسمى مناخ رسمي.
 (ب) المناخ التفاوضي يسمى مناخ ودي.
 (ج) المناخ التفاوضي يسمى مناخ حيادي.
 (د) المناخ التفاوضي يسمى مناخ متشدد.

17. القواعد التفاوضية هي التعلق العام الذي يحدد التفاوض بين الطرفين المتسقة وغير المتسقة
 (أ) وهي القواعد المتعلقة بالترتيبات والتدابير
 (ب) وهي القواعد المتعلقة بالترتيبات والشروط والرسوم
 (ج) وهي القواعد المتعلقة بالترتيبات والشروط والرسوم والاسرار التجارية
 (د) القواعد الاسرية التجارية
18. القواعد التفاوضية متكاملة ومن أهمها القواعد الاسرية التجارية وهي قواع
 (أ) تركز على سائر طرق العملية التفاوضية
 (ب) تركز في وضع إطار على العملية التفاوضية
 (ج) تركز على سائر طرق العملية التفاوضية
 (د) تركز على سائر طرق العملية التفاوضية
19. واحدة من الآتي ليست من الأركان الأساسية للتفاوض
 (أ) وجود مصلحة مشتركة أو قضية ذات أهمية
 (ب) الرغبة في التفاوض والوصول إلى حل
 (ج) الحاجة الملحة لدى الطرفين
 (د) وجود أسرار تجارية لكل طرف قبل التفاوض
20. ينبغي أن تكون استعدادات فريق التفاوض بالأسبقية متشابهة مع
 (أ) الاسرار التجارية التي يتجهونها في التفاوض
 (ب) التكتيك الذي يتجهونه في التفاوض
 (ج) الاسرار التجارية والتكتيك المتجهين على حد سواء في التفاوض
 (د) الاسرار التجارية التي يتجهونها الخصم في التفاوض
21. تختلف نوع العلاقة في حالة التفاوض بين طرفي التفاوض عن حالة المساومة حيث أن
 (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 يقوم على الحيطة والحذر
22. ينظر علماء الإدارة إلى "التحكيم" على أنه شبه التحكيم
 (أ) أشكال التعاقب
 (ب) الأشكال القانونية لنقض النزاع
 (ج) أشكال التفاوض
 (د) أشكال الوساطة
23. تتعد المداخل المتبعة في عملية التفاوض وأ
 (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 المراو
 (د) منهج المصالح المشتركة ومنهج الصراع ومنهج المراوغة ومنهج التمحور حول
- يعتمد أطراف التفاوض الذين يتجهون منهج الصراع كمدخل من مداخل عملية التفاوض
 (أ) على التعاون بين أطراف التفاوض لتحقيق وتعظيم مصالحهم المشتركة.
 (ب) على تبادل وتكافؤ المراكز التفاوضية.
 (ج) على التساوي والتكافؤ في الحقوق والواجبات
 (د) على سعي كل منهم لتعظيم مكاسبه والإصرار بمصالح الأطراف الأخرى.

25. في حالة تفهم أطراف التفاوض بمشكلات ومشاكلها ورغبات كل طرف الآخر،
 (أ) فمن يصعد التعامل بمنهج الصراع
 (ب) فمن يصعد التعامل بمنهج المصالحة
 (ج) فمن يصعد التعامل بمنهج المرونة
 (د) فمن يصعد التعامل بمنهج فرض الأمر الواقع

تعلم وقد
(1)
-1
(2)
-2

26. يقوم مبدأ العلاقات المتباعدة على
 (أ) أنه لا يمكن أن يكون هناك تفاوض بين حاديين
 (ب) أنه لا يمكن أن يكون هناك تفاوض من جانب واحد
 (ج) أنه لا يمكن أن يكون هناك تفاوض من الجانبين
 (د) أنه لا يمكن أن يكون هناك تفاوض من الجانبين أو أكثر

في
1

27. في عملية التفاوض لدينا مبادئ عامة كثيرة هناك للتفاوض منها
 (أ) مبدأ التكافؤ ومبدأ المساواة
 (ب) مبدأ الاستمرارية ومبدأ التكافؤ
 (ج) مبدأ التكافؤ ومبدأ الاستمرارية
 (د) مبدأ المساواة ومبدأ التكافؤ

28. التقيد بجدول زمني يمكن لفترات حسب رغبة التفاوضين من المبادئ العامة للتفاوض و
 (أ) مبدأ المسقف الزمني
 (ب) مبدأ الإطار الزمني
 (ج) مبدأ الإنجاز الزمني
 (د) مبدأ التوقيت الزمني

من ال
(أ)
-1
(ج)
(د)
من

29. من المعايير الهامة للحكم على الاعداد الجيد للتفاوض ان يتم
 (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

30. من العلامات التي يتم الحكم فيها بان المفاوضات ناجح ان يتفاوض على اساس
 (أ) القوة الموضوعية في ذهن الخصم
 (ب) القوة المدركة التي يخلقها الخصم في ذهن الخصم
 (ج) عمل توازن بين القوة الموضوعية والقوة المدركة في ذهن الخصم
 (د) صناعة عدم توازن بين القوة الموضوعية والقوة المدركة في ذهن الخصم

31. عملية التفاوض هي نوع من الحوار يؤدي إلى
 (أ) اتفاق
 (ب) حسم قضية معينة
 (ج) تنازلات
 (د) تنازلات مؤلمة

من الأركان الأساسية للتفاوض:

- (أ) القناعة بالتفاوض كوسيلة حاسمة.
- (ب) الرغبة في التفاوض وعدم الرغبة في الوصول إلى حل.
- (ج) الحاجة الملحة لدى أحد الطرفين.
- (د) وجود مصلحة لأحد الطرفين.

33. من الاقتراحات الأساسية في مخطئ المعصاة:
- عدم تكافؤ المراكز التفاوضية
 - عدم نقل آراء ووجهات النظر
 - تعارض المصالح
 - تلكؤ المحقوق والموصات
34. ليس من الإعداد الجيد للتفاوض:
- تحديد القضايا التي سيتم التفاوض على
 - اختيار الفريق التفاوض
 - تحديد الاستراتيجية المستخدمة
 - تدريب المفاوضين
35. يعد محاصرة الخصم في ركن ضيق من المعايير التي يمنع بها التفاوض في استخدام قدراته الشخصية:
- التي يمنع بها التفاوض في استخدام مخطئ الطرف الآخر
 - التي يمنع بها التفاوض في توظيف الأساليب لتفعيل التفاوض
 - التي يمنع بها التفاوض في توظيف قدرات المؤسسة
36. يكون التفاوض في موقف قوي إذا كانت:
- قوته المدركة لدى الخصم أكبر من قوته الموضوعية
 - قوته الموضوعية متساوية مع قوته المدركة لدى الخصم
 - قوته الموضوعية أكبر من قوته المدركة لدى الخصم
 - قوته المدركة لدى الخصم غير حقيقية
37. حتى ينجح المدير أو المباح كمفاوض ينبغي:
- أن يكون مطلعاً على كافة البيانات المعطاة وغير المعطاة بالشركة
 - أن يكون ملماً بموضوع التفاوض
 - أن يكون مقتنعاً بموضوع التفاوض لدى الخصم
 - أن يكون متقناً لمهامه داخل الشركة
38. من الأهمية المحافظة على سرية الأهداف التفاوضية وذلك لـ:
- الارتقاء بالعملية التفاوضية
 - كسب الطرف الآخر
 - تحجيم تطلعات الطرف الآخر
 - أتاحه قدر أكبر من المرونة والمناور
39. القيود التفاوضية من العوامل الهامة في تحدد:
- طريقة سير المفاوضات
 - الممكن وغير الممكن في البدائل المتاحة
 - العثرات التي يمكن أن يلاقيها المفاوض
 - الحيثيات التي يمكن تجاهلها أثناء التفاوض
40. درجة الاعتمادية بين المفاوضين تؤثر على:
- المركز التفاوضي النسبي لكل منهما
 - الاستراتيجيات وتكتيكات التفاوض والمركز التفاوضي النسبي لكل
 - درجة التعاون بينها
 - صعوبة عملية التفاوض

41. تكتيك الصقور والمسلم يستخدم في:
- (أ) أسرار التجديت فور / فرد
(ب) أسرار التجديت القصر
(ج) أسرار التجديت الكسوف
(د) أسرار التجديت فرد / خسار
42. من التكتيكات الجيدة إرسال العنقوب وتستخدم في أسرار التجديت:
- (أ) مواعيد التراجع
(ب) تقاضي التراجع
(ج) التعاون
(د) المواجبة
43. تكتيك الأسماك القاهري من التكتيكات المستطوية في:
- (أ) أسرار التجديت ابن
(ب) أسرار التجديت كيف لخلق
(ج) أسرار التجديت ماذا لخلق
(د) أسرار التجديت متى لخلق
44. تهتم المنظمات بالقوة التفاوضية:
- (أ) كساح
(ب) كإستراتيجية وطاقة
(ج) كعمل تكتيكي
(د) كرمز
45. الأصل في تحديد القوة التسمية للمفاوضين هو:
- (أ) درجة الاعتمادية بينهما.
(ب) درجة المتوقية بينهما.
(ج) درجة التعاون بينهما.
(د) درجة الندية بينهما.

46. تقدير المفاوض لقوة خصمه بناء على الأثر الذي يحدثه سلوك الخصم على سلوك المفاوض
- (أ) هو منخل الإعتدالية.
(ب) هو منخل التعليل.
(ج) هو منخل السيطرة.
(د) هو منخل المبادرة.

47. إذا ما حددت النقاية والإدارة نطاقاً متسعاً للقضايا فإن المناقشات تكون:
- (أ) مركزة.
(ب) غير مركزة.
(ج) صراعية.
(د) مفايضة.

48. إذا ما ربطت الإدارة والنقاية بين القضايا فإن المناقشات تكون:
- (أ) مركزة.
(ب) غير مركزة.
(ج) صراعية.
(د) مفايضة.

41. تكتيك الصقور والحمام يستخدم في:
- (أ) استراتيجيات هورز هورز
 - (ب) استراتيجيات القصر
 - (ج) استراتيجيات الكورج
 - (د) استراتيجيات هورز / حسارة
42. من التكتيكات الجيدة إرسال الملتوب واستخدام في استراتيجيات:
- (أ) مواجهة النزاع
 - (ب) تقاضي النزاع
 - (ج) التعاون
 - (د) المواجهة
43. تكتيك الاستحباب الظاهري من التكتيكات المستتابة في:
- (أ) استراتيجيات لين
 - (ب) استراتيجيات كيف لحق
 - (ج) استراتيجيات ماذا لحق
 - (د) استراتيجيات متى لحق
44. تهتم المنظمات بالقوة التفاوضية:
- (أ) كتاج
 - (ب) كإمكانية ومطاعة
 - (ج) كعمل تكتيكي
 - (د) كرمز
45. الأصل في تحديد القوة التسمية للمفاوضين هو:
- (أ) درجة الإغتمانية بينهما
 - (ب) درجة الموثوقية بينهما
 - (ج) درجة التعاون بينهما
 - (د) درجة الندية بينهما

22

46. تقدير المفاوض لقوة خصمه بناء على الأثر الذي يحدثه سلوك الخصم على سلوك المفاوض هو مندخل:
- (أ) الاعتمادية
 - (ب) مندخل التعطيل
 - (ج) مندخل السيطرة
 - (د) مندخل المبادرة

47. إذا ما حددت النقابة والإدارة نطاقاً متسعاً للقضايا فإن المناقشات تكون:
- (أ) مركزة
 - (ب) غير مركزة
 - (ج) صراعية
 - (د) مفاضية

48. إذا ما ربطت الإدارة والنقابة بين القضايا فإن المناقشات تكون:
- (أ) مركزة
 - (ب) غير مركزة
 - (ج) صراعية
 - (د) مفاضية

49. إذا ما حددت الإدارة نواتج غير قابلة للتجزئة والنتيجة نواتج قابلة للتجزئة فإن المناقشات:

(أ) تكون صراعية.
 (ب) تكون تنافسية.
 (ج) تكون تعاونية.
 (د) تكون مقايضة.

50. إذا كانت نتائج المفاوضات خطيرة على أحد الأطراف عليه:

(أ) ألا يظهر ذلك حتى لا يضعف موقفه.
 (ب) أن يظهر ذلك حتى يتعاون معه الطرف الآخر.
 (ج) أن يوضح كافة تفاصيل الخطورة حتى يتعاون الطرف الآخر على بئس من الأمر.
 (د) أن يظهر الأمر بذكاء فيستدر عطف الطرف الآخر.

مع التمنيات في التتميات توفيق