

حل اسئلة تعاقد وتفاوض لعام 1439 الفصل الاول

1/ تناغم نوع الاسئلة و الاستراتيجية و التكتيك المتبع:

- أ. هام لضبط التسلسل المنطقي لعملية التفاوض
- ب. ضروري لضمان عدم تعارض اي منهم مع الاخر
- ج. لا يمكن الاستغناء عنه في عملية التفاوض
- د. لا يمكن الاستغناء عنه اذا كان المفاوض مأكرا

2/ واحدة ليست من وظائف الاسئلة هي:

- أ. حصار الطرف الاخر
- ب. اثاره الطرف الاخر
- ج. إرباك الطرف الاخر
- د. مساعدة الطرف الاخر

3/ عندما لا تكون راغبا في الاجابة على اسئلة الخصم فعليك ان :

- أ. تظهر قبولك التام لنقده
- ب. تظهر تعاونك وترجي الاجابة
- ج. تظهر عدم تعاونك و أهرب من الاجابة
- د. تظهر تعاونك و أهرب من الإجابة

4/ هناك علاقة بين الوقت و الحزم عند الرئيس و هي علاقة :

- أ. طردية
- ب. عكسية
- ج. حيادية
- د. وهمية

5/ دائما ينظر استراتيجية تضيع الوقت في مجال الأعمال على انها:

- أ. تهدر امول الشركة
- ب. تهدر اموال و اوقات موظفي الشركة
- ج. تهدر الوقت ولكن نحتاجها احينا
- د. تهدر الوقت

6/ المفتاح الرئيسي الذي يوجه سلوك المفاوضين :

- أ. رغبات كل منهما
- ب. تفاعلات الموقف التفاوضي
- ج. ناتج التفاوض
- د. القوة التفاوضية

7/ اذا اراد المفاوض ربح الوقت و التحكم فيه فعليه ان يسال اسئلة :

- أ. اسئلة المفتوحة
- ب. اسئلة التعاونية
- ج. اسئلة مغلقة
- د. اسئلة متباينة

8/ تنطبق جميع مبادئ العامة للتفاوض الفعال على المفاوضات الدولية:

- أ. مع ضرورة إجراء تعديلات جذرية عليها
- ب. مع ضرورة إلغاء بعض المبادئ غير المتوافقة
- ج. مع الضرورة إضافة بعض الخصائص المميزة لها
- د. مع ضرورة إجراء تعديلات طفيفة عليها

9/ واحدة من فقط من التالي ليست من إجراءات سد فجوة الثقة في المفاوضات الدولية هي :

- أ. الصراحة و الوضوح و البعد عن المراوغة
- ب. ابداء الاستعداد للتعاون و الرغبة في المساعدة
- ج. تكوين علاقات شخصية دون مبالغة
- د. عدم إعلان الأهداف المواقف بشكل مسبق

10/ للحصول على ثقة المفاوض فب البداية علينا توجيه اسئلة في بداية الجلسة:

- أ. اسئلة المفتوحة
- ب. اسئلة تعاونية
- ج. اسئلة مغلقة
- د. اسئلة متباينة

11/ عند التفاوض لدينا استراتيجيين للوقت هي :

أ. توفير الوقت و تضييع الوقت

ب. توفير الوقت و إستثمار الوقت

ج. استثمار الوقت و تضييع الوقت

د. المحافظة على الوقت و توفير الوقت

12/ لدينا بديلين عند مواجهة لجوء الخصم الى تضييع الوقت هما:

أ. تقويم امكانية التجاوب و المسايرة و المواجهة لإفشال تكتيك الخصم

ب. انسجام التأجيل مع مصالحنا وعدم وجود ضرر من التأجيل

ج. عدم وجود حاجة ملحة للإستعجال تقويم إمكانية التجاوب و المسايرة

د. المواجهة لإفشال التكتيك الخصم وعدم وجود حاجة ملحة للإستعجال

13/ تختلف القوة الموضوعية عن القوة المدركة في :

أ. الواقع العملي

ب. تقديرات المفاوضين

ج. مكونات و تركيب القوة في المنشأة

د. مدى استعدادات و قدرات 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 الى ايجاب يستخدمه المفاوض في:

أ. استراتيجيات (فوز/ فوز)

ب. استراتيجيات (فوز/ خسارة)

ج. استراتيجيات (خسارة / خسارة)

د. استراتيجيات هجومية.

16 / عندما يعتبر المفاوض إتمام الصفقة امرا عاديا 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 / القيود التفاوضية هي نطاق العام الذي يحدد للمفاوض البدائل الممكنة و الغير ممكنة:

- أ. و هي القيود المالية و التشريعية و القانونية
- ب. وهي القيود التكنولوجية و البشرية و الزمنية
- ج. وهي القيود المالية و التشريعية و التكنولوجية و البشرية و الزمنية و الاستراتيجية
- د. القيود الاستراتيجية

18 / القيود التفاوضية متعددة ومن اهمها القيود الاستراتيجية وهي قيود :

- أ. تأثيرها المباشر على العملية التفاوضية
- ب. تؤثر في وضع إطار على عملية التفاوضية
- ج. غير مؤثرة على العملية التفاوضية
- د. تأثيرها غير مباشر على العملية التفاوضية

19 / واحدة من الاتي ليست من الاركان لاساسية للتفاوض :

- أ. وجود مصلحة مشتركة او قضية نزاعية
- ب. الرغبة في التفاوض و الوصول إلى حل
- ج. الحاجة الملحة لدى الطرفين
- د. وجود استراتيجيات لكل طرف قبل البدء في المفاوضات

20 / ينبغي ان تكون استعدادات غريق التفاوض بالاسئلة متناسبا مع :

- أ. استراتيجيه التي ينتهجونها في التفاوض
- ب. التكتيك الذي ينتهجونه في التفاوض
- ج. الاستراتيجية و التكتيك المنتهجتين على حد سواء في التفاوض
- د. الاستراتيجية التي ينتهجها الخصم في التفاوض

21/ تختلف نوع العلاقة في حالة التفاوض بين طرفي التفاوض عن حاله المساومة حيث ان:

أ. التفاوض يقوم على الاخذ فقط و المساومة على الاخذ و العطاء

ب. التفاوض يقوم على الحيطة والحذر و المساومة على المجازفة

ج. التفاوض يقوم على الأخذ و العطاء و المساومة على الأخذ فقط

د. التفاوض يقوم على المجازفة و المساومة على تقوم على الحيطة و الحذر

22/ ينظر علماء الادارة إلى "التحكيم" على انه شكل من :

أ. اشكال التعاقد

ب. الاشكال القانونية لفض النزاع

ج. أشكال التفاوض

د. اشكال الوساطة

23/ تتعد مداخل المتبعة في عملية التفاوض وهي:

أ. منهج المصالح المشتركة و منهج الصراع

ب. منهج المصالح المشتركة و منهج الصراع و منهج فرض الامر الواقع

ج. منهج المصالح المشتركة و منهج الصراع و منهج فرض الامر الواقع و منهج المراوغة

د. منهج المصالح المشتركة و منهج الصراع و منهج المراوغة و منهج التمحور حول الهدف

24/ يعتمد اطراف التفاوض الذي ينتهجون منهج الصراع كمدخل من مداخل عملية التفاوض "

أ. على التعاون بين اطراف التفاوض لتحقيق و تعظيم مصالحهم المشتركة

ب. على تبادل و تكافؤ المراكز التفاوضية

ج. على التساوي و التكافؤ في الحقوق و الواجبات

د. على سعي كل طرف لتعظيم مكاسبه و الإضرار بمصالح الاطراف الاخرى

25/ في حالة تفهم أطراف التفاوض إمكانات و مشكلات و رغبات كل طرف للأخر:

أ. فنحن بصدد التعامل بمنهج الصراع

ب. فنحن بصدد التعامل بمنهج المصالح المشتركة

ج. فنحن بصدد التعامل بمنهج المراوغة

د. فنحن بصدد التعامل بمنهج فرض الامر الواقع

26/ يقوم مبدأ العلاقات المتبادلة على :

- أ. انه لا يمكن ان يكون هناك تفاوض بين الجانبين
- ب. انه لا يمكن ان يكون هناك تفاوض من جانب واحد
- ج. انه لا يمكن ان يكون هناك تفاوض من ثلاث جوانب
- د. انه لا يمكن ان يكون هناك تفاوض من اربع جوانب او أكثر

27/ في عملية التفاوض لدينا مبادئ عامة كثيرة ضابطة للتفاوض منها :

- أ. مبدأ التكافل و مبدأ المساواة
- ب. مبدأ الإستمرارية و مبدأ التكافل
- ج. مبدأ التكافؤ و مبدأ الإستمرارية
- د. مبدأ المساواة و مبدأ التكافؤ

28/ التقيد بالجدول الزمني يمتد لفترات حسب رغبة الطرفين من المبادئ العامة للتفاوض ويسمى:

- أ. مبدأ السقف الزمني
- ب. مبدأ الاطار الزمني
- ج. مبدأ الانجاز الزمني
- د. مبدأ التوقيت الزمني

29/ من المعايير الهامة للحكم على الأعداد 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 بأن المفاوض 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 و القوة المدركة في ذهن الخصم
- د. صناعة عدم توازن بين القوة الموضوعية و القوة المدركة في ذهن الخصم

31/ عملية التفاوض هي نوع من الحوار يؤدي إلى:

أ. اتفاق

ب. حسم قضية معينة

ج. تنازلات

د. تنازلات مؤلمة

32/ من الأركان الأساسية للتفاوض :

أ. القناعة بالتفاوض كوسيلة حاسمة

ب. الرغبة في التفاوض وعدم الرغبة في الوصول الى حل

ج. الحاجة الملحة لدى احد الطرفين

د. وجود مصلحة لأحد الطرفين

33/ من الافتراضات الأساسية في مدخل المصالح المشتركة:

أ. عدم تكافؤ المراكز التفاوضية

ب. عدم تقبل آراء ووجهات النظر الأخرى

ج. تعارض المصالح

د. تكافؤ الحقوق و الواجبات

34/ ليس من الأعداد الجيد التفاوض:

أ. تحديد القضايا التي سيتم التفاوض عليها

ب. اختيار الفريق المفاوض

ج. تحديد الاستراتيجية المستخدمة

د. تدريب المفاوضين

35/ يعد محاصرة الخصم في ركن ضيق من المهارات؟

أ/ التي يتمتع بها المفاوض في استخدام قدراته الشخصية

ب/ التي يتمتع بها المفاوض في استخدام ضعف الطرف الأخر.

ج/ التي يتمتع بها المفاوض في توظيف الاسئلة لتفعيل التفاوض

د/ التي يتمتع بها المفاوض في توظيف قدرات المؤسسة.

36/ يكون المفاوض في موقف قوي اذا كانت:

أ/ قوته المدركة لدى الخصم أكبر من قوته الموضوعية

ب/ قوته الموضوعية متساوية مع قوته المدركة لدى الخصم

ج/ قوته الموضوعية أكبر من قوته المدركة لدى الخصم

د/ قوته المدركة لدى الخصم غير حقيقية

37/ حتى ينجح المدير أو البائع كمفاوض ينبغي :

أ/ أن يكون مطلع على كافة البيانات المعلنة وغير المعلنة بالشركة د/

ب/ أن يكون ملما بموضوع التفاوض

ج/ أن يكون مقتنعا بموضوع التفاوض

د/ ان يكون متقنا لمهامه داخل الشركة

38/ من الاهمية المحافظة على سرية الاهداف التفاوضية وذلك ل ؟

أ/ الارتقاء بالعملية التفاوضية.

ب/ كسب الطرف الآخر

ج/ تحجيم تطلعات الطرف الآخر

د/ اتاحة قدر أكبر من المرونة و المناورة

39/ القيود التفاوضية من العوامل الهامة في تحديد؟

أ/ طريقة سير المفاوضات

ب/ الممكن وغير الممكن في البدائل المتاحة

ج/ العثرات التي يمكن ان يلاقها المفاوض.

د/ الحثيات التي يمكن تجاهلها أثناء التفاوض

40/ درجة الاعتمادية بين المفاوضين تؤثر على؟

أ/ المركز التفاوضي النسبي لكل منهما.

ب/ الاستراتيجيات وتكتيكات التفاوض ومركز التفاوضي النسبي لكل منهما

ج/ درجة التعاون بينهما.

د/ صعوبة عملية التفاوض

41/ تكتيك الصقور والحمام يستخدم في؟

أ/ استراتيجية فوز/فوز

ب/ استراتيجية القنص

ج/استراتيجية التدرج
د/استراتيجية فوز/خسارة

42/ من التكتيكات الجيدة ارسال المندوب وتستخدم في استراتيجيات:

ا/مواجهة النزاع

ب/تفادي النزاع.

ج/التعاون.

د/المواجهة.

43/تكتيك الانسحاب الظاهري من التكتيكات المستخدمة في:

أ/استراتيجيات أين ؟

ب/استراتيجيات كيف نتحقق ؟

ج/استراتيجيات ماذا نتحقق

د/استراتيجيات متى نتحقق؟

44/تهتم المنظمات بالقوة التفاوضية :

أ/كناج

ب/ كإمكانية وطاقة

ج/كعمل تكتيكي

د/كرمز

45/ الأصل في تحديد القوة النسبية للمفاوضين هو :

أ/ درجة الإعتمادية بينهما

ب/ درجة الموثوقية بينهما

ج/ درجة التعاون بينهما

د/ درجة الندية بينهما

46/العامل الرئيس لتحديد القوة النسبية بين المتفاوضين :

ا- درجة الاعتمادية بينهما

ب- درجة الموثوقية بينهما

ج- درجة الاداء بينهما

د- درجة التركيز بينهما

46/تقدير المفاوض لقوة خصمه بناء على الأثر الذي يحدثه سلوك الخصم على سلوك المفاوض

أ- هو مدخل الاعتماديه

ب- مدخل التعليل

ج- مدخل السيطرة

د- مدخل المبادرة

47/اذا ما حددت النقابة و الادارة نطاقاً متسعاً للقضايا فان المناقشات تكون :

أ-مركزية

ب-غير مركزة

ج-صراعية

د-مقايضة

48/اذا ما ربطت الإدارة والنقابة بين القضايا والمناقشات تكون:

أ-مركزية

ب-غير مركزة

ج-صراعية

د-مقايضة

49/ اذا ما حددت الادارة نواتج غير قابله للتجزئة والنقابة نواتج قابلة للتجزئة فان المناقشات تكون :

أ-تكون صراعية

ب-تكون تنافسية

ج-تكون تعاونيه

د-تكون مقايضة

50/ اذا كانت نتائج المفاوضات خطيرة على احد الاطراف عليه :

ا-ان لا يظهر ذلك حتى لا يضعف موقفه

ب-أن يظهر ذلك حتى يتعاون معه الطرف الآخر

ج-ان يوضح كافة تفاصيل الخطورة وحتى يكون الطرف الأخر على بينة من الامر

د-ان يظهر الأمر بذلك فيستدر عطف طرف الآخر

لوسيندا العصاميه به ، ، zarina ، ، فاطمه عبدالله
والشكر موصول لمن وافانا بالاسئله