

المحاضرة الأولى

تهدف عملية التفاوض إلى:

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

عندما يقرر طرفان الدخول في عملية تفاوض بينهما فإنهما يهدفان إلى :

- أ. الدخول في نوع من الحوار
- ب. الجلوس لتبادل الاقتراحات بينهما
- ج. التوصل الى اتفاق يؤدي الى حسم قضية أو قضايا نزاعيه بينهم
- د. الدخول في نوع من الحوار أو تبادل الاقتراحات بينهما

جلوس الطرفين على طاولة المفاوضات يعني في علم التفاوض :

- أ. الرغبة في تبادل الآراء
- ب. الرغبة في التشاور في القضايا النزاعية
- ج. الرغبة في حسم القضايا النزاعية بينهم
- د. الرغبة في إيصال رسائل لفضيه بين الطرفين

يعتبر علماء الإدارة أن عملية التفاوض نوع من الحوار :

- أ. يقود في نهاية الأمر الى إتفاق
- ب. يقود في نهاية الأمر إلى حسم قضية معينة
- ج. يقود في نهاية الأمر إلى تنازلات
- د. يقود في نهاية الأمر إلى تنازلات مؤلمة

عملية التفاوض هي نوع من الحوار يؤدي إلى:

- أ. إتفاق.
- ب. حسم قضية معينة.
- ج. تنازلات.
- د. تنازلات مؤلمة.

عندما يتم عقد مباحثات للاتفاق على هدف معين أو مشكلة قائمة أو مرتقبة فإن ذلك يعد:
الدخول في مباحثات بين طرفين أو أكثر للاتفاق على هدف معين
أ. ضبط شكل ومضمون المشكلة.
ب. نوع من التفاوض.
ج. لا يعد نوع من التفاوض.
د. تمهيد للتفاوض.

عندما يتم عقد اتفاق هدنه أو صلح بين طرفين متصارعين فإن ذلك يعد:
يلجأ الخصوم في الحروب اذا ماضعت قواهم الى إبرام هدنه بينهم وتصنف إجرائتها:
أ. نوع من التفاوض.
ب. تمهيد للتفاوض.
ج. ضبط شكل ومضمون اتفاق التهدئة أو الصلح.
د. لا يعد نوع من التفاوض.

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

الأركان الأساسية للتفاوض حسب الترتيب يأتي في آخرها:

- أ. القناعة بالتفاوض كوسيلة حاسمة.
- ب. الرغبة في التفاوض والوصول إلى حل.
- ج. الحاجة الملحة لدى الطرفين.
- د. وجود مصلحة مشتركة بين الطرفين.

واحدة فقط ليست من الأركان الأساسية للتفاوض

- أ. الإستراتيجيات المعدة مسبقاً للتفاوض
- ب. الرغبة في التفاوض والوصول إلى حل
- ج. الحاجة الملحة لدى الطرفين
- د. وجود مصلحة مشتركة بين الطرفين

يعرف عن التفاوض انه :

- أ. يقع في مجالات محددة من مناحي الحياة
- ب. يقع تقريبا في كافة مناحي الحياة
- ج. شأن يخص الجهات التي لديها مصالح متعارضة في الحياة
- د. يتعلق بصور ومناسبات النزاع دون غيرها في الحياة

تنشأ الحاجة للتفاوض :

- أ. في مجال إبرام الصفقات التجارية فقط
- ب. في مجالات محددة للنشاط الإنساني
- ج. في كافة مجالات النشاط الإنساني تقريبا
- د. في حالة نشوء نزاع بين طرفين فقط

هناك فرق بين التفاوض والمساومة من حيث الهدف:

من أبرز الفروق بين التفاوض والمساومة "الهدف" لكل منهما
يختلف هدف التفاوض عن هدف المساومة حيث أن التفاوض

- 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 إلى التمهيد للصفقة والمساومة تهدف لإنجاز الصفقة.

تختلف قوة المفاوضين في حالة التفاوض وفي حالة المساومة:

- أ. عند المساومة تكون قوى الطرفين متكافئة وعند التفاوض تكون غير متكافئة.
- ب. عند التفاوض تكون قوى الطرفين متكافئة وعند المساومة تكون غير متكافئة.
- ج. عند التفاوض والمساومة لابد أن تتساوى القوى بين الطرفين.
- د. عند المساومة والتفاوض تقارب القوى أمر حتمي لإنجاز الصفقة.

تختلف نوع العلاقة بين طرفي التفاوض في حالة التفاوض عن حالة المساومة:

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

- 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.

تتميز المساومة عن التفاوض بكون :

- أ. موازين القوة فيها متكافئة بين الطرفين
- ب. طبيعة العلاقة فيها تبادلية بين الطرفين
- ج. طبيعة العلاقة فيها أساسها الأخذ فقط بين الطرفين
- د. طبيعة العلاقة فيها قائمة على الأخذ والعطاء بين الطرفين

عندما يتدخل طرف ثالث بين طرفي النزاع لمساعدتهما على التوصل إلى حل ، فإن ذلك يعبر عن :-

- أ. التفاوض
- ب. المساومة
- ج. الوساطة
- د. التحكيم

يعبر دخول طرف آخر بين أطراف النزاع للتوصل لحل ملزم لهما , إلى :

- أ. التفاوض
- ب. المساومة
- ج. الوساطة
- د. التحكيم

ينظر علماء الإدارة إلى "التحكيم" على أنه شكل من:

نظر علماء الادارة الى التحكيم على انه شكل من :

- أ. أشكال التفاوض.
- ب. الأشكال القانونية لفض النزاع.
- ج. أشكال المساومة.
- د. أشكال الوساطة.
- هـ. اشكال التعاقد

يعرف على أنه أحد الأشكال القانونية لفض النزاع ويطلق عليه مصطلح

- أ. المساومة
- ب. التحكيم
- ج. جهة الاختصاص
- د. الوساطة

لعملية التفاوض مداخل هي:

تتعدد المداخل المتبعة في عملية التفاوض وهي:

- 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.

منهج المصالح المشتركة ومنهج الصراع يعتبران من المداخل الأساسية لعملية :

- أ. التفاوض
- ب. الوساطة
- ج. التحكيم
- د. المساومة

النزاع والمصالح المشتركة في إنتهائه هما أساساً :

- أ. عملية تبادل الآراء
- ب. عملية الحوار
- ج. عملية التشاور
- د. عملية التفاوض

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

من الافتراضات الأساسية لمنهج المصالح المشتركة في التفاوض

- أ. عدم تكافؤ المراكز التفاوضية
- ب. تعارض المصالح
- ج. تنازع الحقوق الواجبات
- د. فهم إمكانات ومشكلات الطرف الآخر

في حالة تفهم أطراف التفاوض إمكانات و مشكلات ورغبات 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

تفهم طرفي التفاوض لمشكلات كلا منهما يعني اتباعهما منهج :

- أ. الصراع
- ب. المصالح المشتركة
- ج. منهج المراوغة
- د. الاستسلام للامر الواقع

عندما يفهم أطراف التفاوض إمكانات ومشكلات ورغبات كل طرف للأخر بصدد:
وصول أطراف التفاوض الى تفهم مشكلات ورغبات كل طرف للأخر نكون قد بدأت في التعامل :-
تفهم أطراف التفاوض إمكانات ومشكلات ورغبات بعضهما البعض بين التعامل من خلال :
عند وصول أطراف التفاوض الى تفهم مشكلات ورغبات كل طرف للأخر نكون قد بدأت في التعامل

- 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.

يعتمد مدخل المصالح المشتركة على عدة إفتراضات منها :

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 والواجبات.

من الإستراتيجيات التفاوض المستخدمة في منهج المصالح المشتركة:

أ. الاستنزاف

ب. التشتيت

ج. التكامل

د. إحكام السيطرة

من الافتراضات الأساسية لمنهج الصراع كمدخل للتفاوض :

أ. تكافؤ المراكز التفاوضية للطرفين

ب. تكافؤ الحقوق والواجبات

ج. تعارض المصالح

د. تقبل الآراء ووجهات النظر الأخرى

من استراتيجيات التفاوض المستخدمة في منهج الصراع :

أ. توسيع نطاق التعاون

ب. التشتيت

ج. التكامل الأمامي

د. التكامل الخلفي

من خصائص عملية التفاوض :-

أ. تركيزها غالبا على ما يتحقق في الأجل الطويل مقارنة بالقصير

ب. عدم تأثر نتائجها باعتبار خارجة عن طاولة المفاوضات

ج. ان استمرارها مرهون باستمرار المصالح المشتركة لأطراف التفاوض

د. عدم تأثرها بشخصيات المفاوضين وبالقوى والموارد المتاحة لهم

عدد المبادئ العامة التي تحكم عملية التفاوض هي:

أ. خمسة.

ب. ستة.

ج. سبعة.

د. تسعة.

مبدأ الإلتزام هو أحد المبادئ العامة للتفاوض وهو يعني :

أ. الإلتزام كل طرف بأهداف جهته التي يمثلها

ب. الإلتزام كل طرف بأهداف جهته التي يمثلها وبما يتم الإتفاق عليه بين الطرفين

ج. الإلتزام كل طرف بما يتم الإتفاق عليه من الطرفين

د. الإلتزام كل طرف بالقيود التي تضعها له جهته التي يمثلها

مبدأ الإلتزام كأحد مبادئ التفاوض يعني:

أ. إلتزام كل طرف بمصلحته الشخصية

ب. إلتزام كل طرف بأهداف جهته التي يمثلها

ج. إلتزام كل طرف بعلاقة جيدة مع الطرف الآخر

د. إلتزام كل طرف بإنهاء الصفة على أي حالاً كانت

عند التزام كل طرف بأهداف جهته التي يمثلها في التفاوض نكون قد اتبعنا مبدأ:

- أ. المصلحة أو المنفعة كأحد مبادئ التفاوض
- ب. الإلتزام كأحد مبادئ التفاوض
- ج. العلاقات المتبادلة كأحد مبادئ التفاوض
- د. التكافؤ كأحد مبادئ التفاوض

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

مبادئ التفاوض متعددة أبرزها :

- أ. مبدأ التكافل ومبدأ المساواة ومبدأ المصلحة
- ب. مبدأ الاستمرارية ومبدأ التكافل ومبدأ المصلحة
- ج. مبدأ التكافؤ ومبدأ الإستمرارية ومبدأ المصلحة
- د. مبدأ المساواة ومبدأ التكافؤ ومبدأ المصلحة

إختيار واحد فقط في مبدئين من المبادئ العامة للتفاوض

من المبادئ العامة للتفاوض:

في عملية التفاوض لدينا مبادئ عامة كثيرة ضابطة للتفاوض منها :

مبدئين من المبادئ العامة للتفاوض :

- أ. مبدأ التكافل ومبدأ المساواة.
- ب. مبدأ الاستمرارية ومبدأ التكافل.
- ج. مبدأ التكافؤ ومبدأ الاستمرارية.
- د. مبدأ المساواة ومبدأ التكافؤ.

من المبادئ العامة للتفاوض

- أ. مبدأ التكافل ومبدأ المساواة ومبدأ الحيادية
- ب. مبدأ الاستمرارية ومبدأ التكافل وعدم الانحياز
- ج. مبدأ التكافؤ ومبدأ الاستمرارية
- د. مبدأ المساواة ومبدأ التكافؤ وعدم الانحياز

يعد مبدأ التكافؤ ومبدأ الاستمرارية:

- أ. من المعايير الهامة للتفاوض.
- ب. من التوجهات العامة للتفاوض.
- ج. من المبادئ العامة للتفاوض.
- د. من السياسات العامة للتفاوض.

مبدأ التوقيت الزمني من المبادئ العامة للتفاوض وهو يعني :

- أ. إستخدام الزمن بدون سقف زمني.
- ب. توظيف الزمن بلا حدود لتقريب وجهات النظر.
- ج. عدم الارتباط بالزمن للاستفادة من كل دقيقة في إنجاح التفاوض.
- د. التقيد بجدول زمني يمتد لفترات حسب رغبة الطرفين.

يعد مبدأ التوقيت الزمني من مبادئ عمله التفاوض هو يقوم على

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

يعد التقيد بجدول زمني يمتد لفترات حسب رغبة الطرفين:

- أ. من السياسات العامة للتفاوض.
- ب. من المعايير الهامة للحكم على الإعداد الجيد للتفاوض.
- ج. من التوجهات العامة للتفاوض.
- د. من المبادئ العامة للتفاوض خاصة مبدأ التوقيت الزمني.

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

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

في التفاوض عند التقيد بجدول زمني يمتد لفترات حسب رغبة الطرفين يعد اتساقا مع

- أ. مبدأ العلاقات المتبادلة
- ب. مبدأ المساواة
- ج. مبدأ التكافؤ
- د. مبدأ التوقيت الزمني

المحاضرة الثانية

الإعداد الجيد للتفاوض يعني :

- من المؤشرات التي تدل على أن الإعداد جيدا للتفاوض:
- من المعايير الهامة للحكم على الإعداد الجيد للتفاوض ان يتم:
- يتطلب الإعداد الجيد للتفاوض إجراء واحدة من الخيارات التالية
- التخطيط الجيد قبل الدخول في التفاوض الفعلي.
 - التنظيم الجيد قبل الدخول في التفاوض الفعلي.
 - التوجيه الجيد قبل الدخول في التفاوض الفعلي.
 - الرقابة الجيدة قبل الدخول في التفاوض الفعلي.

يعد التخطيط قبل الدخول في التفاوض الفعلي:

- من المعايير الهامة للحكم على الإعداد الجيد للتفاوض.
- من المبادئ العامة للتفاوض.
- من التوجهات العامة للتفاوض.
- من السياسات العامة للتفاوض.

يعتبر التخطيط الجيد قبل الدخول في التفاوض الفعلي من المؤشرات التي تدل على :

- الإستعداد الجيد لتفاوض
- إستعداد كل طرف ان يتنازل لطرف الاخر
- إستعداد كل طرف ان يجهز على الاخر
- إستعداد كلا الطرفين ان يرضي بعضهم بعضا

يدخل ضمن مرحلة الإعداد للتفاوض :

- اختيار مكان التفاوض
- تحديد موعد التوقيع
- العناية بصياغة العقود والاتفاقات
- الالتزام بمبادئ التفاوض

واحدة فقط لايمكن اعتبارها من الإعداد الجيد للتفاوض:

ليس من الإعداد الجيد للتفاوض:

- تحديد القضايا التي سيتم التفاوض عليها.
- اختيار الفريق المفاوض.
- تحديد الاستراتيجية المستخدمة.
- تدريب المفاوضين.

محاورة الخصم في ركن ضيق تصنف على إنها من المهارات التي يتمتع بها :

يعد محاورة الخصم في ركن ضيق من المهارات:

- أ. التي يتمتع بها المفاوض في استخدام قدراته الشخصية.
- ب. التي يتمتع بها المفاوض في استخدام ضعف الطرف الآخر.
- ج. التي يتمتع بها المفاوض في توظيف الأسئلة لتفعيل التفاوض.
- د. التي يتمتع بها المفاوض في توظيف قدرات المؤسسة.

عندما يلجأ المفاوض لطلب رأي خارجي فيما هو مطروح من قضايا فإنه يستخدم

سلوك :

- أ. المناورة
- ب. الاستشارة
- ج. الوساطة
- د. التحكيم

القوة التي يخلقها المفاوض في ذهن الخصم بالقوة :

- أ. الذاتية
- ب. الموضوعية
- ج. المدركة
- د. الكامنة

القوه المدركة التي يخلقها المفاوض في ذهنه عن الطرف الآخر هي :

- أ. القوة الموضوعية لطرف الآخر
- ب. القوة التي يتخيلها وبينما نتيجة لمعلومات وصلته عن خصمه
- ج. القوة التي يصدرها الخصم له
- د. القوة الحقيقة التي يتمتع بها الخصم

تعد القوة المدركة التي يخلقها الخصم في ذهن الخصم :

- أ. من المبادئ العامة للتفاوض
- ب. من العلامات التي يتم الحكم فيها بأن المفاوضات ناجح
- ج. من الأعداد الجيد للتفاوض
- د. من استراتيجيات لماذا

- من مصلحة المفاوض الناجح أن يتفاوض على أساس:
- من العلامات التي يتم التحكم فيها بأن المفاوض ناجح أن يتفاوض على أساس:
- تقتضي المصلحة للمفاوض الناجح أن يؤسس تفاوضه على
- أ. القوة الموضوعية في ذهن الخصم.
 - ب. القوة المدركة التي يخلقها الخصم في ذهن الخصم.
 - ج. تجنب تدريب المرؤوسين على تحمل مسؤولية القيام بالأعمال الموكلة إليهم.
 - د. جميع ما ذكر.

- من مصلحة المفاوض الناجح ان يتفاوض على اساس
- 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

يصنف المفاوض ذو مركز تفاوضي قوي إذا كانت :

يكون المفاوض في موقف ذكي إذا 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. لا شيء مما سبق.

يكون المفاوض في موقف قوي إذا 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

في منظمات الأعمال تختلف القوة الموضوعية عن القوة المدركة:

تختلف القوة الموضوعية عن القوة المدركة في:

- أ. الواقع العملي.
- ب. تقديرات المفاوضين.
- ج. مكونات وتركيبات القوة في المنشأة.
- د. مدى استعدادات وقدرات المنشأة.

- حتى ينجح المدير أو البائع كمفاوض ينبغي:
- أ. أن يكون مطلعاً على كافة البيانات المعلنة والغير معلنة بالشركة.
 - ب. أن يكون ملماً بموضوع التفاوض.
 - ج. أن يكون مقتنعاً بموضوع التفاوض.
 - د. أن يكون متقناً لمهامه داخل الشركة.

- تقاس قدرة البائع على النجاح أو الفشل كمفاوض عندما يكون :
- أ. مطلعاً على كافة البيانات المتاحة
 - ب. مقتنعاً بموضوع النقاش
 - ج. ملماً إلماماً كاملاً بموضوع التفاوض
 - د. الرقابة الجيدة قبل الدخول في التفاوض الفعلي

- قدرة المشتري على النجاح كمفاوض تتوقف على :
- أ. اطلاعه على كافة البيانات
 - ب. المامه بشكل كامل بموضوع التفاوض
 - ج. مقتنعا بموضوع التفاوض
 - د. اتقانه للمهام الموكلة اليه

- التحركات قصيرة المدى التي تأتي في اتجاهات مختلفة وذات صبغة تنفيذية لتحقيق الاستراتيجية الأساسية هي تعبير عن :
- أ. المسار العام للتفاوض
 - ب. استراتيجية التفاوض
 - ج. التكتيكات التفاوضية
 - د. سياسة التفاوض

مقومات عملية التفاوض :

- أ. ثلاثة.
- ب. أربعة.
- ج. خمسة.
- د. ستة.

من مقومات عملية التفاوض

- أ. قاعدة البيانات لدى اطراف التفاوض
- ب. قاعدة النظم لدى اطراف التفاوض
- ج. قاعدة المعلومات القواعد العامة
- د. القواعد العامة للتفاهم في التفاوض

كفاءة وصلاحية فريق المفاوضين ، ومهارتهم في إدارة وتوجيه التفاوض في مراحله المختلفة هي تعبير عن :

أ. القوة التفاوضية النسبية

ب. القدرة التفاوضية

ج. المركز التفاوضي

د. الموقف التفاوضي

من مقومات عملية التفاوض :

أ. القدرات التفاوضية ورغبة أحد الطرفين للوصول إلى اتفاق

ب. القدرات التفاوضية ورغبة طرفين من أطراف التفاوض للوصول إلى اتفاق

ج. القدرات التفاوضية والرغبة المشتركة لأطراف التفاوض للوصول إلى اتفاق

د. القدرات التفاوضية ورغبة المحكمين في الوصول إلى اتفاق

المحاضرة الثالثة

ترجع أهمية سرية الأهداف التفاوضية للمفاوض إلى:

على المفاوض أن يحتفظ بسرية الأهداف التفاوضية وذلك :

- 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.

يحرص الفريق المفاوض على سرية الأهداف التفاوضية حتى يتمكن :

من الأهمية المحافظة على سرية الأهداف التفاوضية وذلك لـ :

- أ. الارتقاء بالعملية التفاوضية.
- ب. كسب الطرف الآخر.
- ج. تحجيم تطلعات الطرف الآخر.
- د. إتاحة قدر أكبر من المرونة والمناورة.

المفاوض المحنك يعرض أهداف وهمية ثم يتنازل عنها أثناء المفاوضات لذلك ينصح :

- أ. دائماً يجعل أهداف المفاوضات ليست موضع النقاش
- ب. دائماً يجعل أهداف المفاوضات موضع نقاش
- ج. دائماً يجعل أهداف المفاوضات علنية
- د. دائماً يجعل أهداف المفاوضات سرية

عند الإعداد الجيد للتفاوض ينبغي:

ليتمكن طرفي التفاوض من الإعداد الجيد للتفاوض :

ينبغي على المفاوضين الاستعداد الناجح والسليم للتفاوض من خلال :

- أ. عدم تحديد الفرص وتحديد القيود التفاوضية.
- ب. تحديد الفرص وتحديد القيود التفاوضية.
- ج. تحديد الفرص وعدم تحديد القيود التفاوضية.
- د. عدم تحديد الفرص وعدم تحديد القيود التفاوضية.

القيود التفاوضية هي قيود تفرض نفسها على أطراف التفاوض بموجبها يتم التمييز بين:

القيود التفاوضية من العوامل الهامة في تحديد:

- أ. طريق سير المفاوضات.
- ب. الممكن وغير الممكن في البدائل المتاحة.
- ج. العثرات التي يمكن أن يلاقها المفاوض.
- د. الحيثيات التي يمكن تجاهلها أثناء التفاوض.

يكتفي طرفي التفاوض إستعداداً للتفاوض بتجهيز البيانات والمعلومات :

- أ. والوثائق للمنظمة
- ب. عن الطرف الآخر
- ج. والوثائق عن فريق التفاوض ومهاراته
- د. والوثائق عن المنظمة والطرف الآخر

يتأثر المركز التفاوضي النسبي للمنظمة:

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

يتأثر المركز التفاوضي النسبي للمنظمة

- أ. بمواطن القوة والضعف ومدى ادراكها
- ب. الموارد المتاحة
- ج. درجة اعتمادية كل طرف على الآخر
- د. ادراك مواطن القوة والضعف ودرجة الاعتمادية والموارد المتاحة

تتحدد قوة المركز التفاوضي النسبي للمنظمة

- أ. بمواطن القوة والضعف ومدى إدراكها لهما
- ب. بالموارد المتاحة
- ج. بدرجة اعتمادية كل طرف على الآخر
- د. بالموارد المتاحة ودرجة الاعتمادية على بعضهما ومواطن القوة والضعف وادراكهما لهما

الموارد المتاحة ودرجة الإعتمادية على بعضهما ومواطن القوة والضعف وإدراكهما لهما :

- أ. قوة المركز التفاوضي للمنظمة
- ب. قوة المركز التفاوضي للمنظمة الأقوى
- ج. قوة المركز التفاوضي للمنظمة الأضعف
- د. قوة المركز التفاوضي النسبي للمنظمة

تعتبر درجة الإعتمادية بين أطراف التفاوض أهم المؤثرات التي تحدد:

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.

يعبر المسار الذي يتبعه المفاوض على طاولة المفاوضات وما يرتبط به من أهداف أساسية عن :

أ. استراتيجية التفاوض

ب. التكتيك التفاوضي

ج. قضية التفاوض

د. مهارات التفاوض

المحاضرة الرابعة

عند اختيار الفريق التفاوض ينبغي:

- أ. مراعاة تقارب أو تماثل المستوى الإداري.
- ب. مراعاة تقارب أو تماثل المستوى الوظيفي.
- ج. مراعاة تقارب عدد أفراد الفريق.
- د. كل ما سبق.

عند اختيار فريق التفاوض ينبغي

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

يعتبر اختيار فريق التفاوض من أهم قرارات المنظمة قبل بدء عملية التفاوض لذا ينبغي مراعاة:

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

بناء فرق التفاوض في المنظمات يقوم على أساس تقارب وتماثل :

- أ. المستوى الإداري
- ب. المستوى الوظيفي
- ج. أفراد الفريق
- د. المستوى الإداري والوظيفي وعدد الفريق

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.

- من خلال قراءتنا لأجندة التفاوض نفهم العديد من الأمور حيث أنها :
- أ. تنعكس في استراتيجيات التعاقد وتسلسل استراتيجياته
 - ب. تنعكس في استراتيجيات التفاوض وتسلسل التكتيكات المتبعة
 - ج. تنعكس في تكتيكات التفاوض وتسلسل استراتيجياته المتبعة
 - د. تنعكس في تكتيكات التعاقد وتسلسل استراتيجياته

يمكننا استنتاج استراتيجيات التفاوض وتسلسل التكتيكات المتبعه من خلال :

- أ. تشكيل فريق التفاوض
- ب. قرائتنا لاجندة التفاوض
- ج. مقابله الفريق التفاوضي
- د. قراءة السيرة الذاتية للمفاوضين

عند وضع أجندة التفاوض هناك:

- عند الإعداد للتفاوض بوضع أجندة للتفاوض ينبغي أن نختار بين:
- أ. بديلان.
 - ب. ثلاثة بدائل.
 - ج. أربعة بدائل.
 - د. أكثر من ذلك وبطرق متعددة.

عند وضع أجندة التفاوض وتقرر البدء بالقضايا الأساسية فإننا :

- أ. نضع حل القضايا الثانوية
- ب. نضع حل القضايا الثانوية وان يتم تقديم تنازلات فيها
- ج. نسهل حل القضايا الثانوية وتقديم التنازلات فيها
- د. نسهل حل القضايا الثانوية ويصعب تقديم التنازلات فيها

عند وضع اجندة التفاوض وضع القضايا الثانوية في مقدمه فإن ذلك يعني

- أ. اتخاذ قرار مواجهه مع الخصم
- ب. تعجيل المواجهه مع الخصم
- ج. تاجيل المواجهه مع الخصم
- د. تجنب المواجهه مع الخصم

البدء بالقضايا الثانوية في تحديد أجندة التفاوض يكون بسبب :

- أ. أن حلها يسهل تلقائيا حل غيرها من القضايا
- ب. كون التنازلات بشأنها يكون أصعب من غيرها
- ج. كون التنازلات بشأنها يكون أكثر تكلفة من غيرها
- د. إمكانية تقديم تنازلات بشأنها لكسب ثقة الطرف الآخر

إستخدام تكتيك تحويل الاعتراض إلى ايجاب يستخدمه المتفاوض في:

- أ. استراتيجيات (فوز/فوز).
- ب. استراتيجيات (فوز/خسارة).
- ج. استراتيجيات (خسارة/خسارة).
- د. استراتيجيات (لا فوز ولا خسارة)
- هـ. استراتيجيات هجومية .

من أهم دواعي لجوء طرف ما في التفاوض لاستراتيجية تفادي النزاع :

- أ. رغبته بأي ثمن في عدم فشل المفاوضات
- ب. قوة مركزه التفاوضي
- ج. تقديره المبالغ فيه لقوة مركزه التفاوضي
- د. إدراكه لميل الطرف الآخر لتفادي النزاع

يعتبر إرسال المندوب تكتيك جيد في بعض الأحيان ويستخدم في :

من التكتيكات الجيدة ارسال المندوب وتستخدم في استراتيجيات:

- أ. مواجهة النزاع.
- ب. تفادي النزاع.
- ج. التعاون.
- د. المواجهة

تكتيكات إستراتيجيات متى نحقق ؟ متعددة منها :

- أ. الإنسحاب الحقيقي
- ب. الإنسحاب عندما لا يفهم بعضهم بعض
- ج. الإنسحاب المبكر
- د. الإنسحاب الظاهري

تكتيك الإنسحاب الظاهري تكتيك مهاري يعتمد على التفاوض ويصنف ضمن:

تكتيك الانسحاب الظاهري من التكتيكات المستخدمة في:

- أ. استراتيجيات أين.
- ب. استراتيجيات كيف نحقق.
- ج. استراتيجيات ماذا نحقق.
- د. استراتيجيات متى نحقق.

عندما يكون هناك رغبة بين الأطراف المتفاوضة في تحقيق الأهداف المشتركة يحرصا على:

رغبة الاطراف في تحقيق الاهداف المشتركة يدفعهم :-

الأطراف المتفاوضة في تحقيق الاهداف المشتركة يدفعهم :-

أ. توفير المناخ الرسمي للتفاوض.

ب. توفير المناخ الحيادي للتفاوض.

ج. توفير المناخ الودي للتفاوض.

د. توفير المناخ المتشدد للتفاوض.

المناخ الودي للتفاوض يوفر البيئة المناسبة :

أ. لان يريح المفاوض الاقوى في نتيجة التفاوض

ب. لان ينال الطرف الضعيف حقوقه في الصفقة

ج. لتحقيق الأهداف المشتركة للطرفين

د. لعدم تدخل أي طرف ثالث بينهم

المناخ التفاوضي الحيادي يعني ان طرفي التفاوضي يتعاملا على ان

أ. إتمام الصفقة سينتهي بطريقة رسمية

ب. يتعاوننا على اتمام الصفقة ودياً

ج. أمر إتمام الصفقة أمر عادياً

د. إتمام الصفقة يمثل حياة أو موت لهما

عندما ييعامل المفاوض مع الطرف الآخر على اعتبار أن إتمام الصفقة أمراً عادياً فإن المناخ التفاوضي:

عندما يكون إتمام الصفقة أمراً بسيطاً وعادياً لطرفي التفاوض فإن المناخ التفاوضي

أ. يسمى مناخ رسمي.

ب. يسمى مناخ ودي.

ج. يسمى مناخ حيادي.

د. يسمى مناخ متشدد.

عندما يتعامل طرفي التفاوض على أن إتمام امرا عاديا لهما فإن المناخ التفاوضي

عندما يعتبر المفاوض إتمام الصفقة أمراً عادياً فإن المناخ التفاوضي

أ. يسمى مناخ رسمي

ب. يسمى مناخ ودي

ج. يسمى مناخ حيادي

د. يسمى مناخ متشدد

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.

عندما يرغب أطراف التفاوض في تحسين المناخ التفاوض

أ. يلجؤون لعدم الدخول في تفاصيل فرعية قدر الإمكان

ب. يلجؤون لعدم الدخول في بعض التفاصيل وترك التفاصيل المزعجة

ج. يلجؤون لعدم الدخول في التفاصيل الهامة

د. يلجؤون لعدم الدخول في كل التفاصيل بلا استثناء للحسم

عدم دخول المفاوضين في تفاصيل قدر الامكان :

أ. يحسن من مناخ التفاوض

ب. يفقد التفاوض معناه

ج. يفسد مناخ التفاوض

د. جعل مناخ التفاوض سلبياً

من المبادئ التي تؤدي إلى تحسين المناخ التفاوضي:

عندما يرغب أطراف التفاوض في 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 حتى لا يفسد التفاوض.

د. عدم إعطاء الطرف الآخر فرصة لتغيير أجندة التفاوض.

منح الطرف الآخر الفرصة الكاملة ليعرض موقفه فإن ذلك يعمل على :

أ. افساد المناخ التفاوضي

ب. تحسين المناخ التفاوضي

ج. جعل المناخ التفاوضي سلبياً

د. يعطل من اجراءات التفاوض

المحاضرة السادسة

تهتم المنظمات بالقوة التفاوضية:

أ. كنتاج

ب. كإمكانية وطاقة.

ج. كعمل تكتيكي.

د. كرمز.

هـ. كمرجع

يرجع إهتمام المنظمات بالقوة التفاوضية :

أ. كنتاج لجهد مبدول

ب. كإمكانية وطاقة متاحة لها

ج. كعمل تكتيكي يستخدم أثناء التفاوض

د. كرمز من رموزها المعنوية

كلما زاد اعتماد الطرف (س) على الطرف (ع) بالمقارنة باعتماد (ع) على (س) ، كلما :

أ. زادت القوة النسبية التي يتمتع بها (ع) في التفاوض

ب. نقصت القوة النسبية التي يتمتع بها (ع) في التفاوض

ج. تساوت قوة الطرفين في التفاوض

د. زادت فرص نجاح التفاوض

العامل الرئيس في تحديد القوة النسبية للمفاوضين هو :

أ. درجة الاعتمادية بين اطراف التفاوض

ب. درجة الموثوقية بين اطراف التفاوض

ج. درجة التعاون بين اطراف التفاوض

د. درجة الندية بين اطراف التفاوض

الاصل في تحديد القوة النسبية للمفاوضين هو :

أ. درجة الاعتمادية بينهما

ب. درجة الموثوقية بينهما

ج. درجة التعاون بينهما

د. درجة الندية بينهما

المفتاح الرئيسي الذي يوجه سلوك المتفاوضين:

أ. رغبات كل منهما.

ب. تفاعلات الموقف التفاوضي.

ج. ناتج التفاوض.

د. القوة التفاوضية.

يوجه سلوك المتفاوضين 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

مدخل القوة التفاوضية القائم على تقدير المتفاوض لقوة خصمه بناء على الأثر الذي يحدثه سلوك الخصم على سلوك المتفاوض ، هو

مدخل :

أ. التعليل

ب. السيطرة

ج. الاعتمادية

د. التعاون

مدخل التعليل يقوم على تقدير المتفاوض لقوة الخصم بناء على الأثر الذي يحدثه :

أ. سلوك الخصم على سلوك المتفاوض

ب. اعتماد الخصم على المتفاوض

ج. سيطره الخصم على المتفاوض

د. مبادرة الخصم بالسيطرة على المتفاوض

تقدير المتفاوض لقوة خصمه بناء على الأثر الذي يحدثه سلوك الخصم على سلوك المتفاوض هو

أ. مدخل الاعتمادية.

ب. مدخل التعليل.

ج. مدخل السيطرة.

د. مدخل المبادرة.

مدخل القوة التفاوضية التي يركز التفاوض بموجبه على الموارد التي تحمي طرفاً معيناً من الطرف الآخر ، هو مدخل

أ. التعليل

ب. السيطرة

ج. الاعتمادية

د. تقدير قوة الخصم

في حالة اتفاق الأطراف على نطاق القضايا بشأنها ، فإن المناقشات ستكون :

- أ. صراعية
- ب. غير محددة
- ج. مركزة
- د. غير مركزة

إذا ما حددت النقابة والإدارة نطاقاً متسعاً للقضايا فإن المناقشات تكون:

النطاق المتسع للقضايا بين المتفاوضين حتماً سيجعل المناقشات بينهما :

- أ. مركزة.
- ب. غير مركزة.
- ج. صراعية.
- د. مقايضة.

عدم اتفاق الأطراف على نطاق القضايا المتفاوض بشأنها ، ويجعل المناقشات الخاصة بها

- أ. مركزة
- ب. محددة
- ج. تعاونية
- د. صراعية

إذا ما ربطت الإدارة والنقابة بين القضايا فإن المناقشات تكون:

- أ. مركزة.
- ب. غير مركزة.
- ج. صراعية.
- د. مقايضة.

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

تكون المناقشات تنافسية بين طرفي التفاوض في حالة إن :

- أ. تحدد الإدارة نواتج قابلة للتجزئة والنقابة تحدد نواتج قابلة للتجزئة
- ب. تحدد الإدارة نواتج قابلة للتجزئة والنقابة تحدد نواتج غير قابلة لتجزئة
- ج. تحدد الإدارة نواتج غير قابلة لتجزئة والنقابة تحدد نواتج قابلة لتجزئة
- د. تحدد الإدارة نواتج غير قابلة لتجزئة والنقابة نواتج غير قابلة لتجزئة

عندما لا تكون راغباً في الإجابة على أسئلة الخصم فعليك أن:

- أ. تظهر قبولك التام لنقده.
- ب. تظهر تعاونك وترجى الإجابة.
- ج. تظهر عدم تعاونك واهرب من الإجابة.
- د. تظهر تعاونك واهرب من الإجابة.

عندما تقرر عدم الإجابة على أسئلة الخصم خلال العملية التفاوضية

- أ. عليك أن تظهر قبولك التام لنقده
- ب. عليك أن تظهر تعاونك وترجى الإجابة
- ج. عليك أن تظهر عدم تعاونك وأهرب من الإجابة
- د. عليك أن تظهر تعاونك وإهرب من الإجابة

نوع الأسئلة التي يستطيع معها المستجيب (المعنى بالإجابة عن السؤال) أن يجيب من أي جهة شاء ، هي الأسئلة :

- أ. المفتوحة
- ب. المحددة
- ج. المباشرة
- د. الواضحة

تفيد الأسئلة المفتوحة في :

- أ. ربح الوقت والتحكم فيه
- ب. تحكم السائل في مسار النقاش
- ج. الحصول على ثقة المستجيب
- د. سيطرة السائل على الأسئلة والأجوبة

كتمهيد للحصول على ثقة المفاوض في بداية الجلسة التفاوضية يتم توجيه

للحصول على ثقة المفاوض في البداية علينا توجيه أسئلة في بداية الجلسة:

- أ. أسئلة مفتوحة.
- ب. أسئلة تعاونية.
- ج. أسئلة مغلقة.
- د. أسئلة متباينة.

من فوائد الأسئلة المغلقة في التفاوض

- أ. جعل المسؤول يتحدث في حين يظل السائل منصتاً
- ب. الحصول على معلومات إضافية من المستجيب
- ج. الحصول على ثقة المستجيب
- د. ربح الوقت والتحكم فيه

المحاضرة العاشرة

الدور الأساسي الذي يلعبه الوسيط في عملية التفاوض هو :

- أ. اتخاذ القرار الملزم لجميع الأطراف
- ب. تضييق فجوة الخلاف بين الأطراف المتنازعة
- ج. تقديم المشورة والنصح لأحد الطرفين
- د. حسم النزاع ما بين الطرفين

عندما تتجة منظمات الأعمال الى التحكيم في قضاياها التفاوضية فأنها تأخذ

- أ. شكل من أشكال التفاوض المادية
- ب. الشكل القانوني لفض النزاع
- ج. شكل من أشكال المساومة
- د. شكل من أشكال الوساطة

يتمثل الدور الأساسي للمحكم في عملية التفاوض ، في :

- أ. قيادة المناقشة
- ب. تقديم الاقتراحات للمتفاوضين
- ج. تقديم المشورة والنصح لأحد الطرفين
- د. حسم النزاع ما بين الطرفين

يتمثل دور المحكم في القضايا التفاوضية في:

ينحصر دور المحكم عند طلب تدخله في القضايا التفاوضية في :

- أ. قيادة المناقشة.
- ب. تقديم الاقتراحات للمتفاوضين.
- ج. حسم النزاع بين طرفي التفاوض
- د. الوساطة للقبول بحلول وسط.

عندما يكون الشخص قادر على حسم النزاع بين طرفي التفاوض يطلق عليه :

- أ. مستشار
- ب. وسيط
- ج. محكم
- د. سمسار

- عند المساومة بين طرفي النزاع تكون موازين القوة للطرفين:
يترك طرفي النزاع التفاوض ويلجئون الى المساومة عندما تكون موازين القوه للطرفين :
أ. متكافئة.
ب. غير متكافئة.
ج. متساوية.
د. غير هامة في النزاع.

- عندما يلجأ أحد طرفي النزاع الى " المساومة " تكون
أ. موازين القوة للطرفين متكافئة
ب. موازين القوة للطرفين غير متكافئة
ج. موازين القوة للطرفين متساوية
د. موازين القوة للطرفين غير هامة في النزاع

- تعتمد مباريات المجموع الثابت (الصفرية) ، ضمن نظرية المباريات على وجود حالة :
أ. من الصراع المطلق بين الطرفين
ب. من التعاون المطلق بين الطرفين
ج. تجمع ما بين المنفعة المشتركة والصراع بين الطرفين
د. من التعاون والتنافس بين الطرفين

- مباريات المجموع الثابت بين طرفي النزاع فكرتها على:
تقوم فكرة مباريات المجموع الثابت بين طرفي النزاع على ان الصراع :
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 الطرفين مكسباً في آن واحد.

- عندما يكون الصراع مطلق بين طرفي النزاع ومكسب احدهما خسارة للاخر تسمى :
أ. مباريات المجموع الثابت
ب. مباريات المجموع المتغير
ج. مباريات التعادل
د. المباريات السلبية

ترتكز مباريات المجموع المتغير ، ضمن نظرية المباريات على وجود حالة من :

- أ. الصراع المطلق بين الطرفين
- ب. التعاون المطلق بين الطرفين
- ج. المباريات ذات المجموع الصفري بين الطرفين
- د. التعاون والتنافس بين الطرفين

- من المهارات الموضوعية التي يجب ان يتحلى بها المفاوض
- أ. القدرة على استنباط النتائج الهامة من مشكلة التفاوض
 - ب. القدرة على تحديد أدوات تحليل مشكلة التفاوض
 - ج. القدرة على تشخيص مشكلة التفاوض
 - د. القدرة على التحليل العلمي لمشكلة التفاوض

تصنف مهارة قدره على التحليل لمشكلة التفاوض على انها ضمن :

- أ. المهارات المكتسبه للمفاوض
- ب. المهارات المهنيه للمفاوض
- ج. المهارات الشخصي للمفاوض
- د. المهارات الموضوعية للمفاوض

تركيب و ربط الأسباب بالنتائج وإيجاد العلاقة بين المؤثر والسبب توضع ضمن :-

- أ. المهارات الموضوعية وهي المعرفة القياسية.
- ب. المهارات الموضوعية وهي القدرة على التحليل.
- ج. المهارات الشخصية وهي المعرفة القانونية.
- د. المهارات الموضوعية وهي المعرفة العامة.

تتمثل إحدى مهارات التفاوض الشخصية في:

- أ. المعرفة القياسية
- ب. القدرة على التحليل
- ج. المعرفة العامة
- د. الطلاقة والكياسة

تصنف القدرة اللغوية ، ضم قدرات التفاوض ؟

- أ. العقلية
- ب. الميكانيكية
- ج. الحسية والجسمية
- د. الحركية النفسية

القدرة على الاستقراء ، تصنف ضمن قدرات التفاوض :

- أ. الميكانيكية
- ب. الحركية النفسية
- ج. الحسية والجسمية
- د. العقلية

المحاضرة الثالثة عشر

يعرف العقد انه اتفاق بين طرفين على انشاء التزام أو نقله أو تعديله أو انقضاؤه وذلك

- أ. من الناحية التفاوضية
- ب. من الناحية القانونية
- ج. من الناحية المادية
- د. من الناحية السياسية والاجتماعية

من الجوانب الإجرائية أثناء مرحلة تحرير العقد النهائي للتفاوض

- أ. مكان تحرير وكتابة العقد
- ب. وضوح مصطلحات وعبارات العقد
- ج. مشاركة جميع أطراف التفاوض في صياغة الاتفاق
- د. إضفاء عمليات شرح للعبارات التي تتطلب التوضيح إذا لزم الأمر

ينبغي أن يتوفر في صاحب صلاحيات إعداد العقد واعتماده:

- 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.

إلمام صاحب صلاحيات إعداد العقد وإعتماده بالنواحي القانونية يضمن :

- أ. كافة المستحقات المالية
- ب. استيفاء العقد كافة الشروط
- ج. ضمان حق المجتمع
- د. عدم تعثر الوصول الى الإتفاق

من الجوانب الإجرائية التي تتضمنها المفاوضات أثناء تحرير العقد النهائي :

- أ. أسلوب كتابة العقد
- ب. المنهجية
- ج. الدقة في تحديد معاني المصطلحات
- د. المقومات في عملية التنفيذ

عدد أركان العقد التي ينبغي استيفاؤها عند كتابة العقد:

- أ. ثمانية.
- ب. تسعة.
- ج. عشرة.
- د. أحد عشر.

تتضمن ديباجة العقد على :

- أ. الحقوق التي يخولها العقد
- ب. الإلتزامات التي يرتبها العقد
- ج. الأسباب والقواعد التي أدت إلى وجود العقد
- د. النظام الخاص بحل الخلافات

يطلق على جانب العقد الذي يذكر فيه الأسباب والقواعد التي أدت إلى وجود هذا العقد بالإضافة إلى الأطراف ووظائفهم وعناوينهم ، لفظ:

- أ. موضوع العقد
- ب. ديباجة العقد
- ج. ملاحق العقد
- د. متن العقد

يشمل موضوع العقد :

- أ. الإلتزامات التي يرتبها والحقوق التي يخولها
- ب. النظام الخاص بحل الخلافات
- ج. القانون الذي سيطبق عند وجود خلاف بين أطراف التعاقد
- د. الديباجة التي توضح الأسباب والقواعد التي أدت إلى وجود هذا العقد

من الأركان الأساسية للعقد :

- أ. أن تكون بنوده متسقة مع النظام السياسي
- ب. أن تكون بنوده متسقة مع الحالة الاقتصادية
- ج. أن تكون بنوده متسقة مع الجوانب القانونية
- د. أن تكون بنوده متسقة مع القانون والنظام الاخلاقي والعادات والسلوك العام للمجتمع

ركن العقد المتعلق بالالتزامات والحقوق التي تم التفاوض والتراضي عليها ، التي يفرضها العقد على الطرفين هو

- أ. مقدمة العقد
- ب. موضوع العقد
- ج. ملاحق العقد
- د. الشروط الجزائية للعقد

من اركان العقد التي ينبغي استيفاؤها عند كتابه العقد

- ان يصيغها احد الطرفين ويجتهد فيها
- ان يصاغ بعبارات واضحة ومفصلة لتقليل الوقوع في خلافات
- ان يصيغها الطرفين معا ولا حاجة للتفصيل
- ان يصيغها بشكل مفصل بغض النظر عن الوضوح

ينظر للتوقيع على العقد على أنه عملية :

- شكلية وليست موضوعية
- موضوعية وليست شكلية
- موضوعية وشكلية في آن واحد
- لا تتعلق بأركان العقد

تسمى ملاحق العقد التي يتم فيها التوضيح بالجدول التي يحتاجها العقد ، الملاحق :

- الاحصائية
- الإجرائية
- التشريعية
- الوثائقية

تعرف ملاحق العقد التي تتضمن نصوص القرارات والقوانين التي استند إليها التعاقد ، بالملاحق :

- الإحصائية
- الإجرائية
- التشريعية
- الوثائقية

ملاحق العقد المتضمنة لجميع المستندات المحددة لحقوق والتزامات كل طرف ، هي:

- التشريعية
- الوثائقية
- التاريخية
- الإجرائية

تسمى ملاحق العقد المتضمنة ملخصات لاتفاقات ومعاهدات سابقة ، الملاحق

- التشريعية
- الوثائقية
- التاريخية
- الإجرائية

تم بحمد الله الانتهاء من جمع وترتيب أسئلة تعاقد وتفاوض للدكتور الجديد ونموذجين
للدكتور القديم
.. وأشكر ..

ابن الشاطر و wael_212 و Sarah و ام جوانا وفجر و لوسيندا العصاميتة و سومي وابوريان
وناديتة

وصدى الامل وفاطمة عبد الله و Zarina

وأشكر كل من ساهم في هذا العمل واسأل الله أن يجازيهم عني خير الجزاء

😊 Omjehaad أختكم وأمكم

جنون إحساس .. ✨