

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 الاراء
- ب. الرغبة في التشاور في القضايا النزاعية
- ج. الرغبة في حسم القضايا النزاعية بينهم
- د. الرغبة في ايصال 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.

تسمى عملية حسم قضية معينة بين طرفين من خلال الحوار :

- أ. تعاقد
- ب. تفاوض
- ج. تفاهم
- د. حسم المشكلة

يعرف عن التفاوض أنه :

- أ. عملية لا تتأثر بمعارف المفاوض ومهاراته
- ب. يشترط وجود مصلحة مشتركة أو أكثر بين الطرفين
- ج. شأن يخص الجهات التي لديها مصالح متعارضة في الحياة
- د. يتعلق بصور ومناسبات النزاع دون غيرها في الحياة

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.

حتى تتمكن من إطلاق مصطلح "عملية تفاوض" ينبغي توفر ركنين أساسيين هما :

- أ. الأطراف المتفاوضة ومصلحة مشتركة أو أكثر
- ب. الأطراف المتفاوضة وقضية نزاعية أو أكثر
- ج. الأطراف المتفاوضة وتبادل الاقتراحات
- د. مصلحة مشتركة أو أكثر وقضية نزاعية أو أكثر

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 المؤدية والمصاحبة لجلسة التفاوض والمؤثرات المستخدمة لتوجيه سير المفاوضات.
- د. كل ما سبق.

تنعكس عملية التفاوض في السلوك الإنساني الذي يتبناه المفاوض في:

- أ. الحوار والكلام 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

تظهر عملية التفاوض على المفاوضات في سلوكه الانساني الذي يتبناه في :
يمكننا تمييز عملية التفاوض على المفاوضات في سلوكه الانساني الذي يتبناه في:

- أ. حواراته
- ب. اشارته وتصرفاته المؤثرة
- ج. التجهيزات المؤدية والمصاحبة لجلسة التفاوض
- د. حواراته وإشارته وتصرفاته والتجهيزات المصاحبة لجلسة التفاوض

يلتقط المفاوضات السلوك الانساني لخصمه قبل واثناء عملية التفاوض :

- أ. ليحدد البداية المناسبة في عملية التفاوض
- ب. ليحدد نوع الحوار المجدي مع الخصم
- ج. ليحدد نمط شخصية الخصم
- د. ليحدد الإستراتيجية المناسبة ليكسبه بها

بالنسبة للباحثين في التفاوض ، فإنه

- أ. يوجد اتفاق عام على جوهر ومضمون عملية التفاوض
- ب. لا يوجد اتفاق عام على جوهر ومضمون عملية التفاوض
- ج. يوجد اتفاق عام حول تعريف أو تحديد مفهوم التفاوض
- د. يوجد اختلاف كبير حول طبيعة ومضمون عملية التفاوض

عندما يتم حوار ومناقشة بين إدارة المشتريات واحد المورد لتوريد الات ومعدات فإن ذلك يعد:

الحوار والمناقشة بين ادارة المشتريات والموردين يعد :-

ما يدور بين إدارة المشتريات والموردين من حوار ومناقشة يعد

- أ. نوع من التفاوض.
- ب. تمهيد إلى التفاوض.
- ج. ضبط شكل ومضمون الصفقة فقط.
- د. لا يعد نوع من التفاوض.

تصنف عملية الشراء التي يجري بها كلا منا :

- أ. نوع من التفاوض
- ب. تمهيد الى التفاوض
- ج. ضبط شكل ومضمون الصفقه فقط
- د. لا يعد نوع من التفاوض

تعتبر المباحثات التي يجريها فريق كورة قدم مع لاعب اجنبي

- أ. قراءة لوضع السوق وبحث مدى مناسبته لنادي
- ب. شكل من أشكال التفاوض
- ج. لا يعد نوع من التفاوض
- د. تمهيد لتفاوض

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

- أ. ضببط 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:

- أ. يلجأ الخصوم في الحروب اذا ماضعت قواهم الى إبرام هدنه بينهم وتصنف إجراءاتها:
- ب. نوع من التفاوض.
- ج. تمهيد للتفاوض.
- د. ضببط 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.

تعد القناعة بالتفاوض كوسيلة حاسمة :

- أ. من الأركان الأساسية للتفاوض
- ب. من مبادئ التفاوض
- ج. من اجنذة التفاوض
- د. من مهارات التفاوض

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

واحدة من الآتي ليست من الأركان الأساسية للتفاوض

- أ. وجود مصلحة مشتركة او قضيه نزاعيه
- ب. الرغبة في التفاوض والوصول الى حل
- ج. الحاجة الملحة للطرفين
- د. ضبط جلسة التفاوض بما يتناسب مع اطراف النزاع

واحدة من الآتي ليست من الأركان الأساسية للتفاوض:

- أ. وجود مصلحة مشتركة أو قضية نزاعيه.
- ب. الرغبة في التفاوض والوصول إلى حل.
- ج. الحاجة الملحة لدى الطرفين.
- د. وجود استراتيجيات لكل طرف قبل البدء في المفاوضات.

يوصف التفاوض بأنه :-

- أ. علم وفن
- ب. ليس بفن وليس بعلم
- ج. فن وليس بعلم
- د. علم وليس بفن

لا بد أن يتوفر للمفاوض:

- أ. العلم الكافي في الإدارة والاقتصاد والتكاليف وغيرها من العلوم.
- ب. الفن الكافي للتفاوض والاستشارات والاعتراضات والتحدث وغير ذلك من المهارات.
- ج. السلوك الإنساني الجيد للتعامل مع الخصوم.
- د. العلم الكافي والفن الكافي لإنجاح عملية التفاوض.

من الضروري أن يتوفر للمفاوض قبل البدء في عملية التفاوض :

- أ. المعرفة الكافية في الادارة والاقتصاد والتكاليف وغيرها من العلوم
- ب. الفنون الكافية للتفاوض والاستشارات والاعتراضات والتحدث وغير ذلك من المهارات
- ج. السلوك الانساني الجيد للتعامل مع الخصوم.
- د. المعرفة الكافية والفنون اللازمة لإنجاح عملية التفاوض

على المفاوض أن يتحصن قبل الدخول في عملية التفاوض بالمعرفة الكافية في :

- أ. الإدارة والاقتصاد والتكاليف وغيرها من العلوم
- ب. فنون التفاوض والاستشارات والاعتراضات والتحدث
- ج. فهم السلوك الانساني الجيد لتعامل مع الخصوم
- د. الفنون اللازمة لانجاح عملية التفاوض

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

عندما يكون الحوار بين طرفين قائم على الأخذ فقط من قبل أحدهما فأنتنا نكون بصدد:

- أ. عملية تهديد
- ب. عملية تفاوض
- ج. عملية مساومة
- د. عملية استغلال

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

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 لا بد 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.

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 الإدارة إلى التحكيم على أنه شكل من :

أ. أشكال التفاوض.

ب. الأشكال القانونية لفض النزاع.

ج. أشكال المساومة.

د. أشكال الوساطة.

هـ. أشكال التعاقد

يعرف على أنه أحد الأشكال القانونية لفض النزاع ويطلق عليه مصطلح

أ. المساومة

ب. التحكيم

ج. جهة الاختصاص

د. الوساطة

يسمى الشكل القانوني المستخدم لفض النزاع في علم الإدارة بـ:

أ. التعاقد

ب. التحكيم

ج. التفاوض

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

يقوم منهج الصراع في إدارة التعاقد والتفاوض على :

- أ. تعاون اطراف التفاوض
- ب. تكافؤ المراكز التفاوضية
- ج. تكافؤ الحقوق والواجبات
- د. تنازع أطراف التفاوض

منهج الصراع كمدخل من مداخل عملية التفاوض يعني :

- أ. تعاون أطراف التفاوض لتحقيق وتعظيم مصالحهم المشتركة
- ب. تكافؤ المراكز التفاوضية
- ج. تكافؤ الحقوق والواجبات
- د. سعي كل طرف لتعظيم مكاسبه والأضرار بمصالح الأطراف الأخرى

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

يقوم منهج الصراع كمدخل من مداخل عملية التفاوض على:

أطراف التفاوض الذين يعتمدون على منهج الصراع كمدخل من مداخل عملية التفاوض على:

ينطلق منهج الصراع كمدخل من مداخل عملية التفاوض من :

- أ. تعاون أطراف التفاوض.
- ب. تكافؤ المراكز التفاوضية.
- ج. تكافؤ الحقوق والواجبات.
- د. تنازع أطراف التفاوض وسعي كل منهم لتعظيم مكاسبه والإضرار بمصالح الأطراف الأخرى.

ينطبق منهج الصراع في عملية التفاوض من

- أ. تتكون اطراف التفاوض للتحقيق وتعظيم المصالح المشتركة لكل الأطراف
- ب. تكافؤ المراكز التفاوضية لكل طرف من الأطراف
- ج. تكافؤ الحقوق والواجبات لكل طرف من الأطراف
- د. تنازع اطراف التفاوض وسمي لتعظيم مكاسبه و الاضرار بمصالح الأطراف الأخرى

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. الإلتزام كل طرف بمصلحته الشخصية
- ب. الإلتزام كل طرف بأهداف جهته التي يمثلها
- ج. الإلتزام كل طرف بعلاقة جيدة مع الطرف الاخر
- د. الإلتزام كل طرف بإنهاء الصفقة على أي حالاً كانت

عند الإلتزام 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

مبدأ لا يمكن أن يكون هناك تفاوض من جانب واحد يسمى

- أ. مبدأ التكافؤ
- ب. مبدأ العلاقات المتبادلة
- ج. مبدأ المصلحة او المنفعة
- د. مبدأ الإلتزام

مبادئ التفاوض متعددة أبرزها :

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

اختيار واحد فقط في مبدأين من المبادئ العامة للتفاوض

من المبادئ العامة للتفاوض:

في عملية التفاوض لدينا مبادئ عامة كثيرة ضابطة للتفاوض منها :

مبدأين 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 انه لابد للتفاوض او التواصل بين الطرفين بشكل متتابع من المبادئ العامة للتفاوض ويسمى ...

أ. مبدأ السقف الزمني

ب. مبدأ الالتزام

ج. مبدأ التوقيت الزمني

د. مبدأ الاستمرارية

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. التقيد بجدول زمني يمتد لفترات حسب رغبة الطرفين.

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

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.

يعد التخطيط قبل الدخول في التفاوض الفعلي:

أ. من المعايير الهامة للحكم على الإعداد الجيد للتفاوض.

ب. من المبادئ العامة للتفاوض.

ج. من التوجهات العامة للتفاوض.

د. من السياسات العامة للتفاوض.

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

أ. الإستعداد الجيد لتفاوض

ب. إستعداد كل طرف ان يتنازل لطرف الاخر

ج. إستعداد كل طرف ان يجهز على الاخر

د. إستعداد كلا الطرفين ان يرضي بعضهم بعضا

يدخل ضمن مرحلة الإعداد للتفاوض :

أ. اختيار مكان التفاوض

ب. تحديد موعد التوقيع

ج. العناية بصياغة العقود والاتفاقات

د. الالتزام بمبادئ التفاوض

واحدة فقط لا يمكن اعتبارها من الإعداد الجيد للتفاوض:

ليس من الإعداد الجيد للتفاوض:

أ. تحديد القضايا التي سيتم التفاوض عليها.

ب. اختيار الفريق للمفاوض.

ج. تحديد الاستراتيجية المستخدمة.

د. تدريب المفاوضين.

تحديد الاستراتيجية المستخدمة للتفاوض :

- أ. من الأمور التي ينبغي الإفصاح عنها عند التفاوض
- ب. من الاعداد الجيد للتفاوض
- ج. ليس من الاعداد الجيد للتفاوض
- د. من اجندة التفاوض

من المهارات التي ينبغي ان يتمتع بها المفاوض توظيف الأسئلة لتفعيل التفاوض هي

- أ. توسيع نطاق التفاوض
- ب. تضيق نطاق التفاوض
- ج. محاصرة الخصم في ركن ضيق
- د. ترك الخصم يفكر بأريحية لتمكن من انجاز الصفقة

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

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 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 الأخر هي :

- أ. القوة الموضوعية لطرف الاخر
- ب. القوة التي يتخيلها ويبنيها نتيجة لمعلومات وصلته عن خصمه
- ج. القوة التي يصدرها الخصم له
- د. القوة الحقيقية 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 المفاوضات الناجح أن يتفاوض على أساس:

من العلامات التي يتم التحكم فيها بأن المفاوضات ناجح أن يتفاوض على أساس:

تقتضي المصلحة للمفاوضات 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 المفاوضات الناجح ان يتفاوض على اساس

من العلامات التي يتم الحكم فيها بأن 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 و القوة المدركة في ذهن الخصم
- د. صناعة عدم توازن بين القوة الموضوعية و القوة المدركة في ذهن الخصم

يصنف المفاوضات ذو مركز تفاوضي قوي إذا كانت :

يكون المفاوضات 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.

عندما تكون القوة المدركة لدى الخصم اكبر من القوة الموضوعية :

- أ. يكون المفاوضات في موقف قوى
- ب. يكون المفاوضات في موقف ضعيف
- ج. يكون المفاوضات في موقف متوازن
- د. يكون المفاوضات في موقف غير متوازن

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 إدراكها
- ب. الموارد المتاحة
- ج. درجة اعتمادية كل طرف على الآخر
- د. ادراك مواطن القوة والضعف ودرجة الاعتمادية و الموارد المتاحة

تحدد 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 او تماثل المستوى الاداري
- ب. مراعاة تقارب او تماثل المستوى الوظيفي
- ج. مراعاة تقارب عدد افراد الفريق
- د. مراعاة تقارب او تماثل المستوى الاداري والوظيفي وعدد الفريق

عند بناء فرق التفاوض من الضروري مراعاة :

- أ. تماثل مستوى الخبرات لطرفي التفاوض
- ب. اختلاف مستوى الخبرات لطرفي التفاوض
- ج. اختلاف المستوى الإداري او الوظيفي لطرفي التفاوض
- د. تماثل المستوى الإداري او الوظيفي لطرفي التفاوض

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 الاداري
- ب. المستوى الوظيفي
- ج. أفراد الفريق
- د. المستوى الاداري والوظيفي وعدد الفريق

تعكس أجندة التفاوض:

- أ. استراتيجيات التعاقد وتسلسل استراتيجياته.
- ب. استراتيجيات 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 المتبعة من خلال :

- أ. تشكيل فريق التفاوض
- ب. قراءتنا لأجندة التفاوض
- ج. مقابلة 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. نصعب حل القضايا الثانوية
- ب. نصعب 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 مواجهه مع الخصم
- ج. تأجيل مواجهه مع الخصم
- د. تجنب مواجهه مع الخصم

البدء بالقضايا الثانوية في تحديد أجنده التفاوض يكون بسبب :

- أ. أن حلها يسهل تلقائياً 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

بديل وضع أجنده التفاوض الذي يستهدف تأجيل المواجهة بعض الشيء حيث يمكن من خلال تقديم تنازلات بشأنها كسب ثقة الطرف الآخر، هو :

- أ. البدء بالقضايا الأساسية
- ب. البدء بالقضايا الثانوية
- ج. وضع أسس وشروط عامة للتفاوض
- د. تقسيم قضايا التفاوض إلى مجموعات نوعية متخصصة متجانسة

المحاضرة الخامسة

الإطار العام الذي يحكم السلوك التفاوضي ويوجه ويحدد اتجاهاته الرئيسية ، هو :

- أ. التكتيك التفاوضي
- ب. استراتيجية التفاوض
- ج. الموقف التفاوضي
- د. قضية التفاوض

التخطيط للتخطيط في التفاوض هو تعبير عن :

- أ. الهدف التفاوضي
- ب. الاستراتيجية التفاوضية
- ج. التكتيك التفاوضي
- د. قضية التفاوض

يعرف التكتيك التفاوضي على أنه :

- أ. التخطيط للتخطيط
- ب. التخطيط للتنفيذ
- ج. الإطار العام للتحرك
- د. الإطار العام الذي يحكم السلوك التفاوضي

تقع ضمن استراتيجيات ماذا نحقق ؟

- أ. استراتيجيات الهجوم والدفاع
- ب. استراتيجيات التدرج والقنص
- ج. استراتيجيات (فوز / خسارة)
- د. استراتيجيات التعاون والمواجهة

استراتيجيات (فوز/خسارة) تقع ضمن:

تصنف إستراتيجيات (فوز / خسارة) كأحد إستراتيجيات التفاوض وهي تقع ضمن

- أ. استراتيجيات كيف تحقق؟.
- ب. استراتيجيات متى نحقق؟.
- ج. استراتيجيات ماذا نحقق؟.
- د. استراتيجيات كيف نحقق؟.

استخدام تكتيك ادعاء الافتقار الى السلطة يستخدمه المفاوض في

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

من تكتيكات استراتيجيات فوز / خسارة :

- أ. المصارحة وكشف الحقائق كاملة
- ب. طلب استراحة لمراجعة الموقف.
- ج. تبادل الهدايا الرمزية
- د. تكتيك الصقور والحمام

يتم استخدام (تكتيك الصقور والحمام) عندما تقرر المنظمة الإعتماد على :

تكتيك الصقور والحمام يستخدم في:

- أ. استراتيجية فوز/ فوز.
- ب. استراتيجية القنص.
- ج. استراتيجية التدرج.
- د. استراتيجية فوز/خسارة.

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

من التكتيكات الجيدة عند استخدام استراتيجيات مواجهة النزاع:

- أ. إرسال مندوب
- ب. ادعاء الافتقار إلى السلطة
- ج. طلب تبريرات
- د. تحويل الاعتراض إلى إيجاب

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 لايفهم بعضهم بعض
- ج. الإنسحاب المبكر
- د. الإنسحاب الظاهري

من التكتيكات المتبعة في استراتيجيات متى نحقق ؟

- أ. التدرج
- ب. المشاركة
- ج. المساهمة
- د. الانسحاب 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

عندما يسود مناخ يعتمد على الالتزام بالقواعد الرسمية في التعامل فان :

أ. المناخ التفاوضي يسمى مناخ حيادي

ب. المناخ التفاوضي يسمى مناخ ودي

ج. المناخ التفاوضي يسمى مناخ رسمي

د. المناخ التفاوضي يسمى مناخ متشدد

المناخ التفاوضي الحيادي يعني ان طرفي التفاوضي يتعامل 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 يتعامل 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.

منح الطرف الاخر 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 مبذول
- ب. كإمكانية وطاقة متاحة لها
- ج. كعمل تكتيكي يستخدم أثناء التفاوض
- د. كرمز من رموزها المعنوية

تعتبر الشركات القوة التفاوضية عند التفاوض على صفقاتها المستقبلية

- أ. أنه ناتج ظرف معين
- ب. كإمكانية وطاقة يمكن التعويل عليها.
- ج. أنها عمل تكتيكي مؤقت وتختلف من صفقة الى أخرى
- د. كرمز يمكن الاعتماد عليه

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

الأصل في تحديد القوة النسبية للمفاوضين هو :

- أ. درجة الاعتمادية بينهما
- ب. درجة الموثوقية بينهما
- ج. درجة التعاون بينهما
- د. درجة الندية بينهما

تعتبر الاعتمادية هي الأصل في تحديد:

- أ. القوة النسبية للمفاوضين.
- ب. شكل أجندة التفاوض.
- ج. سرعة انجاز التفاوض
- د. اليات عملية التفاوض.

المفتاح الرئيسي الذي يوجه سلوك المفاوضين:

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

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

يعتبر المتخصصون في إدارة التفاوض الموجه الرئيس لسلوك المفاوضين :

- أ. رغبات طرفي التفاوض
- ب. تفاعلات الموقف التفاوضي قبل واثناء وبعد التفاوض
- ج. ناتج المتوقع بين الطرفين
- د. القوة التفاوضية للطرفي

يعرف مدخل التعليل على أنه:

- أ. قدرة طرف على معاينة الطرف الآخر
- ب. تقدير المفاوض لقوة بناء على الأثر الذي يحدثه سلوك الخصم على سلوكه
- ج. درجة اهتمام الأطراف بالعلاقة التفاوضية ورغبتهم في استمرارها.
- د. انعكاس للموارد الهامة في القوة التفاوضية.

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

ستتجه المناقشات للمقايضة بين القضايا إذا:

أ. ما تعاملت الإدارة والنقابة مع كل قضية على حدة.

ب. ما ربطت النقابة بين القضايا وتعاملت الإدارة مع كل قضية على حدة.

ج. ما ربطت الإدارة بين القضايا وتعاملت النقابة مع كل قضية على حدة.

د. ما ربطت الإدارة والنقابة بين القضايا.

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

إذا ما حددت الإدارة نواتج قابلة للتوزيع والنقابة نواتج غير قابلة للتجزئة فإن المناقشات:

- أ. تكون صراعية
- ب. تكون تنافسية
- ج. تكون تعاونية
- د. تكون مقاضية

عندما تتحد الإدارة نواتج غير قابلة للتجزئة والنقابة نواتج قابلة للتجزئة للقضايا محل التفاوض:

- أ. فإن المناقشات تكون صراعية
- ب. فإن المناقشات تكون تنافسية
- ج. فإن المناقشات تكون تعاونية
- د. فإن المناقشات تكون مقاضية

إذا ما حددت الإدارة نواتج غير قابلة للتجزئة والنقابة نواتج قابلة للتجزئة فإن المناقشات تكون:

- أ. صراعية.
- ب. تنافسية.
- ج. تعاونية.
- د. مقاضية.

كلما زادت أهمية التوصل إلى اتفاق بين الطرفين كلما كان من الأفضل استخدام:

- أ. استراتيجيات تعاونية
- ب. استراتيجيات هجومية
- ج. استراتيجيات الصراع
- د. تكتيكات النزاع

كلما زادت أهمية التوصل إلى اتفاق بين الطرفين كلما كان من الأفضل استخدام:

- أ. الأساليب غير المباشرة
- ب. تكتيكات الصراع
- ج. تكتيكات تفادي النزاع
- د. تكتيكات المساهمة والتدرج

إذا كانت نتائج المفاوضات خطيرة على أحد الأطراف عليه:

- أ. أن لا يظهر ذلك حتى لا يضعف موقفه.
- ب. أن يظهر ذلك حتى يتعاون معه الطرف الآخر.
- ج. أن يوضح كافة تفاصيل الخطورة حتى يكون الطرف الآخر على بينة من الأمر.
- د. أن يظهر الأمر بذلك فيستدر عطف الطرف الآخر.

ينصح المفاوض عندما تكون نتائج المفاوضات بالغة الأهمية على احد الأطراف :

- أ. ينبغي الا يظهر ذلك حتى لا يضعف موقفه
- ب. ينبغي ان يظهر ذلك حتى يتعاون معه الطرف الاخر
- ج. ينبغي ان يوضح كافة تفاصيل الأهمية للطرف الاخر
- د. ينبغي ان يظهر الامر بذكاء فيستدر عطف الطرف الاخر

المحاضرة السابعة

هناك علاقة بين الوقت والحزم عند الرئيس وهي علاقة:

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

يلجأ المفاوض الى استخدام استراتيجيات الوقت عندما يكون

- أ. يؤثر الزمن بشكل مباشر في إنهاء 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 القضايا التفاوضية

استراتيجيات الوقت هي:

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

عند التفاوض لدينا استراتيجيات وتكتيكات للوقت هي :

- أ. استراتيجيات توفير الوقت وتضييع الوقت وتكتيكات متعددة لكل منهما
- ب. استراتيجيات توفير الوقت واستثمار الوقت وتكتيكات محدودة لكل منهما
- ج. استراتيجيات استثمار الوقت وتضييع الوقت وتكتيكات متعددة لكل منهما
- د. استراتيجيات المحافظة على الوقت وتوفير الوقت وتكتيكات مدودة لكل منهما

عند التفاوض لدينا استراتيجيتين للوقت هي :

- أ. توفير الوقت و تضييع الوقت
- ب. توفير الوقت و استثمار الوقت
- ج. استثمار الوقت و تضييع الوقت
- د. محافظة على الوقت و توفير الوقت

دائماً ينظر استراتيجية تضييع الوقت في مجال الأعمال على أنها:

- أ. تهدر أموال الشركة.
- ب. تهدر أموال وأوقات موظفي الشركة.
- ج. تهدر الوقت ولكن نحتاجها أحياناً.
- د. تهدر الوقت.

ينظر الى استراتيجية تضييع الوقت كأحد إستراتيجيات التفاوض :

- أ. في عالم المال والأعمال على انها تهدر أموال الشركة
- ب. في عالم المال والأعمال على انها تهدر أموال وأوقات موظفي الشركة
- ج. في عالم المال والأعمال على انها تهدر الوقت
- د. في عالم المال والأعمال على انها تهدر الوقت ولكن نحتاج لها أحياناً

دائماً ينظر لاستراتيجية تضييع الوقت في مجال الاعمال على انها:

- أ. عيب ينبغي ان يتخلص منه المفاوض
- ب. تبديد لجهود المفاوض
- ج. فن ينبغي ان يتعلمه المفاوض
- د. علم ينفع وجهل لا يضر بالمفاوض

يفيد تضييع الوقت أحيانا اثناء التفاوض في تحقيق مزايدا متعددة منها :

- أ. للإجابة على الأسئلة مباشرة
- ب. تطبيقا لمبدأ بالصبر تبلغ ماتريد
- ج. لتقديم التنازلات التي تقتضيها عملية سير المفاوضات
- د. للوصول الى اتفاق مبكر وبشكل مباشر

يعتبر التماذي في مناقشة التفاصيل :

- أ. احد الطرق التي يلجا لها المتفاوضون لتضييع الوقت
- ب. احد الطرق التي يلجا لها المتفاوضون للوصول الى الحقيقة
- ج. احد الطرق التي يلجا لها المتفاوضون لكسب الوقت
- د. احد الطرق التي يلجا لها المتفاوضون للتعامل مع الوقت

عند لجوء الخصم إلى تضييع الوقت لدينا:

عند لجوء احد اطراف التفاوض الى تضييع الوقت فان الطرف الاخر لديه :

- أ. بديلاً واحداً لمواجهته.
- ب. لدينا بديلين لمواجهته.
- ج. لدينا ثلاث بدائل لمواجهته.
- د. لدينا ثلاث بدائل لمواجهته.

إستراتيجية تضييع الوقت استراتيجيه معتبره فالتفاوض يقابلها الطرف الاخر:

- أ. بديلاً واحداً لمواجهتها
- ب. بديلين لمواجهتها
- ج. ثلاث بدائل لمواجهتها
- د. أربع بدائل لمواجهتها

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 للاستعجال تقويم إمكانية التجاوب و المسايرة
- د. المواجهة لإفشال التكتيك الخصم وعدم وجود حاجة ملحة للاستعجال

عند لجوء الخصم الى استراتيجيه تضييع الوقت على الطرف الآخر أن :

- أ. يسايرة أو يفشل إستراتيجيته حسب ماتقتضية مصلحته
- ب. يسايرة في إستراتيجيته
- ج. يعمل على إفشال إستراتيجيته
- د. يضغط عليه لتغيير إستراتيجيته

لدى المفاوض بديلين هما إمكانية التجاوب و المسايرة او افشال تكتيك الخصم عندما :

- أ. يلجا الخصم لتضييع الوقت
- ب. يلجا الخصم لتوفير الوقت
- ج. يلجا الخصم الى تضييق أجندة التفاوض
- د. يلجأ الخصم الى الاختصار والتخليص في بنود التفاوض

من البدائل المتاحة عند لجوء الخصم الى استراتيجيه تضييع الوقت التجاوب و المسايره 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

المحاضرة الثامنة

ينبغي أن تكون استعدادات فريق التفاوض بالأسئلة متناسباً مع:

يستعد فريق التفاوض بالأسئلة التي تتوافق مع منظمته:

- الاستراتيجيات التي يتهجونها في التفاوض.
- التكتيك الذي يتهجونه في التفاوض.
- الاستراتيجية والتكتيك المنتهجين على حد سواء في التفاوض.
- الاستراتيجية التي يتهجها الخصم في التفاوض.

في عملية التفاوض لا يمكن الاستغناء عن :

- تناغم نوعية الأسئلة مع الاستراتيجية
- تناغم نوعية الأسئلة مع التكتيك المتبع
- تناغم نوعية الأسئلة مع الاستراتيجية والتكتيك المتبع
- تناغم الأسئلة مع التكتيك المتبع

تناغم نوعية الأسئلة والاستراتيجية :

- والتكتيك المتبع هام
- والتكتيك المتبع ضروري
- والتكتيك المتبع لا يمكن الإستغناء عنه
- التكتيك المتبع يمكن الإستغناء عنه

تناغم نوعية الأسئلة والاستراتيجية والتكتيك المتبع:

- هام.
- ضروري.
- لا يمكن الاستغناء عنه.
- يمكن الاستغناء عنه.

تناغم نوع الاسئلة و الاستراتيجية و التكتيك المتبع:

- هام لضبط التسلسل المنطقي لعملية التفاوض
- ضروري لضمان عدم تعارض اي منهم مع الآخر
- لا يمكن الاستغناء عنه في عملية التفاوض
- لا يمكن الاستغناء عنه اذا كان المفاوض ماكرا

عند تحديد الشخص مصادر تعظيم المكاسب لطرفي النزاع يطلق عليه :

أ. سمسار

ب. محكم

ج. مستشار

د. وسيط

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 تتجه منظمات الأعمال الى التحكيم في قضاياها التفاوضية فأنها تأخذ

- أ. شكل من أشكال التفاوض المادية
- ب. الشكل القانوني لفض النزاع
- ج. شكل من اشكال 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

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

المحاضرة الحادية عشر

تتمثل المهارة هي :

- أ. القدرة على القيام بعمل ما على أساس الفهم والسرعة والدقة
- ب. القدرة على الاستمرار في المفاوضات اعتمادًا على قوة الموقف التفاوضي
- ج. القدرة على الاستمرار في المفاوضات اعتمادًا على ضعف الخصم
- د. الخطط والطرق التي توضع للوصول إلى هدف معين

قدرة الفرد على التفاوض على أساس الفهم والسرعة والدقة ، هي تعبير عن

- أ. استراتيجية التفاوض
- ب. مهارة التفاوض
- ج. سياسة التفاوض
- د. موقف التفاوض

المهارات المتصلة بمدى القدرات التفاوضية والمعرفية المكتسبة ، هي تعبير عن مهارات التفاوض

- أ. الذاتية
- ب. الموضوعية
- ج. الشخصية
- د. الفطرية

عدد المهارات الموضوعية التي يجب ان يتحلّى بها المفاوض :

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

من المهارات الموضوعية للتفاوض :

من المهارات الموضوعية التي يجب ان يتحلّى بها المفاوض

- أ. سرعة البديهة والفتنة
- ب. القدرة على التحليل
- ج. الإدراك الكامل والمتكامل
- د. إجادة فن الاستماع

يتطلب سد فجوة الثقة في المفاوضات الدولية :

- أ. الترويج للنفس بدل الترويج لفكرة التعاقد
- ب. اعتماد الأساليب الغامضة
- ج. البعد عن الوضوح
- د. البعد عن أساليب المراوغة المكشوفة

إجراءات سد فجوة الثقة في المفاوضات الدولية الأولى متعددة ليس منها :
واحدة فقط من التالي ليست من اجراءات سد فجوة الثقة في المفاوضات الدولية الأولى:

- أ. الصراحة والوضوح والبعد عن المراوغة.
- ب. ابداء الاستعداد للتعاون والرغبة في المساعدة.
- ج. تكوين علاقات شخصية دون مبالغة.
- د. عدم إعلان الأهداف المواقف بشكل مسبق.

الاعلان المسبق عن اهداف ومواقف طرفي التفاوض الدوليين يساعد في :

- أ. اختيار المستوى الانسب للمفاوضين
- ب. ادراك الفروق الثقافية والقيم الاجتماعية بينهما
- ج. ادراك الآثار المباشر وغير المباشرة للموضوع بالتفاوض
- د. سد فجوة الثقة بين الطرفين

من المبادئ والقواعد الاسترشادية التي ينبغي مراعاتها في المفاوضات الدولية إدراك وتأكيد:

- أ. الآثار المباشرة للمشروع محل التفاوض.
- ب. الآثار غير المباشرة للمشروع محل التفاوض.
- ج. الآثار المباشرة وغير المباشرة للمشروع محل التفاوض.
- د. أهمية المشروع محل التفاوض.

واحدة فقط لا تقع ضمن الجوانب الإجرائية في صياغة العقد:

خيار واحد من الخيارات التالية لا يقع ضمن الجوانب الإجرائية في صياغة العقد :

أ. طريقة صياغة الاتفاق.

ب. مشاركة جميع أطراف التفاوض في صياغة الاتفاق.

ج. مكان تحرير وكتابة العقد.

د. وقت إعداد العقد.

يتمثل أحد الجوانب الموضوعية أثناء مرحلة تحرير العقد النهائي للتفاوض في :

أ. المنهجية التي سيتم بموجبها تنفيذ بنود العقد

ب. لغة تحرير وكتابة العقد

ج. وقت إعداد العقد

د. طريقة صياغة الاتفاق

من الجوانب الموضوعية التي تتضمنها المفاوضات أثناء تحرير العقد النهائي :

أ. مكان تحرير وكتابة العقد

ب. وضوح مصطلحات وعبارات العقد

ج. لغة تحرير وكتابة العقد

د. وقت إعداد العقد

لاستيفاء الجوانب الموضوعية فالعقد ينبغي :

أ. ضبط المصطلحات الفنية

ب. ضبط المصطلحات المالية

ج. ضبط كل مصطلح من مصطلحات لغة العقد

د. ضبط المصطلحات القانونية

يعد ضبط كل مصطلح من مصطلحات لغة العقد من الجوانب :

أ. الشخصية التي ينبغي ان يحسمها المفاوض

ب. الاجرائية التي ينبغي استيفاؤها في العقد

ج. الموضوعية التي ينبغي استيفاؤها في العقد

د. الاجتماعية التي ينبغي ان يتفق عليها الطرفين

عدد أركان العقد التي ينبغي استيفاؤها عند كتابة العقد:

أ. ثمانية.

ب. تسعة.

ج. عشرة.

د. أحد عشر

تشتمل ديباجة العقد على :

- أ. الحقوق التي يخولها العقد
- ب. الالتزامات التي يرتها 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 يرتها 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

- أ. ان يصيغها احد الطرفين ويجهد فيها
- ب. ان يصاغ بعبارات واضحة ومفصلة لتقليل الوقوع في خلافات
- ج. ان يصيغها الطرفين معا ولا حاجة للتفصيل
- د. ان يصيغها بشكل مفصل بغض النظر عن الوضوح

ينظر للتوقيع على العقد على أنه عملية :

- أ. شكلية وليست موضوعية
- ب. موضوعية وليست شكلية
- ج. موضوعية وشكلية في آن واحد
- د. لا تتعلق بأركان العقد

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

- أ. الاحصائية
- ب. الإجرائية
- ج. التشريعية
- د. الوثائقية

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

- أ. الإحصائية
- ب. الإجرائية
- ج. التشريعية
- د. الوثائقية

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

- أ. التشريعية
- ب. الوثائقية
- ج. التاريخية
- د. الإجرائية

تسمى ملاحق العقد المتضمنة ملخصات لاتفاقات ومعاهدات سابقة ، الملاحق

- أ. التشريعية
- ب. الوثائقية
- ج. التاريخية
- د. 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 العصامية و سومي وابو ريان ونادية

وصدى الامل وفاطمة عبدالله و Zarina و Mayosh

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

😊 Omjehaad أختكم وأمكم

جنون إحساس .. ❁