

المحاضرة الاولى

1 . واحدة من الآتي ليست من الأركان الأساسية للتفاوض:

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

المحاضرة: الاولى ص2

2 . 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 نزاعية بينهم.
- د. إجراء نوع من الحوار أو تبادل الاقتراحات بين طرفين أو أكثر.

المحاضرة: الاولى ص1

3 . 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.

المحاضرة: الاولى ص1

4 . 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.

المحاضرة: الأولى ص1

5 . عندما يتم حوار ومناقشة بين إدارة المشتريات واحد الموردين لتوريد الات ومعدات فإن ذلك يعد:

أ. نوع من التفاوض.

ب. تمهيد إلى التفاوض.

ج. ضبط شكل ومضمون الصفقة فقط.

د. لا يعد نوع من التفاوض.

المحاضرة: الأولى ص1

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

أ. ضبط شكل ومضمون المشكلة.

ب. نوع من التفاوض.

ج. لا يعد نوع من التفاوض.

د. تمهيد للتفاوض.

المحاضرة: الأولى ص1

7 . عندما يتم عقد اتفاق هدنه أو صلح بين طرفين متصارعين فإن ذلك يعد:

أ. نوع من التفاوض.

ب. تمهيد للتفاوض.

ج. ضبط شكل ومضمون اتفاق التهدئة أو الصلح.

د. لا يعد نوع من التفاوض.

المحاضرة: الأولى ص1

8 . ليكتمل التفاوض نحتاج إلى طرفين على الأقل وجود مصلحة مشتركة أو قضية نزاعية بينهما وضرورة توفر:

- أ. الرغبة في التفاوض بين
- ب. القناعة بالتفاوض كوسيلة حاسمة وحاجة ملحة لدى الطرفين
- ج. القناعة بالتفاوض والرغبة الملحة لدى الطرفين والرغبة في التفاوض.
- د. الدعم المالي لإتمام عملية التفاوض .

المحاضرة: الاولى ص2

9 . 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.

المحاضرة: الاولى ص2

10 . هناك فرق بين التفاوض والمساومة من حيث الهدف:

- أ. التفاوض يهدف لتحقيق النصر لطرف واحد والمساومة لتحقيق النصر للطرفين.
- ب. التفاوض يهدف لتحقيق النصر للطرفين والمساومة تحقيق النصر لطرف واحد.
- ج. التفاوض يهدف لإنجاز الصفقة والمساومة التمهيد للصفقة.
- د. التفاوض يهدف إلى التمهيد للصفقة والمساومة تهدف لإنجاز الصفقة.

المحاضرة: الاولى ص3

11 . 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.

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

- أ. التفاوض يقوم على الأخذ فقط والمساومة على الأخذ والعطاء.
- ب. التفاوض يقوم على الحيطة والحذر والمساومة على المجازفة.
- ج. التفاوض يقوم على الأخذ والعطاء والمساومة على الأخذ فقط.
- د. التفاوض يقوم على المجازفة والمساومة تقوم على الحيطة والحذر.

13 . يعتبر التحكيم شكل من:

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

14 . لعملية التفاوض مداخل هي:

- أ. منهج المصالح المشتركة ومنهج الصراع.
- ب. منهج المصالح المشتركة ومنهج الصراع ومنهج فرض الأمر الواقع.
- ج. منهج المصالح المشتركة ومنهج الصراع ومنهج فرض الأمر الواقع ومنهج المراوغة.
- د. منهج المصالح المشتركة ومنهج الصراع ومنهج المراوغة ومنهج التمحور حول الهدف..

15 . يقوم منهج الصراع كمدخل من مداخل عملية التفاوض على:

- 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.

16 . عندما يفهم أطراف التفاوض إمكانات ومشكلات ورغبات كل طرف للآخر بصدق:

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.

17 . عدد المبادئ العامة التي تحكم عملية التفاوض هي:

أ. خمسة.

ب. ستة.

ج. سبعة.

د. تسعة.

18 . من المبادئ العامة للتفاوض:

أ. مبدأ التكافل ومبدأ المساواة.

ب. مبدأ الاستمرارية ومبدأ التكافل.

ج. مبدأ التكافؤ ومبدأ الاستمرارية.

د. مبدأ المساواة ومبدأ التكافؤ.

19 . 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

1 . الإعداد الجيد للتفاوض يعني:

- أ. التخطيط الجيد قبل الدخول في التفاوض الفعلي.
- ب. التنظيم الجيد قبل الدخول في التفاوض الفعلي.
- ج. التوجيه الجيد قبل الدخول في التفاوض الفعلي.
- د. الرقابة الجيدة قبل الدخول في التفاوض الفعلي.

المحاضرة: الثانية ص6

2 . من مصلحة المفاوض الناجح أن يتفاوض على أساس:

- 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.

المحاضرة: الثانية ص7

3- مقومات عملية التفاوض :

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

المحاضرة: الثانية ص9

المحاضرة الثالثة

1. ترجع أهمية سرية الأهداف التفاوضية للمفاوض إلى:

- أ. عدم الاستفادة من احتمال تحقيق أهداف أكثر طموحاً.
- ب. إضعاف المركز التفاوضي للمفاوض عند تناول بعض الأهداف.
- ج. عدم إتاحة قدر أكبر من المرونة في المناورة.
- د. عرض أهداف وهمية ثم التنازل عنها أثناء المفاوضات.

المحاضرة: الثالثة ص12

2. عند الإعداد الجيد للتفاوض ينبغي:

- 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.

المحاضرة: الثالثة ص11

3. تمر القضايا التفاوضية عند تحديدها بأربع مراحل هي:

- أ. تحديد نطاقها اتساعاً أو ضيقاً، ومعالجتها منفصلة أو مترابطة، وحدود المرونة، وافترضايتها.

المحاضرة: الثالثة ص13

- ب. الإعداد الجيد، ومعالجتها منفصلة أو مترابطة، وحدود المرونة، وافترضايتها.
- ج. الإعداد الجيد، ومعالجتها منفصلة أو مترابطة، وحدود المرونة، تقويم الأداء.
- د. تحديد نطاقها اتساعاً أو ضيقاً، ومعالجتها منفصلة أو مترابطة، وحدود المرونة، تقويم الأداء.

4. القيود الاستراتيجية تقع ضمن القيود التفاوضية وهي قيود:

- أ. مباشرة على العملية التفاوضية.
- ب. تضع إطار على العملية التفاوضية.
- ج. غير مؤثرة على العملية التفاوضية.
- د. غير مباشرة على العملية التفاوضية.

المحاضرة: الثالثة ص13

5 . 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.

المحاضرة: الثالثة ص15

المحاضرة الرابعة

1 . عند وضع أجندة التفاوض هناك:

- أ. بديلان.
- ب. ثلاثة بدائل.
- ج. أربعة بدائل.
- د. أكثر من ذلك وبطرق متعددة.

المحاضرة: الرابعة ص17

2 . عند الإعداد للتفاوض:

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

المحاضرة: الرابعة ص16

3 . 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.

المحاضرة: الرابعة ص16

4 . 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.

المحاضرة: الرابعة ص17

المحاضرة الخامسة

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

- أ. توفير المناخ الرسمي للتفاوض.
- ب. توفير المناخ الحيادي للتفاوض.
- ج. توفير المناخ الودي للتفاوض.
- د. توفير المناخ المتشدد للتفاوض.

المحاضرة: الخامسة ص24

2 . 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.

المحاضرة: الخامسة ص24

3 . من المبادئ التي تؤدي إلى تحسين المناخ التفاوضي:

- أ. إعطاء الطرف الآخر بعض الوقت ليعرض موقفه.
ب. إعطاء الفرصة كاملة للطرف الآخر ليعرض موقفه.
ج. عدم إعطاء الطرف الآخر مجالاً حتى لا يفسد التفاوض.
د. عدم إعطاء الطرف الآخر فرصة لتغيير أجندة التفاوض.

المحاضرة: الخامسة ص24

4 . عندما يتعامل المفاوض مع الطرف الآخر على اعتبار أن 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.

المحاضرة: الخامسة ص24

المحاضرة السابعة

1 . عند لجوء الخصم إلى تضييع الوقت لدينا:

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

المحاضرة: السابعة ص32

المحاضرة التاسعة

1 . دور الوسيط في حالة لجوء طرفي التفاوض إليه هو:

- أ. تقديم النصح والمشورة للطرف الأضعف.
ب. يلعب دوراً مشابهاً لدور القاضي.
ج. تقديم الاستشارة للطرف الذي دعاه للحضور.
د. كحلقة وصل بين طرفي التفاوض.

المحاضرة: التاسعة ص37

2. تنحصر مهام المستشار ودوره الذي يلعبه في:

أ. ثلاث مهام رئيسية.

ب. أربعة مهام رئيسية.

ج. خمسة مهام رئيسية.

د. ستة مهام رئيسية.

المحاضرة: التاسعة ص38

المحاضرة العاشرة

1. يتمثل دور المحكم في القضايا التفاوضية في:

أ. قيادة المناقشة.

ب. تقديم الاقتراحات للمتفاوضين.

ج. حسم النزاع.

د. الوساطة للقبول بحلول وسط.

المحاضرة: العاشرة ص42

المحاضرة: العاشرة ص42

2. عادة ما يطلب التحكيم في القضايا التفاوضية:

أ. الطرف الأضعف في التفاوض.

ب. المستشارين القادمين لأحد الأطراف.

ج. الطرف الأقوى في التفاوض.

د. الوسطاء.

3. عند المساومة بين طرفي النزاع تكون موازين القوة للطرفين:

أ. متكافئة.

ب. غير متكافئة.

ج. متساوية.

المحاضرة: العاشرة ص43

د. غير هامة في النزاع.

4. مباريات المجموع الثابت بين طرفي النزاع فكرتها على:

أ. أن الصراع مطلق بين الطرفين ومكسب أحدهما خسارة للثاني.

ب. أن الصراع غير مطلق ومكسب أحدهما خسارة للثاني.

ج. أن الصراع مطلق ويحقق كلا الطرفين مكسباً في آن واحد.

د. أن الصراع غير مطلق ويحقق الطرفين مكسباً في آن واحد.

المحاضرة: العاشرة ص43

المحاضرة الحادية عشر

1. عدد المهارات الموضوعية التي يجب ان يتحلى بها المفاوض :

أ. أربعة.

ب. خمسة.

ج. ستة.

د. سبعة.

المحاضرة: الحادية عشر ص44

2. تركيب وربط الأسباب بالنتائج وإيجاد العلاقة بين المؤثر والسبب توضع ضمن مهارة:

أ. المعرفة القياسية.

ب. القدرة على التحليل.

ج. المعرفة القانونية.

د. المعرفة العامة.

المحاضرة: الحادية عشر ص44

3. إتقان أسلوب الضغط سواء بالإلحاح وتكراره أو التهيب والتخويف تقع ضمن:

أ. مهارات المفاوض.

ب. قدرات يجب أن يتمتع بها المفاوض.

ج. عوامل الجذب في التفاوض.

د. اليقظة الدائمة والمستمرة للمفاوض.

المحاضرة: الحادية عشر ص 46

المحاضرة الثانية عشر

1. تزداد قوة حاجز الخوف بين طرفي النزاع في حالة:

- أ. أن تكون المفاوضات بين منظمين محليتين متنافستين.
- ب. أن تكون بين منظمين محليتين بينهم عداوة سابقة.
- ج. أن تكون بين منظمين محليتين بينهم تاريخ من المفاوضات المضنية السابقة.
- د. أن تكون بين منظمين دوليتين.

المحاضرة: الثانية عشر ص 48

2. من المبادئ والقواعد الاسترشادية في المفاوضات الدولية:

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

المحاضرة: الثانية عشر ص 48

المحاضرة الثالثة عشر

1. 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.

المحاضرة: الثالثة عشر ص 49

2. واحدة فقط لا تقع 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.

المحاضرة: الثالثة عشر ص 49

3 . عدد أركان العقد التي ينبغي استيفاؤها عند كتابة العقد::

أ. ثمانية.

ب. تسعة.

ج. عشرة.

د. أحد عشر.

المحاضرة: الثالثة عشر ص 50

أخوكم / FHakami

،، بالتوفيق للجميع ،،

نشكر اخونا FHakami كاتب النموذج ونشكر اخونا اداري طموح لكتابة محاضرات وصفحات كل سؤال من ملخص اخونا بدر ونشكر اختنا ام مودي لمراجعتها للإجابات واختنا المحترمة الله يجزآهم كل خير تم الترتيب من قبلي اخوكم moubark(مبارك)