

## 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 نزاعية 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 إلى اتفاق يؤدي إلى حسم قضية أو قضايا نزاعية 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 اتصال رسائل لفضيه بين الطرفين

يعتبر علماء الإدارة أن عملية التفاوض نوع من الحوار :

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

تسمى عملية حسم قضية معينة بين طرفين من خلال الحوار:

- أ. تعاقد
- ب. تفاوض
- ج. تفاهם
- 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 ركينين أساسين:

- أ. الأطراف المتفاوضة ووجود مصلحة مشتركة أو أكثر بينهما.
- ب. الأطراف المتفاوضة وجود قضية نزاعية أو أكثر بينهما.
- ج. الأطراف المتفاوضة وتبادل الاقتراحات بينهما.
- د. وجود مصلحة مشتركة أو أكثر وجود قضية نزاعية أو أكثر.

حتى نتمكن من إطلاق مصطلح "عملية تفاوض" ينبغي توفر ركينين أساسين 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 يتبنّاه المفاوض في:

- أ. الحوار بالكلام فقط.
- ب. في الإشارات والتصرفات المؤثرة على سير الاختبارات فقط.
- ج. التجهيزات المؤدية والمصاحبة لجلسة التفاوض والمؤثرات المستخدمة لتوجيهه سير المفاوضات.
- د. كل ما سبق.

تنعكس عملية التفاوض في السلوك الانساني الذي يتبنّاه المفاوض في

- أ. الحوار والكلام فقط
- ب. في الإشارات والتصرفات المؤثرة على سير الاختبارات فقط
- ج. التجهيزات المصاحبة لجلسة التفاوض والمؤثرات المستخدمة لتوجيهه سير المفاوضات
- د. حوار او اشارة وتصرّف او تجهيزات

تظهر عملية التفاوض على المفاوض في سلوكه الانساني الذي يتبنّاه في :  
يمكّنا تمييز عملية التفاوض على المفاوض في سلوكه الانساني الذي يتبنّاه في :

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

يلتقط المفاوض السلوك الانساني لخصمه قبل واثناء عملية التفاوض :

- أ. ليحدد البداية المناسبة في عملية التفاوض
- ب. ليحدد نوع الحوار المجيء 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 الموردين لتوريد الآلات ومعدات فإن ذلك يعد:

الحوار والمناقشة بين ادارة المشتريات والموردين يعد :-

ما يدور بين ادارة المشتريات والموردين من حوار ومناقشة يعد

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

تصنف عملية الشراء التي يجري بها كلًا منا :

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

تعتبر المباحثات التي يجريها فريق كرة 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 مرتبطة 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 لتفاوض.

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

يلجأ الخصوم في الحروب اذا ما ضعفت قواهم الى إبرام هدنه بينهم وتصنف إجرائاتها :

- أ. نوع من التفاوض.
- ب. تمهيد لتفاوض.
- 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.

تعد القناعة بالتفاوض كوسيلة حاسمة :

- أ. من الأركان الأساسية للتفاوض
- ب. من مبادئ التفاوض
- ج. من اجندة 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 قضية نزاعية
- 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 نزاعية.
- 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 يتتوفر للمفاوضين:

- أ. العلم الكافي في الإدارة والاقتصاد والتکالیف وغيرها من العلوم.
- ب. الفن الكافي للتحاور 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 يتتوفر للمفاوض قبل البدء في عملية التفاوض :
- المعرفة الكافية في الادارة والاقتصاد والتکاليف وغيرها من العلوم
  - الفنون الكافية للتحاور والاستشارات والاعتراضات والتحدى وغير ذلك من المهارات
  - السلوك الانساني الجيد للتعامل مع الخصوم.
  - المعرفة الكافية والفنون الازمة لإنجاح عملية التفاوض

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

- الادارة والاقتصاد والتکاليف وغيرها من العلوم
- فنون التحاور والاستشارات والاعتراضات والتحدى
- فهم السلوك الانساني الجيد لتعامل مع الخصوم
- الفنون الازمة لإنجاح عملية التفاوض

يعرف عن التفاوض انه :

- يقع في مجالات محددة من مناطي الحياة
- يقع تقريباً في كافة مناطي الحياة
- شأن يخص الجهات التي لديها مصالح متعارضة في الحياة
- يتعلق بصور ومناسبات النزاع دون غيرها في الحياة

تنشأ الحاجة للتفاوض :

- في مجال إبرام الصفقات التجارية فقط
- في مجالات محددة للنشاط الإنساني
- في كافة مجالات النشاط الإنساني تقريباً
- في حالة نشوء نزاع بين طرفين فقط

عندما يكون الحوار بين طرفين قائماً على الأخذ فقط من قبل أحدهما فأننا نكون بصدده:

- عملية تهديد
- عملية تفاوض
- عملية مساومة
- عملية استغلال

تتميز المساومة عن التفاوض بكون :

- موازين القوة فيها متكافئة بين الطرفين
- طبيعة العلاقة فيها تبادلية بين الطرفين
- طبيعة العلاقة فيها أساسها الأخذ فقط بين الطرفين
- 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 منها

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 للتمهيد 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 طرف التفاوض في حالة التفاوض عن حالة المساومة:

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

أ. التفاوض يقوم على الأخذ فقط والمساومة على الأخذ والعطاء.

ب. التفاوض يقوم على الحيطة والحندر والمساومة على المجازفة.

ج. التفاوض يقوم على الأخذ والعطاء والمساومة على الأخذ فقط.

د. التفاوض يقوم على المجازفة والمساومة تقوم على الحيطة والحندر.

عندما يتدخل طرف ثالث بين طرف 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 للتوصيل لحل ملزم لهما ، إلى :

أ. التفاوض

ب. المساومة

ج. الوساطة

د. التحكيم

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

نظر علماء الإدراة 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 الإدراة 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 يعتبرا من المداخل الأساسية لعملية :

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

النزاع والمصالح المشتركة في إنهائه بما أساساً:

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

الخيار 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

يعتمد اطراف التفاوض الذين ينتهيون منهج المصالح المشتركة كمدخل من مداخل عملية

- أ. على سعي كل منهم لتعظيم مكاسبه
- ب. على عدم تكافؤ المراكز التفاوضية
- ج. على التنازع في حقوق والواجبات
- د. على تعاون اطراف التفاوض لتحقيق وتعظيم مصالحهم المشتركة

من الافتراضات الأساسية لمنهج المصالح المشتركة في التفاوض

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

في حالة تفهم اطراف التفاوض إمكانات ومشكلات ورغبات كل طرف للأخر:

- أ. فنحن بصدده التعامل بمنهج الصراع
- ب. فنحن بصدده التعامل بمنهج المصالح المشتركة
- ج. فنحن بصدده التعامل بمنهج المراوغة
- د. فنحن بصدده التعامل بمنهج فرض الامر الواقع

تفهم طرف التفاوض لمشكلات كلاً منها يعني اتباعهما منهج :

أ. الصراع

ب. المصالح المشتركة

ج. منهج المرواغة

د. الاستسلام للأمر الواقع

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

وصول أطراف التفاوض إلى تفهّم مشكلات ورغبات كل طرف للآخر تكون قد بدأت في التعامل :-

تفهم أطراف التفاوض إمكانات ومشكلات ورغبات بعضهما البعض بين التعامل من خلال :

عند وصول أطراف التفاوض إلى تفهّم مشكلات ورغبات كل طرف للآخر تكون قد بدأت في التعامل

أ. التعامل من خلال منهج الصراع.

ب. التعامل من خلال منهج المصالح المشتركة.

ج. التعامل من خلال منهج المرواغة.

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 أراء ووجهات النظر الأخرى.

ج. تعارض المصالح.

د. تكافؤ الحقوق والواجبات.

يعتبر تكافؤ الحقوق والواجبات :

أ. من الافتراضات الأساسية في مدخل التعليل

ب. من الافتراضات الأساسية في مدخل السيطرة

ج. من الافتراضات الأساسية في مدخل الصراع

د. من الافتراضات الأساسية في مدخل المصالح المشتركة

من الإستراتيجيات التفاوض المستخدمة في منهج المصالح المشتركة:

أ. الاستنزاف

ب. التشتت

ج. التكامل

د. إحكام السيطرة

يقوم منهج الصراع في إدارة التعاقد والتفاوض على :

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

منهج الصراع كمدخل من مداخل عملية التفاوض يعني :

- أ. تعاون اطراف 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 ينتهيون منهج الصراع كمدخل من مداخل عملية التفاوض " "

- أ. على التعاون بين اطراف التفاوض لتحقيق وتعظيم 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 والإضرار بمصالح الأطراف الأخرى

يقوم منهج الصراع كمدخل من مداخل عملية التفاوض على:

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

ينطلق منهج الصراع كمدخل من مداخل عملية التفاوض من :

- أ. تعاون اطراف التفاوض.
- ب. تكافؤ المراكز التفاوضية.
- ج. تكافؤ الحقوق والواجبات.
- د. تنازع اطراف 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 وسمى لتعظيم مكاسبه والإضرار بمصالح الأطراف الأخرى

يعد منهج الصراع أحد المداخل المتبعة في عملية التفاوض وهو يقوم على :

- أ. عدم تكافؤ المراكز التفاوضية
- ب. تكافؤ المراكز التفاوضية
- ج. قبول رأي جهات النظر الأخرى
- د. عدم تنازع الحقوق والواجبات

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

في حالة تعارض مصالح ورغبات اطراف التفاوض :

- أ. فنحن بصدده التعامل بمنهج المصالح المشتركة
- ب. فنحن بصدده التعامل بمنهج الصراع
- ج. فنحن بصدده التعامل بمنهج المرواغة
- د. فنحن بصدده التعامل بمنهج فرض الامر الواقع

من استراتيجيات التفاوض المستخدمة في منهج الصراع :

- أ. توسيع نطاق التعاون
- ب. التشتت
- ج. التكامل الأمامي
- د. التكامل الخلفي

من خصائص عملية التفاوض :-

- أ. تركيزها غالباً على ما يتحقق في الأجل الطويل مقارنة بالقصير
- ب. عدم تأثر نتائجها باعتبارات خارجة عن طاولة المفاوضات
- ج. ان استمرارها مرهون باستمرار المصالح المشتركة لأطراف التفاوض
- د. عدم تأثيرها 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. التزام كل طرف بأهداف جهته التي يمثلها

ب. التزام كل طرف بأهداف جهته التي يمثلها وبما يتم الاتفاق عليه بين الطرفين

ج. التزام كل طرف بما يتم الاتفاق عليه من الطرفين

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

مبدأ الإلتزام كأحد مبادئ التفاوض يعني :

أ. التزام كل طرف بمصلحته الشخصية

ب. التزام كل طرف بأهداف جهته التي يمثلها

ج. التزام كل طرف بعلاقة جيدة مع الطرف الآخر

د. التزام كل طرف إنهاء الصفقة على أي حالً كانت

عند التزام كل طرف بأهداف جهته التي يمثلها في التفاوض تكون 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 ثلاثة 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 التكافل ومبدأ المساواة ومبدأ المصلحة

ب. مبدأ الاستمرارية ومبدأ التكافل ومبدأ المصلحة

ج. مبدأ التكافؤ ومبدأ الاستمرارية ومبدأ المصلحة

د. مبدأ المساواة ومبدأ التكافؤ ومبدأ المصلحة

اختيار واحد فقط في مبادئ من المبادئ العامة للتفاوض

من المبادئ العامة للتفاوض:

في عملية التفاوض لدينا مبادئ عامة كثيرة ضابطة للتفاوض منها :

مبادئ من المبادئ العامة للتفاوض :

أ. مبدأ التكافل ومبدأ المساواة.

ب. مبدأ الاستمرارية ومبدأ التكافل.

ج. مبدأ التكافل ومبدأ الاستمرارية.

د. مبدأ المساواة ومبدأ التكافل.

من المبادئ العامة للتفاوض

أ. مبدأ التكافل ومبدأ المساواة ومبدأ الحيادية

ب. مبدأ الاستمرارية ومبدأ التكافل وعدم الانحياز

ج. مبدأ التكافل ومبدأ الاستمرارية

د. مبدأ المساواة ومبدأ التكافل وعدم الانحياز

يعد مبدأ التكافل 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 لتقرير وجهات النظر.

ج. عدم الارتباط بالزمن للاستفادة من كل دقة في إنجاح التفاوض.

د. التقيد بجدول زمني يمتد لفترات حسب رغبة الطرفين.

يعد مبدأ التوقيت الزمني من مبادئ عملبه التفاوض هو يقوم على

- أ. التفاوض حتى يصل الطرفين إلى حل
- ب. التفاوض والتقييد بجدول زمني للتفاوض
- ج. التفاوض حتى الوصول إلى حل يرضي جميع الأطراف
- د. التفاوض دون وضع سقف زمني

يعد التقييد بجدول زمني يمتد لفترات حسب رغبة الطرفين:

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

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

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

في التفاوض عند التقييد بجدول زمني يمتد لفترات حسب رغبة الطرفين يعد اتساقاً 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 الأعداد الجيد للتفاوض ان يتم:

يتطلب الإعداد الجيد للتفاوض أجراء 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.

بعد 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 الآخر

ج. إستعداد كل طرف ان يجهز على الآخر

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 المفاوض.

ج. تحديد الاستراتيجية المستخدمة.

د. تدريب المفاوضين.

تحديد الاستراتيجية المستخدمة للتفاوض :

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

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

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

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

بعد 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 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

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

- أ. القوة الموضوعية لطرف الآخر
- ب. القوة التي يتخيّلها وبينها نتيجة معلومات وصلته عن خصميه
- 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 للفتاوض
- ب. من العلامات التي يتم الحكم فيها بأن المفاوضات ناجحة
- ج. من الأعداد الجيد للفتاوض
- 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:

تفتضي 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 المسؤولين على تحمل مسؤولية القيام بالأعمال الموكلة إليهم.
- د. جميع ما ذكر.

من مصلحة المفاوض الناجح أن يتفاوض على أساس

من العلامات التي يتم الحكم فيها بأن المفاوض ناجح أن يتفاوض على أساس:

- 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.

عندما تكون القوة المدركة لدى الخصم أكبر من القوة الموضوعية :

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

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 حقيقة

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 متقدناً لمهامه داخل الشركة.

اقتناع المدير بموضوع التفاوض يجعل منه :

- أ. مدير فاشل
- ب. مفاوض فاشل
- ج. مفاوض ناجح
- د. مدير ناجح

تقاس قدرة البائع على النجاح أو الفشل كمفاوض عندما يكون :

- أ. مطلعاً على كافة البيانات المتاحة
- ب. مقتنعاً بموضوع النقاش
- ج. ملماً إلماً كاملاً بموضوع التفاوض
- د. الرقابة الجيدة قبل الدخول في التفاوض الفعلي

قدرة المشتري على النجاح كمفاوض تتوقف على :

- أ. اطلاعه على كافة البيانات
- ب. الماء بشكل كامل بموضوع التفاوض
- ج. مقتنعاً بموضوع التفاوض
- د. اتقانه للمهام الموكله 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 ، ومهاراتهم 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.

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 موضوع نقاش
- ج. دائماً يجعل أهداف المفاوضات علنية
- د. دائماً يجعل أهداف المفاوضات سرية

يحرص الفريق المفاوض على سرية الأهداف المفاوضية حتى يتمكن :

من الأهمية المحافظة على سرية الأهداف التفاوضية وذلك لـ :

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

حتى يتم إتاحة قدر أكبر من المرونة والمناورة في العملية التفاوضية :

- أ. على فريق التفاوض تبديل أهدافه التفاوضية
- ب. على فريق التفاوض مناقشة أهدافه التفاوضية
- ج. على فريق التفاوض اعلان أهدافه التفاوضية
- د. على فريق التفاوض المحافظة على سرية أهدافه التفاوضية

عند الإعداد الجيد للتفاوض ينبغي:

ليتمكن طرف 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.

يتم تحديد البدائل الممكنة وغير الممكنة في التفاوض من خلال عدة عوامل

أ. أجندة التفاوض

ب. القيود التفاوضية

ج. مكان التفاوض وطريقة ترتيبة

د. هيكل فريق التفاوض

يحدد المفاوض البدائل الممكنة وغير الممكنة في نطاق :

أ. القيود لتشريعية والقانونية

ب. القيود التكنولوجية والبشرية

ج. القيود التفاوضية

د. القيود الاستراتيجية

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

القيود التفاوضية من العوامل الهامة في تحديد:

أ. طريق سير المفاوضة.

ب. الممكن وغير الممكن في البدائل الماتها.

ج. العثرات التي يمكن أن يلاقيها المفاوض.

د. الحيثيات التي يمكن تجاهلها أثناء التفاوض.

القيود التفاوضية هي النطاق العام الذي يحدد للمفاوض البدائل الممكنة وغير ممكن

أ. وهي القيود المالية والتشريعية والقانونية

ب. وهي القيود التكنولوجية والبشرية والزمنية

ج. وهي القيود المالية والتشريعية والتكنولوجية والبشرية والزمنية والاستراتيجية

د. القيود الاستراتيجية

القيود الاستراتيجية تقع ضمن القيود التفاوضية وهي قيود:

القيود التفاوضية متعددة ومن أهمها القيود الاستراتيجية وهي قيود:

من ضمن القيود التفاوضية التي يضعها المفاوض نصب عينيه "القيود الاستراتيجية" وهي قيود :

أ. تأثيرها مباشرة على العملية التفاوضية.

ب. تؤثر في تضع إطار على العملية التفاوضية.

ج. غير مؤثرة على العملية التفاوضية.

د. تأثيرها غير مباشر على العملية التفاوضية.

القيود التي يكون تأثيرها غير مباشر على العملية التفاوضية هي :

- أ. القيود التشريعية والقانونية
- ب. القيود التكنولوجية والبشرية
- ج. القيود التفاوضية
- د. القيود الاستراتيجية

القيود غير مباشرة على العملية التفاوضية هي القيود :

تسمى القيود غير المباشرة للعملية التفاوضية قيود:

- أ. تشغيلية
- ب. تنفيذية
- ج. تكتيكية
- د. إستراتيجية

تمر القضايا التفاوضية عند تحديدها بأربع مراحل هي:

تحدد القضايا التفاوضية من خلال مراحل أربعة هي :

على طاولة المفاوضات تحدد القضية محل النزاع من خلال أربعة أمور هي :

- أ. تحديد نطاقها اتساعاً أو ضيقاً، ومعالجتها منفصلة أو متراكبة، وحدود المرونة، وافتراضاتها.
- ب. الإعداد الجيد، ومعالجتها منفصلة أو متراكبة، وحدود المرونة، وافتراضاتها.
- ج. الإعداد الجيد، ومعالجتها منفصلة أو متراكبة، وحدود المرونة، تقويم الأداء.
- د. تحديد نطاقها اتساعاً أو ضيقاً، ومعالجتها منفصلة أو متراكبة، وحدود المرونة، تقويم الأداء.

عند الإعداد للتفاوض:

عند الإعداد للتفاوض يكتفى طرفي التفاوض :

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

يكتفى 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 النسيي للمنظمة:

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

يتأثر المركز التفاوضي النسيي للمنظمة

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

تحدد قوة المركز التفاوضي النسيي للمنظمة

- أ. مواطن القوة والضعف ومدى إدراكيها لهما
- ب. بالموارد المتاحة
- ج. بدرجة اعتمادية كل طرف على الآخر
- د. بالموارد المتاحة ودرجة الاعتمادية على بعضهما ومواطن القوة والضعف وإدراكيهما لهما

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

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

تعتبر درجة الإعتمادية بين أطراف التفاوض أهم المؤشرات التي تحدد:

درجة الاعتمادية بين المفاوضين تؤثر على:

- أ. المركز التفاوضي النسيي لكل منها.
- ب. الاستراتيجيات وتقنيات التفاوض ومركز التفاوضي النسيي لكل منها.
- 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 لطرف التفاوض
- ب. اختلاف مستوى الخبرات لطرف التفاوض
- ج. اختلاف المستوى الإداري او الوظيفي لطرف التفاوض
- د. تماثل المستوى الإداري او الوظيفي لطرف 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 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. تتعكس في استراتيجية التعاقد وتسلسل استراتيجياته
- ب. تتعكس في استراتيجية التفاوض وتسلسل التكتيكات المتبعة
- ج. تتعكس في تكتيكات التفاوض وتسلسل استراتيجياته المتبعة
- د. تتعكس في تكتيكات التعاقد وتسلسل استراتيجياته

يمكننا استنتاج استراتيجية التفاوض وتسلسل التكتيكات المتبعة من خلال :

- أ. تشكيل فريق التفاوض
- ب. قرائنا 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. بدبلان.
- 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 ويسصعب تقديم التنازلات فيها

عند وضع أجندة التفاوض وضع القضايا الثانوية في المقدمه فإن ذلك يعني

- أ. اتخاذ قرار المواجهه مع الخصم
- ب. تعجيل المواجهه مع الخصم
- ج. تأجيل 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

بديل وضع أجندة 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 متGANSA

## المحاضرة الخامسة

الإطار العام الذي يحكم السلوك التفاوضي ويوجهه 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 / خسار)
- 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 والحمائم

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

تكتيك الصقور والحمائم يستخدم في:

أ. استراتيجية فوز/فوز.

ب. استراتيجية القنص.

ج. استراتيجية التدرج.

د. استراتيجية فوز/خسارة.

استخدام 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 إرسال المندوب وتستخدم في استراتيجيات:

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

تكتيكات إستراتيجيات متى نحقق ؟ متعدد منها :

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

من التكتيكات المتبعة في استراتيجيات متى نحقق ؟

- أ. التدرج
- ب. المشاركة
- ج. المساعدة
- د. الانسحاب الظاهري

تكتيك الانسحاب 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 الأطراف في تحقيق الأهداف المشتركة يدفعهم :-

الأطراف المتفاوضة في تحقيق الأهداف 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. لأن يربح المفاوض الاقوى في نتيجة التفاوض
- ب. لأن 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 يتعاملان على ان

- أ. إتمام الصفقة سينتهي بطريقة رسمية
- ب. يتعاونا على اتمام الصفقة ودياً
- ج. أمر إتمام الصفقة أمر عادياً
- د. إتمام الصفقة يمثل حياة أو موت لهم

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

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

- أ. يسمى مناخ رسمي.
- ب. يسمى مناخ ودي.
- ج. يسمى مناخ حيادي.
- د. يسمى مناخ متشدد.

عندما يتعامل طرف التفاوض على أن إتمام امراً عادياً 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 للجسم.

عندما يرغب أطراف التفاوض في تحسين المناخ التفاوضي  
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 للجسم

عدم دخول المفاوضين في تفاصيل قدر الإمكان :  
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 أجندته التفاوضية.

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. يعطى من اجراءات التفاوض

## المحاضرة السادسة

تهتم المنظمات بالقوة التفاوضية:

- أ. كناتج
- ب. إمكانية وطاقة.
- ج. كعمل تكتيكي.
- د. كرمز.
- هـ. كمرجع

يرجع اهتمام المنظمات بالقوة التفاوضية :

- أ. كناتج لجهد مبذول
- ب. إمكانية 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. إمكانية وطاقة يمكن التعويل عليها.
- ج. أنها عمل تكتيكي مؤقت وتخالف من صفة إلى 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 أطراف التفاوض
- ب. درجة الموثوقية بين أطراف التفاوض
- ج. درجة التعاون بين أطراف التفاوض
- د. درجة التندية بين أطراف التفاوض

الأصل في تحديد القوة النسبية للمفاوضين هو :

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

تعتبر الاعتمادية هي الأصل في تحديد:

- أ. القوة النسبية للمفاوضين.
- ب. شكل أجندة التفاوض.
- ج. سرعة إنجاز 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 طرف التفاوض
- ب. هو تفاعلات الموقف التفاوضي لكل من طرف التفاوض
- ج. هو ناتج التفاوض لكل من طرف التفاوض
- د. هو القوة التفاوضية لكل من طرف التفاوض

يعتبر المتخصصون في إدارة التفاوض الموجه الرئيس لسلوك المفاوضين :

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

يعرف مدخل التعليل على أنه:

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

مدخل القوة التفاوضية القائم على تقدير المفاوض لقوة خصميه بناء على الأثر الذي يحدثه سلوك الخصم على سلوك المفاوض ، هو

مدخل :

- أ. التعليل
- ب. السيطرة
- ج. الاعتمادية
- د. التعاون

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

- أ. سلوك الخصم على سلوك المفاوض
- ب. اعتماد الخصم على المفاوض
- ج. سيطره الخصم على المفاوض
- د. مبادرة الخصم بالسيطرة على المفاوض

تقدير المفاوض لقوة خصميه بناء على الأثر الذي يحدثه سلوك الخصم على سلوك المفاوض هو

- أ. مدخل الاعتمادية.
- ب. مدخل التعليل.
- ج. مدخل السيطرة.
- د. مدخل المبادرة.

مدخل القوة التفاوضية التي يرتكز التفاوض بموجبها على الموارد التي تحمي طرفاً معينا 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

تكون المناقشات غير مركزة إذا:

- أ. أما حددت النقابة نطاقاً متسعاً وحددت النقابة نطاقاً ضيقاً
- ب. ما حددت النقابة والإدارة نطاقاً متسعاً للقضايا.
- ج. ما حددت النقابة نطاقاً ضيقاً وحددت النقابة نطاقاً متسعاً
- د. ما حددت النقابة والإدارة نطاقاً ضيقاً للقضايا.

إذا ما حددت النقابة والإدارة نطاقاً متسعاً للقضايا فإن المفاوضات تكون:  
النطاق المتسع للقضايا بين المتفاوضين حتماً سيجعل المفاوضات بينهما :

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

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

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

ستتجه المفاوضات 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 المفاوضات تكون:

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

عندما تربط الإدارة والنقابة بين القضايا محل التفاوض بينهما :

- أ. فإن المفاوضات تكون مرکزة
- ب. فإن المفاوضات تكون غير مرکزة
- ج. فإن المفاوضات تكون صراعية
- د. فإن المفاوضات تكون مقايضة

تكون المفاوضات 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 للتجزئة
- ج. تحدد الإدارة نواتج غير قابلة للتجزئة والنقابة تحدد نواتج قابلة للتجزئة
- د. تحدد الإدارة نواتج غير قابلة للتجزئة والنقابة نواتج غير قابلة للتجزئة

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

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

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

- أ. فإن المفاوضات تكون صراعية
- ب. فإن المفاوضات تكون تنافسية
- ج. فإن المفاوضات تكون تعاونية
- د. فإن المفاوضات تكون مقايضة

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

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

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 المساعدة والتدرب

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 بذكاء فيستدر عطف الطرف الآخر.

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

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

## 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 وتقنيات للوقت هي :

أ. استراتيجيات توفير الوقت وتضييع الوقت وتقنيات متعددة لكل منها

ب. استراتيجيات توفير الوقت واستثمار الوقت وتقنيات محدودة لكل منها

ج. استراتيجيات استثمار الوقت وتضييع الوقت وتقنيات متعددة لكل منها

د. استراتيجيات المحافظة على الوقت وتوفير الوقت وتقنيات محدودة لكل منها

عند التفاوض لدينا استراتيجيات للوقت هي :

أ. توفير الوقت وتضييع الوقت

ب. توقيف الوقت وإستثمار الوقت

ج. استثمار الوقت وتضييع الوقت

د. محافظة على الوقت وتوفير 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 إلى استراتيجية تضييع الوقت كأحد إستراتيجيات التفاوض :

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

دائماً ينظر لاستراتيجية تضييع الوقت في مجال الاعمال على أنها:

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

يفيد تضييع الوقت أحياناً أثناء التفاوض في تحقيق مزايداً متعددة منها :

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

يعتبر التمادي في مناقشة التفاصيل :

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

عند لجوء الخصم إلى تضييع الوقت لدينا:

عند لجوء أحد أطراف التفاوض إلى تضييع الوقت فإن الطرف الآخر لديه :

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

إستراتيجية تضييع الوقت استراتيجية معتبره فالتفاوض يقابلها الطرف الآخر:

- أ. بديلاً واحد لواجهتها
- ب. بديلين لواجهتها
- ج. ثلاثة بدائل لواجهتها
- د. أربع بدائل لواجهتها

لدينا بديلين عند مواجهة لجوء الخصم إلى تضييع الوقت هما:

- أ. تقويم إمكانية التجاوب والمسايرة والمواجهة لإفشال تكتيك الخصم
- ب. انسجام التأجيل مع مصالحنا وعدم وجود ضرر من التأجيل
- ج. عدم وجود حاجة ملحة للاستعجال تقويم إمكانية التجاوب والمسايرة
- د. المواجهة لإفشال التكتيك الخصم وعدم وجود حاجة ملحة للاستعجال

عند لجوء الخصم إلى استراتيجية تضييع الوقت على الطرف الآخر أن :

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

لدى المفاوض بديلين هما إمكانية التجاوب والمسايرة أو افشل تكتيك الخصم عندما :

- أ. يلجا الخصم لتضييع الوقت
- ب. يلجا الخصم لتوفير الوقت
- ج. يلجا الخصم إلى تضييق أجندة التفاوض
- د. يلجا الخصم إلى الاختصار والتخلص في بنود التفاوض

من البدائل المتاحة عند لجوء الخصم إلى استراتيجية تضييع الوقت التجاوب والمسايرة 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:

أ. الاستراتيجيات التي ينجزونها في التفاوض.

ب. التكتيك الذي ينجزونه في التفاوض.

ج. الاستراتيجية والتكتيك المترافقين على حد سواء في التفاوض.

د. الاستراتيجية التي ينجزها الخصم في التفاوض.

في عملية التفاوض لا يمكن الاستغناء عن :

أ. تناغم نوعية الأسئلة مع الاستراتيجية

ب. تناغم نوعية الأسئلة مع التكتيك المتبوع

ج. تناغم نوعية الأسئلة مع الاستراتيجية والتكتيك المتبوع

د. تناغم الأسئلة مع التكتيك المتبوع

تناغم نوعية الأسئلة والاستراتيجية :

أ. والتكتيك المتبوع هام

ب. والتكتيك المتبوع ضروري

ج. والتكتيك المتبوع لا يمكن الإستغناء عنه

د. التكتيك المتبوع يمكن الإستغناء عنه

تناغم نوعية الأسئلة والاستراتيجية والتكتيك المتبوع:

أ. هام.

ب. ضروري.

ج. لا يمكن الإستغناء عنه.

د. يمكن الإستغناء عنه.

تناغم نوع الأسئلة والاستراتيجية والتكتيك المتبوع:

أ. هام لضبط التسلسل المنطقي لعملية التفاوض

ب. ضروري لضمان عدم تعارض أي منهم مع الآخر

ج. لا يمكن الإستغناء عنه في عملية التفاوض

د. لا يمكن الإستغناء عنه اذا كان المفاوض ماكرا

من المبادئ الاسترشادية لاستخدام الأسئلة أن :

- أ. السائل والمجيب في موقف أفضلية متساوي
- ب. المجيب عموماً في موقف أفضل من السائل
- ج. السائل عموماً في موقف أفضل من المجيب
- د. السائل والمجيب يتجنباً استخدام الأسئلة

واحدة ليست من وظائف الأسئلة هي:

- أ. حصار الطرف الآخر.
- ب. إثارة الطرف الآخر.
- ج. ارباك الطرف الآخر.
- د. مساعدة الطرف الآخر.

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

- أ. تظهر قبولك التام لنقده.
- ب. تظهر تعاؤنك وترجي الإجابة.
- ج. تظهر عدم تعاؤنك وأهرب من الإجابة.
- د. تظهر تعاؤنك وأهرب من الإجابة.

عندما تقرر عدم الإجابة على أسئلة الخصم خلال العملية التفاوضية

- أ. عليك أن تظهر قبولك التام لنقده
- ب. عليك أن تظهر تعاؤنك وترجي الإجابة
- ج. عليك أن تظهر عدم تعاؤنك وأهرب من الإجابة
- د. عليك أن تظهر تعاؤنك 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

- استخدام الأسئلة المفتوحة من أحد الطرفين في بداية جلسة التفاوض دليل على :
- أ. رغبة في الحصول على ثقة الطرف الآخر
  - ب. عدم رغبة في الحصول على ثقة المفاوض الآخر
  - ج. عدم اهتمامه بالجلسة التفاوضية
  - د. اهتمامه بالجلسة التفاوضية

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 متباعدة.

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

يستخدم فريق التفاوض الأسئلة المغلقة عندما :

- أ. يرغب في تجميد عامل الوقت في العملية التفاوض
- ب. يرغب في اهدران الوقت
- ج. يرغب في توفير الوقت
- د. يرغب في ابراز عامل الوقت في العملية التفاوض

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

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

## المحاضرة التاسعة

إن الدور المنوط بالمرشد أو المحلل (analyst) في عملية التفاوض هو :

- أ. الاستشارة
- ب. التحكيم
- ج. إلزام أحد الطرفين برأيه
- د. إلزام كلا الطرفين برأيه

دور الوسيط في حالة لجوء طرفي التفاوض إليه هو:

ينحصر دور الوسيط في عملية التفاوض في :-

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

عندما يكون الشخص حلقة وصل بين طرفي التفاوض يطلق عليه :

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

تحصر مهام المستشار ودوره الذي يلعبه في:

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

مهام المستشار في عملية التفاوض

من مهام المستشار في العملية التفاوضية والأدوار الذي يلعبها

- أ. تحديد مصادر تقليل تكاليف المنتج لطرفي النزاع
- ب. تحديد مصادر تعظيم الأرباح من المنتج أو الخدمة لطرفي النزاع
- ج. تحديد مصادر تعظيم المكاسب لطرفي النزاع
- د. تحديد مصادر تقليل المكاسب لطرفي النزاع

عند تحديد الشخص مصادر تعظيم المكاسب لطرف 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 والنصائح لأحد الطرفين
- د. حسم النزاع ما بين الطرفين

عندما تتجه منظمات الأعمال إلى التحكيم في قضاياها التفاوضية فإنها 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 والنصائح 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

عادة ما يطلب التحكيم في القضايا التفاوضية:

في غالب الأحيان يطلب التحكيم في القضايا التفاوضية عندما تتأزم الأمور :-

- أ. الطرف الأضعف في التفاوض.
- ب. المستشارين القادمين لأحد الأطراف.
- ج. الطرف الأقوى في التفاوض.
- د. الوساطة.

يعد التفاوض :

- أ. أحد العناصر الأساسية للمساومة
- ب. جزءاً لا يتجزأ من المساومة
- ج. مناقضاً لعملية المساومة
- د. أشمل من المساومة

ينظر للمساومة على أنها :-

- أ. جزء من التفاوض
- ب. أشمل من التفاوض
- ج. تختلف اختلافاً جوهرياً عن التفاوض
- د. لا علاقة لها بعملية التفاوض

يشير تبادل التنازلات بين أطراف التفاوض اعتماداً على اختلال موازين القوى بين الأطراف المتفاوضة إلى مفهوم :

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

تعبر المساومة عن :

- أ. موازين قوى متكافئة بين الأطراف المتفاوضة
- ب. علاقات تبادلية بين الأطراف
- ج. علاقات قائمة على الأخذ والعطاء بين الأطراف المعنية
- د. موازين قوى غير متكافئة للأطراف المتفاوضة

عند المساومة بين طرفين تكون موازين القوة للطرفين:  
يترك طرف النزاع التفاوض ويلجئون إلى المساومة عندما تكون موازين القوة للطرفين:  
أ. متكافئة.  
ب. غير متكافئة.  
ج. متساوية.  
د. غير هامة في النزاع.

عندما يلجأ أحد طرفين النزاع إلى "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 طرفين فكرتها على:  
تقوم فكرة مباريات المجموع الثابت بين طرفين النزاع على أن الصراع:  
أ. أن الصراع مطلق بين الطرفين ومكسب أحدهما خسارة للثاني.  
ب. أن الصراع غير مطلق ومكسب أحدهما خسارة للثاني.  
ج. أن الصراع مطلق ويتحقق كلاً الطرفين مكاسبًا في آن واحد.  
د. أن الصراع غير مطلق ويتحقق الطرفين مكاسبًا في آن واحد.

عندما يكون الصراع مطلق بين طرفين النزاع ومكسب أحدهما خسارة للآخر 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 الصفرى بين الطرفين
- د. التعاون والتنافس بين الطرفين

## المحاضرة الحادية عشر

تمثل المهارة هي :

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

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

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

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

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

عدد المهارات الموضوعية التي يجب أن يتحلى بها المفاوض :

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

من المهارات الموضوعية للتفاوض :

- من المهارات الموضوعية التي يجب أن يتحلى بها المفاوض
- أ. سرعة البداهة والفتنة
  - ب. القدرة على التحليل
  - ج. الإدراك الكامل والمتكامل
  - د. إجاده فن الاستماع

- 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 القدرة على التحليل لمشكلة التفاوض على انها ضمن :

- أ. المهارات المكتسبة للمفاوض
- ب. المهارات المهنية للمفاوض
- ج. المهارات الشخصي للمفاوض
- د. المهارات الموضوعية للمفاوض

تركيب وربط 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.

تمثل إحدى مهارات التفاوض الشخصية في:

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

تصنف القدرة اللغوية ، ضمن 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

القدرة العقلية والحركية على إدارة حركة وعمليات التفاوض ، تصنف ضمن قدرات التفاوض :

أ. العقلية

ب. الميكانيكية

ج. الحركية النفسية

د. الحسية والجسمية

تصنف القدرة على الموازنة بين الإدراك البصري والأداء الحركي ، ضمن قدرات التفاوض

أ. العقلية

ب. الميكانيكية

ج. الحسية والجسمية

د. الحركية النفسية

من عوامل الجذب في التفاوض :

أ. إتقان أسلوب الضغط بالترهيب والترغيب

ب. إتقان أسلوب الضغط بالإلحاح والتكرار

ج. إتقان أسلوب الضغط سواء بالإلحاح والتكرار أو بالترهيب والترغيب

د. إتقان أسلوب الضغط سواء بالإلحاح والتكرار أو بالترهيب والترغيب والإهمال

إتقان أسلوب الضغط سواء بالإلحاح وتكراره أو الترهيب والتخويف تقع ضمن:

أ. مهارات المفاوض.

ب. قدرات يجب أن يتمتع بها المفاوض.

ج. عوامل الجذب في التفاوض.

د. اليقظة الدائمة والمستمرة للمفاوض.

من المهارات التي يجب ان توفر في المفاوض الناجح :

أ. ان يبني استراتيجية على القوة الموضوعية في ذهن الخصم

ب. اليقظة الدائمة والمستمرة

ج. عمل توازن بين القوة الموضوعية والقوة المدركة في ذهن الخصم

د. صناعة عدم توازن بين القوة الموضوعية والقوة المدركة في ذهن الخصم

## المحاضرة الثانية عشر

يتقى المتخصصون في علم التفاوض على تطبيق جميع المبادئ العامة للتفاوض الفعال

أ. على المفاوضات الدولية دون زيادة او نقصان

ب. على المفاوضات الدولية مع ضرورة حذف الذي تعارض معها

ج. على المفاوضات الدولية مع ضرورة اضافة بعض الخصائص المميزة لها

د. على المفاوضات الدولية مع ضرورة التفاعل الايجابي معها

ينطبق على المفاوضات الدولية جميع المبادئ العامة للتفاوض الفعال:

أ. كاملة.

ب. كاملة وإلغاء بعض المبادئ غير المتفقة.

ج. كاملة وإضافة بعض الخصائص المميزة لها.

د. كاملة بعد حذف كل ما يتعلق بالظروف الداخلية للدولة.

تنطبق جميع المبادئ العامة للتفاوض الفعال على المفاوضات الدولية:

أ. مع ضرورة إجراءات تعديلات جذرية عليها

ب. مع ضرورة إلغاء بعض المبادئ غير المتفقة

ج. مع ضرورة إضافة بعض الخصائص المميزة لها

د. مع ضرورة إجراء تعديلات طفيفة عليها

عندما تكون المفاوضات بين منظمتين دوليتين فإن :

أ. حاجز التكامل ينمو ويكبر

ب. حاجز التفاهم ينمو ويكبر

ج. حاجز الثقه ينمو ويكبر

د. حاجز الخوف ينمو ويكبر بينهم

تزداد قوة حاجز الخوف بين طرف النزاع في حالة أن تكون:

" حاجز الخوف " ينمو ويكبر بين طرف النزاع في حالة ان تكون

أ. المفاوضات بين منظمتين محليتين متنافستين.

ب. المفاوضات منظمتين محليتين بينهم عداوة سابقة.

ج. المفاوضات بين منظمتين محليتين بينهم تاريخ من المفاوضات المضنية السابقة.

د. المفاوضات بين منظمتين دوليتين.

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 إجراءات 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 الموقّف بشكل مسبق.

الإعلان المسبق عن أهداف وموافق طرف التفاوض الدوليين يساعد في :

- أ. اختيار المستوى المناسب للمفاوضين
- ب. ادراك الفروق الثقافية والقيم الاجتماعية بينهما
- ج. ادراك الآثار المباشرة 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.

## المحاضرة الثالثة عشر

يعرف العقد انه اتفاق بين طرفين على انشاء التزام او 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 يتتوفر 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.

إمام صاحب صلاحيات إعداد العقد واعتماده بالنواحي القانونية يضمن :

أ. كافة المستحقات المالية

ب. إستيفاء العقد كافة الشروط

ج. ضمان حق المجتمع

د. عدم تعذر الوصول الى الاتفاق

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

واحدة فقط لا تقع ضمن الجوانب الإجرائية في صياغة العقد:

الخيار 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 يحسّنها المفاوض
- ب. الإجرائية 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 يرتهما 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 وعنائهم ، لفظ:

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

يشمل موضوع العقد :

- أ. الالتزامات التي يرتهما 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 الأخلاقي 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 أركان العقد التي ينبغي استيفاؤها عند كتابة العقد

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

ينظر للتوفيق على أنه عملية :

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

تسمى ملحوظ العقد التي يتم فيها التوضيح بالجدال التي يحتاجها العقد ، الملحوظ :

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

تعرف ملحوظ العقد التي تتضمن نصوص القرارات والقوانين التي استند إليها التعاقد ، بالملحوظ :

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

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

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

تسمى ملحوظ العقد المتضمنة ملخصات لاتفاقيات ومعاهدات سابقة ، الملحوظ

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

تم بحمد الله الانتهاء من جمع وترتيب أسلمة تعاقد وتفاوض للدكتور الجديد ونموذجين للدكتور القديم وأشكر ..  
ابن الشاطر و Sarah\_212 و wael و وصدى الامل وفاطمة عبدالله و Zarina و Mayosh وأشكر كل من ساهم في هذا العمل واسأل الله أن يجازيهم عنى خير الجزاء  
وأشكركم وأمكم Omjehaad ☺

جنون إحساس .. \*