أسئلة مادة التعاقد والتفاوض سنة 1437- الفصل الثاني للدكتور / محمد الجيزاوي

1-إختيار واحد فقط في مبدأين من المبادئ العامة للتفاوض هو م1

أ) مبدأ التكافل ومبدأ المساواة
ب) مبدأ الإستمرارية ومبدأ التكافل
ج) مبدأ التكافؤ ومبدأ الإستمرارية
د) مبدأ المساواة ومبدأ التكافؤ

2-محاصرة الخصم في ركن ضيق تصنف على إنها من المهارات التي يتمتع بها م2

أ) المفاوض في استخدام أجندة التفاوض
ب) المفاوض في استخدام ضعف الطرف الآخر
ج) المفاوض في توظيف الأسئلة لتفعيل التفاوض
د) المفاوض في توظيف قدرات المؤسسة

3- يتم إستخدام (تكتيك الصقور والحمائم) عندما تقرر المنظمة الإعتماد على م5

أ) إستراتيجيات فوز/فوز
ب) إستراتيجيات القنص
ج) استراتيجيات التدرج
د) إستراتيجيات فوز / خسارة

4- عندما تربط الإدارة والنقابة بين القضايا محل التفاوض بينهما م6

أ) فأن المنقاشات تكون مركزة
ب) فإن المناقشات تكون غير مركزة
ج) فإن المناقشات تكون صراعية
د) فإن المناقشات تكون مقايضة

5- ينظر الى استراتيجية تضييع الوقت كأحد إستراتيجيات التفاوض : م7

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

6- عند لجوء الخصم الى استراتيجية تضييع الوقت على الطرف الآخر أن م7

أ) يسايرة أو يفشل إسترتيجيته حسب ماتقتضيه مصلحته
ب) يسايرة في إستراتيجيته
ج) يعمل على إفشال إسترتيجيته
د) يضغط عليه لتغيير إستراتيجيته

7- واحدة من الآتي ليست من الأركان الأساسية للتفاوض : م1

أ) وجود مصلحة مشتركة أو قضية نزاعية.

ب) الرغبة في التفاوض والوصول إلى حل .
ج) الحاجة الملحة لدى الطرفين .
د) إستعمال استراتيجات الوقت بمهارة من قبل فريق التفاوض

8- مبدأ الإلتزام هو أحد المبادئ العامة للتفاوض وهو يعني : م1

أ) التزام كل طرف بأهداف جهته التي يمثلها
ب) التزام كل طرف بأهداف جهته التي يمثلها وبما يتم الإتفاق عليه بين الطرفين
ج) التزام كل طرف بما يتم الإتفاق عليه من الطرفين
د) التزام كل طرف بالقيود التي تضعها له جهته التي يمثلها

9- واحدة فقط لايمكن اعتبارها من الإعداد الجيد للتفاوض م2

أ) تحديد القضايا التي سيتم التفاوض عليها
ب) إختيار الفريق المفاوض
ج) تحديد الإستراتيجية المستخدمة
د) تدريب المفاوضين

10- تعتبر درجة الإعتمادية بين أطراف التفاوض أهم المؤثرات التي تحدد : م3

أ) المركز التفاوضي النسبي لكل منهما
ب) الإستراتيجية وتكتيكات التفاوض والمركز التفاوضي النسبي لكل منهما
ج) درجة التعاون بينهما
د) صعوبة عملية التفاوض

11- عندما تحدد النقابة والإدارة نطاقاً متسعاً للقضايا محل التفاوض بينهما م6

أ) فإن المناقشات تكون مركزة
ب) فإن المناقشات تكون غير مركزة
ج) فإن المناقشات تكون صراعية
د) فإن المناقشات تكون مقاضيات

12- يصنف الخبراء العلاقة بين الوقت والحزم عند رئيس فريق التفاوض م7

أ) علاقة طردية
ب) علاقة عكسية
ج) علاقة حيادية
د) علاقة وهمية

13- يلجأ المفاوض الى استخدام استراتيجيات الوقت عندما يكون م7

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

14- تسمى القيود غير المباشرة للعملية التفاوضية قيود م3

أ) تشغيلية
ب) تنفيذية
ج) تكتيكية
د) إستراتيجية

15- تفهم أطراف التفاوض إمكانات ومشكلات ورغبات بعضهما البعض بين التعامل من خلال م1

أ) منهج الصراع
ب) منهج المصالح المشتركة
ج) منهج المراوغة
د) منهج فرض الأمر الواقع

16- يعتمد مدخل المصالح المشتركة على عدة إفتراضات منها م1

أ) ألا يكون هناك تكافؤ في المراكز التفاوضية
ب) ألا يكون هناك تقبل لأراء ووجهات النظر الأخرى
ج) تعارض المصالح
د) أن يكون هناك تكافؤ في الحقوق والواجبات

17-القيود التفاوضية هي قيود تفرض نفسها على أطراف التفاوض بموجبها يتم التمييز بين م3

أ) طرق سير المفاوضات
ب) ماهو الممكن وغير الممكن في البدائل المتاحة
ج) العثرات التي يمكن ان يلاقيها المفاوض
د) الحيثيات التي يمكن تجاهلها أثناء التفاوض

18- مدخل تقدير التفاوض لقوة خصمة بناء على الأثر الذي يحدثه سلوك الخصم : م6

أ) على سلوك المفاوض يسمى مدخل الإعتمادية
ب) على سلوك المفاوض يسمى مدخل التعليل
ج) على سلوك المفاوض يسمى مدخل السيطرة
د) على سلوك المفاوض يسمى مدخل المبادرة

19- عندما تقرر عدم الإجابة على أسئلة الخصم خلال العملية التفاوضية م8

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

20-كتمهيد للحصول على ثقة المفاوض في بداية الجلسة التفاوضية يتم توجيه م8

أ) أسئلة مفتوحة
ب) أسئلة تعاونية
ج) أسئلة مغلقة
د) أسئلة متباينة

21- عند وضع أجندة التفاوض وتقرر البدء بالقضايا الأساسية فأننا م4

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

22- منهج الصراع كمدخل من مداخل عملية التفاوض يعني م1

أ) تعاون أطراف التفاوض لتحقيق وتعظيم مصالحهم المشتركة
ب) تكافؤ المراكز التفاوضية
ج) تكافؤ الحقوق والواجبات
د) سمي كل طرف لتعظيم مكاسبة والأضرار بمصالح الأطراف الأخرى

23- واحدة فقط ليست من الأركان الأساسية للتفاوض م1

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

24- يحرص الفريق المفاوض على سرية الأهداف المفاوضية حتى يتمكن م3

أ) الإنتهاء من العملية التفاوضية بالسرعة الكافية
ب) من كسب الطرف الآخر والإنضمام الى ارائه
ج) من تحجيم تطلعات الطرف الآخر
د) من إتاحة قدر أكبر من المرونة والمناورة

25- العامل الرئيس في تحديد القوة النسبية للمفاوضيين هو م6

أ) درجة الاعتمادية بين اطراف التفاوض
ب) درجة الموثوقية بين اطراف التفاوض
ج) درجة التعاون بين اطراف التفاوض
د) درجة الندية بين اطراف التفاوض

26- واحدة ليست من وظائف الأسئلة هي م8

أ) حصار الطرف الآخر

ب) إثارة الطرف الآخر
ج) إرباك الطرف الآخر
د) مساعدة الطرف الآخر

27- إجراءات سد فجوة الثقة في المفاوضات الدولية الأولى متعددة ليس منها م12

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.

28- عندما يكون إتمام الصفقة أمراً بسيطاً وعادياً لطرفي التفاوض فأن المناخ التفاوضي م5

أ) يكون مناخ رسمي
ب) يكون مناخ ودي
ج) يكون مناخ حيادي
د) يكون مناخ متشدد

29- خيار واحد ليس ضمن المداخل المتبعة في عملية التفاوض هو م1

أ) منهج المراوغة ومنهج التمحور نحو الهدف
ب) منهج المصالح المشتركة ومنهج الصراع
ج) منهج الصراع
د) منهج المصالح المشتركة

30-يعتبر علماء الإدارة أن عملية التفاوض نوع من الحوار م1

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

31-يرجع إهتمام المنظمات بالقوة التفاوضية م6

أ) كناتج لجهد مبذول
ب) كإمكانية وطاقة متاحة لها
ج) كعمل تكتيكي يستخدم أثناء التفاوض
د) كرمز من رموزها المعنوية

32- تناغم نوعية الأسئلة والاستراتيجية م8

أ) والتكتيك المتبع هام
ب) والتكتيك المتبع ضروري
ج) والتكتيك المتبع لا يمكن الإستغاء عنه
د) التكتيك المتبع يمكن الإستغناء عنه

33- تطبق المبادئ العامة للتفاوض الفعال على المفاوضات الدولية م12

أ) كاملة دون نقص أو زيادة
ب) كاملة وإلغاء بعض المبادئ غير المتوافقة
ج) كاملة وإضافة بعض الخصائص المميزة لها
د) كاملة وإلغاء بعض الخصائص المميزة لها

34- يتم اللجوء الى تكتيك تحويل الاعتراض الى إيجاب عندما يرغب المفاوض في إستخدامة م5

أ) إستراتيجة فوز / فوز
ب) إستراتيجة فوز / خسارة
ج) إستراتيجة خسارة / خسارة
د) إستراتيجة تعادل / فوز

35- عندما تتجة منظمات الأعمال الى التحكيم في قضاياها التفاوضية فأنها تأخذ م10

أ) شكل من أشكال التفاوض المادية
ب) الشكل القانوني لفض النزاع
ج) شكل من اشكال المساومة
د) شكل من أشكال الوساطة

36- يتطلب الإعداد الجيد للتفاوض أجراء واحدة من الخيارات التالية م2

أ) التخطيط الجيد قبل الدخول في التفاوض الفعلي
ب) التنظيم الجيد قبل الدخول في التفاوض الفعلي
ج) التوجية الجيد قبل الدخول في التفاوض الفعلي
د) الرقابة الجيدة قبل الدخول في التفاوض الفعلي

37- تقاس قدرة البائع على النجاح أو الفشل كمفاوض عندما يكون م2

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

38- تكتيك الإنسحاب الظاهري تكتيك مهاري يعتمد على التفاوض ويصنف ضمن م5

أ) تكتيكات إستراتيجيات أين
ب) تكتيكات إستراتيجيات كيف نحقق
ج) تكتيكات إستراتيجيات ماذا نحقق
د) تكتيكات إستراتيجيات متى نحقق

39-عندما تكون نتائج المفاوضات على أحد الأطراف خطيرة م6

أ) عليه ألا يظهر ذلك حتى لا يضعف موقفه
ب) عليه أن يظهر ذلك حتى يتعاون معه الطرف الآخر
ج) عليه أن يوضح كافة تفاصيل الخطورة حتى يكون الطرف الآخر على بينه من الأمر

د) عليه أن يظهر الأمر بذكاء فيستدر عطف الطرف الآخر

40- عندما يرغب المفاوض ربح الوقت والتحكم فيه خلال عملية التفاوض م8

أ) فعلية أن يسأل أسئلة مفتوحة.
ب) فعلية أن يسأل أسئلة تعاونية.
ج) فعلية أن يسأل أسئلة مغلقة.
د) فعلية أن يسأل أسئلة متباينة.

41- تصنف إسترتيجيات (فوز / خسارة) كأحد إستراتيجيات التفاوض وهي تقع ضمن م5

أ) مجموعة إستراتيجيات كيف نحقق
ب) مجموعة إستراتيجيات متى نحقق
ج) مجموعة إستراتيجيات ماذا نحقق
د) مجموعة إستراتيجيات أين نحقق

42- يختلف التفاوض عن المساومة حيث أن التفاوض يقوم على م1

أ) الأخذ فقط بينما تقوم المساومة على الأخذ والعطاء
ب) الحيطة والحذر بينما تقوم المساومة على المجازفة
ج) الأخذ والعطاء بينما تقوم المساومة على الأخذ فقط
د) المجازفة بينما يقوم المساومة على الحيطة والحذر

43- مبدأ التوقيت الزمني كأحد المبادئ العامة للتفاوض بين م1

أ) توظيف الزمن بدون سقف زمني
ب) إستخدام الزمن بلا حدود لتقريب وجهات النظر
ج) عدم النظر للإستفادة من كل دقيقة في إنجاح التفاوض
د) الالتزام بجدول زمني يمتد لفترات حسب رغبة الطرفين

44- تعد القوة المدركة التي يخلقها الخصم في ذهن الخصم م2

أ) من المبادئ العامة للتفاوض
ب) من العلامات التي يتم الحكم فيها بأن المفاوضات ناجح
ج) من الأعداد الجيد للتفاوض
د) من إستراتيجيات لماذا

45- يصنف المفاوض ذو مركز تفاوضي قوي إذا كانت م2

أ) قوتة المدركة لدى الخصم أكبر من قوتة الموضوعية.
ب) قوتة الموضوعية متساوية مع قوتة المدركة لدى الخصم
ج) قوتة الموضوعية أكبر مع قوتة المدركة لدى الخصم
د) إمكاناته وقدراتة تتخطى إسترايجيتة في التفاوض

46- يعتبر إرسال المندوب تكتيك جيد في بعض الأحيان ويستخدم في م5

أ) إستراتيجيات مواجهة النزاع
ب) إستراتيجيات تفادي النزاع
ج) إستراتيجيات التعاون
د) إستراتيجيات المواجهة

47- عندما تتحد الإدارة نواتج غير قابلة للتجزئة والنقابة نواتج قابلة للتجزئة للقضايا محل التفاوض م6

أ) فإن المناقشات تكون صراعية
ب) فإن المناقشات تكون تنافسية
ج) فإن المناقشات تكون تعاونية
د) فإن المناقشات تكون مقايضة

48- يوجه سلوك المفاوضين بمفاتيح كثيرة ومفتاحها الرئيس م6

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

49- في منظمات الأعمال تختلف القوة الموضوعية عن القوة المدركة في م2

أ) الواقع العلمي الذي تعيشة كل منظمة
ب) تقديرات المفاوضين لبعضهما البعض
ج) مكونات وتركيبة القوة الحقيقة في المنشأة
د) مدى إستعدادات وقدرات المنشأة الحقيقة

50- يستعد فريق التفاوض بالأسئلة التي تتوافق مع منظمته م8

أ) وتتناسب مع الإستراتيجة التي ينتهجونها في التفاوض
ب) وتناسب مع التكتيك الذي ينتهجونه في التفاوض
ج) وتناسب مع الإستراتيجية والتكتيك المنتهجين على حد سواء في التفاوض
د) وتناسب مع الإستراتيجية التي ينتهجها الخصم في التفاوض

اسأل الله التوفيق للجميع
كتابة وحل :

أختكم / فجـر~