

١. في عملية التفاوض يمكن الاستغناء عن:
- أ- لقاءهم بوجهة الأسئلة مع الاستراتيجية
  - ب- لقاءهم بوجهة الأسئلة مع التكتيك المتبع
  - ج- لقاءهم بوجهة الأسئلة مع الاستراتيجية والتكتيك المتبع
  - د- لقاءهم الاستراتيجية مع التكتيك المتبع

٢. واحدة ليست من عناصر الأسئلة هي:
- أ- حصار
  - ب- إثارة الطرف الآخر
  - ج- إرباك الطرف الآخر
  - د- مساعدة للطرف الآخر

٣. يهدف تضييع الوقت أثناء التفاوض في تحقيق:
- أ- الإجابة على الأسئلة مباشرة
  - ب- تطبيقاً لمبدأ بالصبر تبلغ ما تريد
  - ج- لتقديم الآراء التي تقتضيها عملية سير المفاوضة
  - د- للوصول إلى اتفاق مبكر وبشكل مباشر

٤. يعتبر التمادي في مناقشة التفاصيل:
- أ- أحد الطرق التي يلجأ لها المتفاوضون لتضييع الوقت
  - ب- أحد الطرق التي يلجأ لها المتفاوضون للوصول إلى الحقيقة
  - ج- أحد الطرق التي يلجأ لها المتفاوضون لكسب الوقت
  - د- أحد الطرق التي يلجأ لها المتفاوضون للتعامل مع الوقت

- دائماً ينظر لاستراتيجية تضييع الوقت في مجال الأعمال على أنها:
- أ- عيب ينبغي تجنبه ، يخلص منه المفاوض
  - ب- تبديد لجهود المفاوض
  - ج- فن ينبغي من يتعلمه المفاوض
  - د- علم ينفع والجهل لا يضر بالمفاوض

- يعتبر المتخصصون في إدارة التفاوض الموجه الرئيسي لسلوك المفاوضين:
- أ- رغبات طرفي التفاوض
  - ب- تفاعلاتهم مع التفاوضي قبل وأثناء وبعد التفاوض
  - ج- نتائج التفاوض المتوقع بين الطرفين
  - د- القوة التفاوضية للطرفين

يستخدم فريق التفاوض الأسئلة المغلقة عندما:

- أ- يرغب في تحديد عامل الوقت في العملية التفاوضية
- ب- يرغب في حصار الوقت
- ج- يرغب في توفير الوقت
- د- يرغب في إرباز عامل الوقت في العملية التفاوضية

يق المتخصصون في علم التفاوض على تطبيق جميع المبادئ العامة للتفاوض:

- أ- على المعاهدات الدولية دون زيادة أو نقصان
- ب- على المفاوضات الدولية مع ضرورة حذف الذي تعارض معها
- ج- على المعاهدات الدولية مع ضرورة إضافة ما الخصائص المميزة لها
- د- على المفاوضات الدولية مع ضرورة التفاعل بها

٩. الإعلان المصلي **أهداف ومواقف طرفي التفاوض** **أ-** اختيار المعنى من الأنسب للمفاوضين.  
**ب-** إدراك الفروق الثقافية والقيم الاجتماعية بينهما.  
**ج-** إدراك الأنسب المباشر وغير المباشر للموضوع في التفاوض.  
**د-** سد فجوة الثقة بين الطرفين.

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

١١. عند التفاوض لدينا استراتيجيات وتكتيكات للوقت **أ-** استراتيجية توفير الوقت وتضييع الوقت وتكتيكات متعددة لكل منهما.  
**ب-** استراتيجية توفير الوقت واستثمار الوقت وتكتيكات محدودة لكل منهما.  
**ج-** استراتيجية استثمار الوقت وتضييع الوقت وتكتيكات متعددة لكل منهما.  
**د-** استراتيجية المحافظة على الوقت وتوفير الوقت وتكتيكات محدودة لكل منهما.

١٢. لدى المفاوض دليلان هما إمكانية التجاوب والمسايرة أو إهمال تكتيك الخ **أ-** يلجأ الخصم لتضييع الوقت.  
**ب-** يلجأ الخصم لتوفير الوقت.  
**ج-** يلجأ الخصم إلى تضييق أجندة التفاوض.  
**د-** يلجأ الخصم إلى الاختصار والتلخيص في بنود التفاوض.

١٣. تختلف القوة المعتمدة عن القوة المدركة في **أ-** الواقع الفعلي.  
**ب-** تقديرات المفاوضين.  
**ج-** مكونات ومركبة القوة في المنشأة.  
**د-** مدى استعدادات وقدرات المنشأة.

١٤. تقع ضمن استراتيجيات ماذا نحقق؟

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

١٥. استخدام تكتيك أدعاء الافتقار إلى السلطة يستخدمه المفاوض في **أ-** استراتيجيات (فوز/ فوز).  
**ب-** استراتيجيات (فوز/ خسارة).  
**ج-** استراتيجيات (خسارة/ خسارة).  
**د-** استراتيجيات هجومية.

١٦. عندما يسود مناخ يعتمد على الالتزام بالقواعد الرسمية في **أ-** المناخ التفاضلي يسمى مناخ حيادي.  
**ب-** المناخ التفاضلي يسمى مناخ ودي.  
**ج-** المناخ التفاضلي يسمى مناخ رسمي.  
**د-** المناخ التفاضلي يسمى مناخ متشدد.

١٧. يحدد المفاوض البدلي الممكنة وغير الممكنة في نطاق:

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

١٨. القيود التي يكون لها غير مباشر على العملة القياسية هي:

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

١٩. عند بناء فريق التفاوض من الضروري مراعاة:

- أ- تماثل مساهمة الخبرات لطرفي التفاوض.
- ب- اختلاف مستوى الخبرات لطرفي التفاوض.
- ج- اختلاف المستوى الإداري أو الوظيفي لطرفي التفاوض.
- د- تماثل المهارة الإدارية أو الوظيفية لطرفي التفاوض.

٢٠. من المبادئ الاستراتيجية لاستخدام الأسئلة أن:

- أ- السائل يصب في موقف فضلية متساو.
- ب- المجيب يصب في موقف أفضل من السائل.
- ج- السائل يصب في موقف أفضل من المجيب.
- د- السائل والمجيب يتجنب استخدام الأسئلة.

٢١. عندما يكون الحول بين طرفين قائم على الأخذ فقط من قبل أحدهما فإننا نكون بصدد:

- أ- عملية تهديد.
- ب- عملية تفاوض.
- ج- عملية مقايضة.
- د- عملية استقلال.

يسمى الشكل القانوني المستخدم لفض النزاع في علم الإدارة بـ:

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

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

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

أطراف التفاوض الذين ينتهجون منهج المصالحة المشتركة كمدخل من مداخل

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

٢٥. في حالة تعارض مصالح ورغبات أطراف التفاوض
- أ- فحص بصدد التعامل بمنهج المصالح المشتركة
  - ب- فحص بصدد التعامل بمنهج الصراع
  - ج- فحص بصدد التعامل بمنهج المراوغة
  - د- فحص بصدد التعامل بمنهج فرض الأمر الواقع
٢٦. مبدأ "لا يمكن أن يكون هناك تفاوض من جانب واحد" يسمى:

- أ- مبدأ التكافؤ
- ب- مبدأ العلاقات المتبادلة
- ج- مبدأ المصلحة أو المنفعة
- د- مبدأ الالتزام

٢٧. في عملية التفاوض علينا مبادئ عامة كثيرة ضابطة للتفاوض منها

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

٢٨. مبدأ "أنه لا بد للتفاوض أو التواصل بين الطرفين بشكل متتابع" من المبادئ العامة للتفاوض ويسمى .....

- أ- مبدأ المسبق للزمني
- ب- مبدأ الالزام
- ج- مبدأ التوقيت للزمني
- د- مبدأ الاستمرارية

٢٩. من المعايير الهامة للحكم على الإعداد الجيد للتفاوض

- 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

٣٠. من المهارات التي يجب أن تتوفر في المفاوض الناجح:

- أ- أن يبذل استراتيجيته على القوة الموضوعية في ذهن الخصم
- ب- البقطة 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

٣١. تسمى عملية حسم قضية معينة بين طرفين من خلال الحوار:

- أ- تعاهد
- ب- تفاوض
- ج- تفاهم
- د- حسم المشترك

٣٢. تعد القناة بالتفاوض كوسيلة حاسمة:

- أ- من الأركان الأساسية للتفاوض
- ب- من مبادئ التفاوض
- ج- من أجندة التفاوض
- د- من معادلات التفاوض

٣٣. يعتبر تفاعل المفاوضين في التفاوض:
- أ- من الأهم أهداف التفاوض الأساسية في مدخل التفاعل
  - ب- من الأهم أهداف التفاوض الأساسية في مدخل السيطرة
  - ج- من الأهم أهداف التفاوض الأساسية في مدخل الصرا
  - د- من الأهم أهداف التفاوض الأساسية في مدخل المصالح

٣٤. تحديد الاستراتيجية المناسبة للتفاوض:

- أ- من الأمور التي ينبغي الإفصاح عنها عند التفاوض
- ب- من الإغلاقات الجيدة للتفاوض
- ج- ليس من الإغلاقات الجيدة للتفاوض
- د- من أحداث التفاوض

٣٥. من المهارات التي ينبغي أن يتمتع بها المفاوض ته هي:

- أ- توسيع آفاق التفاوض
- ب- تصديق نص التفاوض
- ج- محاصرة الخصم في ركن ضيق
- د- ترك الخلفاء التفكير بأريحية للتمكن من إنجاز التفاوض

٣٦. 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

٣٧. اقتناع المدير بموضوع التفاوض تجعل منه:

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

٣٨. حتى يتم إتاحة قبول أكبر من المرونة والمناورة في عملية التفاوضية:

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

٣٩. يتم تحديد البدائل المتاحة الممكنة وغير الممكنة في التفاوض من خلال عدة عوامل:

- أ- أجندة التفاوض
- ب- القيود التفاوضية
- ج- مكان التفاوض وطريقة ترتيبه
- د- هيكل فريق التفاوض

٤٠. درجة الاعتمادية بين المفاوضين تؤثر على:

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

٤١. من تكتيكات استراتيجيات فوز/ خسارة:
- المصارحة وكشف الحقائق كاملة.
  - طلب استراحة لمراجعة الموقف.
  - تبادل الهدايا الرمزية.
  - تكتيك الصفوف والحمام.

٤٢. من التكتيكات الجيدة عند استخدام استراتيجيات معاهدة النزاع:
- إرسال رسالة.
  - إدعاء الإصرار إلى السلطة.
  - طلب تبريرات.
  - تحويل الانتباه إلى إيجاب.

٤٣. من التكتيكات المصوبة في استراتيجيات متى نحقق:
- التدرج.
  - المشاركة.
  - المساهمة.
  - الانسحاب للخامري.

٤٤. تعتبر الشركات القوة التفاوضية عند التفاوض على صفقة ما المستقبلية
- أنه نقيض ما معين.
  - كإمكانية العلاقة يمكن التعويل عليها.
  - أنها عمل محسوس مؤقت وتختلف من صفقة إلى أخرى.
  - كرمز يمكن الاعتماد عليه.

٤٥. تعتبر درجة الاعتراف هي الأصل في تحديد:
- القوة النسبية للمفاوضين.
  - شكل أحداث التفاوض.
  - سرعة انتهاء التفاوض.
  - آليات عملية التفاوض.

٤٦. يعرف مدخل التعويل على أنه:

- قدرة طرف على معاقبة الطرف الآخر.
- تقدير المفاوض لقوة خصمه بناء على الأثر الذي يحدثه سلوك الخصم على
- درجة اهتمام الأطراف بالعلاقة التفاوضية ورد عجزهم في استمرارها.
- انعكاس الجهد الهام في القوة التفاوضية.

٤٧. تكون المناقشات غير مركزة إذا:

- ما حددت منطقة نطاقاً متسعاً وحددت النقطة ضيقاً.
- ما حددت منطقة والإدارة نطاقاً متسعاً للقضايا.
- ما حددت منطقة نطاقاً ضيقاً وحددت النقطة نطاقاً متسعاً.
- ما حددت النقطة والإدارة نطاقاً ضيقاً للقضايا.

٤٨. ستتجه المناقشات للمقايضة بين القضايا إذا:

- ما تعاملت الإدارة والنقطة مع كل قضية على حدة.
- ما ربطت النقطة بين القضايا وتعاملت الإدارة مع كل قضية على حدة.
- ما ربطت الإدارة بين القضايا وتعاملت النقطة مع كل قضية على حدة.
- ما ربطت الإدارة والنقطة بين القضايا.

١٩. ما حدثت الإدارة في هذه الفترة من التغييرات؟

الكون حصاراً على

[illegible]

کون دہلی

فون مایکس

## تعاونية

٥٠٠. بالصحيح المطاوع الظاهر تكون تطوع المطاول بفتح الألف على أحد الطرف

عبدالله بن محمد بن عبد الله

فادعوا إلى الله على قدر عقولكم

المجلس الأعلى للدراسات الإسلامية

...

