

اختبار تعاقد وتفاوض
اسئلة لعام ١٤٣٩ الفصل الثاني

- ١- من تكتيكات استراتيجيات فوز / خسارة :
 - أ- المصارحة وكشف الحقائق كاملة
 - ب- طلب استراحة لمراجعة الموقف.
 - ج- تبادل الهدايا الرمزية
 - د- تكتيك الصقور والحمائم
- ٢- من التكتيكات الجيدة عند استخدام استراتيجيات مواجهة النزاع :
 - أ- إرسال مندوب.
 - ب- ادعاء الافتقار إلى السلطة
 - ج- طلب تبريرات
 - د- تحويل الاعتراض إلى إيجاب
- ٣- من التكتيكات المتبعة في استراتيجيات متى نحقق ؟
 - أ- التدرج
 - ب- المشاركة
 - ج- المساهمة
 - د- الانسحاب الظاهري
- ٤- تعتبر الشركات القوة التفاوضية عند التفاوض على صفقاتها المستقبلية
 - أ- أنه ناتج ظرف معين
 - ب- كإمكانية وطاقة يمكن التعويل عليها.
 - ج- أنها عمل تكتيكي مؤقت وتختلف من صفقة الى أخرى
 - د- كرمز يمكن الاعتماد عليه
- ٥- تعتبر الاعتمادية هي الأصل في تحديد:
 - أ- القوة النسبية للمفاوضين.
 - ب- شكل أجندة التفاوض.
 - ج- سرعة انجاز التفاوض
 - د- اليات عملية التفاوض.
- ٦- 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.

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

- ٢١- عند التفاوض لدينا استراتيجيات وتكتيكات للوقت هي :
- أ- استراتيجيات توفير الوقت وتضييع الوقت وتكتيكات متعددة لكل منهما
 - ب- استراتيجيات توفير الوقت واستثمار الوقت وتكتيكات محدودة لكل منهما
 - ج- استراتيجيات استثمار الوقت وتضييع الوقت وتكتيكات متعددة لكل منهما
 - د- استراتيجيات المحافظة على الوقت وتوفير الوقت وتكتيكات مدودة لكل منهما

- ٢٢- لدى المفاوض بديلين هما إمكانية التجاوب والمسايرة او افشال تكتيك الخصم عندما :
- أ- يلجا الخصم لتضييع الوقت
 - ب- يلجا الخصم لتوفير الوقت
 - ج- يلجا الخصم الى تضيق أجندة التفاوض
 - د- يلجا الخصم الى الاختصار والتخليص في بنود التفاوض

- ٢٣- تختلف القوة الموضوعية عن القوة المدركة في
- أ- الواقع العملي
 - ب- تقديرات المفاوضين
 - ج- مكونات وتركيبه القوة في المنشأة
 - د- مدى استعدادات وقدرات المنشأة

- ٢٤- تقع ضمن استراتيجيات ماذا نحقق ؟
- أ- استراتيجيات الهجوم والدفاع
 - ب- استراتيجيات التدرج والقتص
 - ج- استراتيجيات (فوز / خسارة)
 - د- استراتيجيات التعاون والمواجهة

- ٢٥- استخدام تكتيك ادعاء الافتقار الى السلطة يستخدم المفاوض في
- أ- استراتيجيات (فوز/فوز)
 - ب- استراتيجيات (فوز/ خسارة)
 - ج- استراتيجيات (خسارة/خسارة)
 - د- استراتيجيات هجومية

- ٢٦- 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

- ١٤- يعتبر التمادي في مناقشة التفاصيل :
- أ- احد الطرق التي يلجا لها المتفاوضون لتضييع الوقت
 - ب- احد الطرق التي يلجا لها المتفاوضون للوصول الى الحقيقة
 - ج- احد الطرق التي يلجا لها المتفاوضون لكسب الوقت
 - د- احد الطرق التي يلجا لها المتفاوضون للتعامل مع الوقت
- ١٥- دائما ينظر لاستراتيجية تضييع الوقت في مجال الاعمال على انها:
- أ- عيب ينبغي ان يتخلص منه المفاوض
 - ب- تبديد لجهود المفاوض
 - ج- فن ينبغي ان يتعلمه المفاوض
 - د- علم ينفع وجهل لا يضر بالمفاوض
- ١٦- يعتبر المتخصصون في إدارة التفاوض الموجه الرئيس لسلوك المفاوضين :
- أ- رغبات طرفي التفاوض
 - ب- تفاعلات الموقف التفاوضي قبل واثناء وبعد التفاوض
 - ج- ناتج المتوقع بين الطرفين
 - د- القوة التفاوضية للطرفين
- ١٧- يستخدم فريق التفاوض الأسئلة المغلقة عندما :
- أ- يرغب في تجميد عامل الوقت في العملية التفاوض
 - ب- يرغب في اهدار الوقت
 - ج- يرغب في توفير الوقت
 - د- يرغب في ابراز عامل الوقت في العملية التفاوض
- ١٨- يتفق 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
- ١٩- الاعلان المسبق عن اهداف ومواقف طرفي التفاوض الدوليين يساعد في :
- أ- اختيار المستوى الانسب للمفاوضين
 - ب- ادراك الفروق الثقافية والقيم الاجتماعية بينهما
 - ج- ادراك الآثار المباشر وغير المباشرة للموضوع بالتفاوض
 - د- سد فجوة الثقة بين الطرفين

- ٧- تكون المناقشات غير مركزة إذا:
- أ- اما حددت النقابة نطاق متسعا وحددت النقابة نطاقا ضيقا
 - ب- ما حددت النقابة والإدارة نطاقا متسعا للقضايا.
 - ج- ما حددت النقابة نطاقا ضيقا وحددت النقابة نطاقا متسعا
 - د- ما حددت النقابة والإدارة نطاق ضيقا للقضايا.
- ٨- ستتجه المناقشات للمقايضة بين القضايا إذا:
- أ- ما تعاملت الإدارة والنقابة مع كل قضية على حدة.
 - ب- ما ربطت النقابة بين القضايا وتعاملت الإدارة مع كل قضية على حدة.
 - ج- ما ربطت الإدارة بين القضايا وتعاملت النقابة مع كل قضية على حدة.
 - د- ما ربطت الإدارة والنقابة بين القضايا.
- ٩- اذا ما حددت الإدارة نواتج قابلة للتوزيع والنقابة نواتج غير قابلة للتجزئة فإن المناقشات:
- أ- تكون صراعية
 - ب- تكون تنافسية
 - ج- تكون تعاونية
 - د- تكون مقاضية
- ١٠- ينصح المفاوض عندما تكون نتائج المفاوضات بالغة الأهمية على احد الأطراف :
- أ- ينبغي الا يظهر ذلك حتى لا يضعف موقفه
 - ب- ينبغي ان يظهر ذلك حتى يتعاون معه الطرف الاخر
 - ج- ينبغي ان يوضح كافة تفاصيل الأهمية للطرف الاخر
 - د- ينبغي ان يظهر الامر بذكاء فيستدر عطف الطرف الاخر
- ١١- في عملية التفاوض لا يمكن الاستغناء عن :
- أ- تناغم نوعية الأسئلة مع الاستراتيجية
 - ب- تناغم نوعية الأسئلة مع التكتيك المتبع
 - ج- تناغم نوعية الأسئلة مع الاستراتيجية والتكتيك المتبع
 - د- تناغم الأسئلة مع التكتيك المتبع
- ١٢- واحدة ليست من وظائف الأسئلة هي :
- أ- حصار الطرف الاخر
 - ب- إثارة الطرف الاخر
 - ج- ارباك الطرف الاخر
 - د- مساعدة الطرف الاخر
- ١٣- يفيد تضييع الوقت أحيانا اثناء التفاوض في تحقيق مزايدا متعددة منها :
- أ- للإجابة على الأسئلة مباشرة
 - ب- تطبيقا لمبدأ بالصبر تبلغ ماتريد
 - ج- لتقديم التنازلات التي تقتضيها عملية سير المفاوضات
 - د- للوصول الى اتفاق مبكر وبشكل مباشر

- ٢٧- يحدد المفاوض البدائل الممكنة وغير الممكنة في نطاق :
- أ- القيود لتشريعية والقانونية
 - ب- القيود التكنولوجية والبشرية
 - ج- القيود التفاوضية
 - د- القيود الاستراتيجية

- ٢٨- القيود التي يكون تأثيرها غير مباشر على العملية التفاوضية هي :
- أ- القيود لتشريعية والقانونية
 - ب- القيود التكنولوجية والبشرية
 - ج- القيود التفاوضية
 - د- القيود الاستراتيجية

- ٢٩- عند بناء فرق التفاوض من الضروري مراعاة :
- أ- تماثل مستوى الخبرات لطرفي التفاوض
 - ب- اختلاف مستوى الخبرات لطرفي التفاوض
 - ج- اختلاف المستوى الإداري او الوظيفي لطرفي التفاوض
 - د- تماثل المستوى الإداري او الوظيفي لطرفي التفاوض

- ٣٠- من المبادئ الاسترشادية لاستخدام الأسئلة أن :
- أ- السائل والمجيب في موقف أفضلية متساوي
 - ب- المجيب عموما في موقف افضل من السائل
 - ج- السائل عموما في موقف افضل من المجيب
 - د- السائل والمجيب يتجنبنا استخدام الأسئلة

- ٣١- عندما يكون الحوار بين طرفين قائم على الاخذ فقط من قبل أحدهما فأننا نكون بصدد:
- أ- عملية تهديد
 - ب- عملية تفاوض
 - ج- عملية مساومة
 - د- عملية استغلال

- ٣٢- يسمى الشكل القانوني المستخدم لفض النزاع في علم الإدارة بـ:
- أ- التعاقد
 - ب- التحكيم
 - ج- التفاوض
 - د- الوساطة

٣٣- يعد منهج الصراع احد المداخل المتبعة في عملية التفاوض وهو يقوم على :
 أ- عدم تكافؤ المراكز التفاوضية
 ب- تكافؤ المراكز التفاوضية
 ج- قبول راء جهات النظر الأخرى
 د- عدم تنازع الحقوق والواجبات

٣٤- يعتمد اطراف التفاوض الذين ينتهجون 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

٣٥- في حالة تعارض مصالح ورغبات اطراف التفاوض :
 أ- فنحن بصدد التعامل بمنهج المصالح المشتركة
 ب- فنحن بصدد التعامل بمنهج الصراع
 ج- فنحن بصدد التعامل بمنهج المراوغة
 د- فنحن بصدد التعامل بمنهج فرض الامر الواقع

٣٦- 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 الالتزام

٣٧- في عملية التفاوض لدينا مبادئ عامة كثيرة ضابطة للتفاوض منها
 أ- مبدأ التكافل ومبدأ المساواة
 ب- مبدأ الاستمرارية ومبدأ التكافؤ
 ج- مبدأ التكافؤ ومبدأ الاستمرارية
 د- مبدأ المساواة ومبدأ التكافؤ

٣٨- مبدأ انة 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

٣٩- من المعايير الهامة للحكم على الاعداد الجيد للتفاوض ان يتم
 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

- ٤٠- من المهارات التي يجب ان تتوفر في المفاوض الناجح :
 أ- ان يبني 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
- ٤١- تسمى عملية حسم قضية معينة بين طرفين من خلال الحوار :
 أ- تعاقد
 ب- تفاوض
 ج- تفاهم
 د- حسم المشكلة
- ٤٢- تعد القناعة بالتفاوض كوسيلة حاسمة :
 أ- من الأركان الأساسية للتفاوض
 ب- من مبادئ التفاوض
 ج- من اجندة التفاوض
 د- من مهارات التفاوض
- ٤٣- 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
- ٤٤- تحديد الاستراتيجية المستخدمة للتفاوض :
 أ- من الأمور التي ينبغي الإفصاح عنها عند التفاوض
 ب- من الاعداد الجيد للتفاوض
 ج- ليس من الاعداد الجيد للتفاوض
 د- من اجندة التفاوض
- ٤٥- من المهارات التي ينبغي ان يتمتع بها المفاوض توظيف الأسلحة لتفعيل التفاوض التي
 أ- توسيع نطاق التفاوض
 ب- تضيق نطاق التفاوض
 ج- محاصرة الخصم في ركن ضيق
 د- ترك الخصم يفكر بأريحية لنتمكن من انجاز الصفقة
- ٤٦- عندما تكون القوة المدركة لدى الخصم اكبر 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

٤٧- اقتناع المدير بموضوع التفاوض تجعل منه :

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

٤٨- حتى يتم اتاحة قدر اكبر 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 اهدافه التفاوضية
- د- على فريق التفاوض المحافظة على سرية أهدافه التفاوضية

٤٩- 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 فريقي التفاوض

٥٠- درجة الاعتمادية بين المفاوضين تؤثر على :

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