

المحاضرة الأولى

تهدف عملية التفاوض إلى:

- إجراء نوع من الحوار.
- تبادل الاقتراحات بين طرفين أو أكثر.
- التوصل إلى اتفاق يؤدي على حسم قضية أو قضايا نزاعيه بينهم.
- إجراء نوع من الحوار أو تبادل الاقتراحات بين طرفين أو أكثر.

عندما يقرر طرفان الدخول في عملية تفاوض بينهما فإنهما يهدفان إلى :

- الدخول في نوع من الحوار
- الجلوس لتبادل الاقتراحات بينهما
- التوصل الى اتفاق يؤدي الى حسم قضية أو قضايا نزاعيه بينهم
- الدخول في نوع من الحوار أو تبادل الاقتراحات بينهما

جلوس الطرفين على طاولة المفاوضات يعني في علم التفاوض :

- الرغبة في تبادل الاراء
- الرغبة في التشاور في القضايا النزاعية
- الرغبة في حسم القضايا النزاعية بينهم
- الرغبة في ايصال رسائل لفضيه بين الطرفين

يعتبر علماء الإدارة أن عملية التفاوض نوع من الحوار :

- يقود في نهاية الأمر الى إتفاق
- يقود في نهاية الأمر إلى حسم قضية معينة
- يقود في نهاية الأمر إلى تنازلات
- يقود في نهاية الأمر إلى تنازلات مؤلمة

عملية التفاوض هي نوع من الحوار يؤدي إلى:

- إتفاق.
- حسم قضية معينة.
- تنازلات.
- تنازلات مؤلمة.

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

نظر علماء الإدارة 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 الإدارة 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 يعتبران من المداخل الأساسية لعملية:

أ. التفاوض

ب. الوساطة

ج. التحكيم

د. المساومة

النزاع والمصالح المشتركة في إنتهائه هما أساساً :

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

خيار 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 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

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 أطراف التفاوض إمكانات و مشكلات ورغبات كل طرف للآخر:

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

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

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 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

من استراتيجيات التفاوض المستخدمة في منهج الصراع :

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

من خصائص عملية التفاوض :-

- أ. تركيزها غالبا على مايتحقق 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 تأثرها 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. الإلتزام كل طرف بأهداف جهته التي يمثلها
- ب. الإلتزام كل طرف بأهداف جهته التي يمثلها وبما يتم الإتفاق عليه بين الطرفين
- ج. الإلتزام كل طرف بما يتم الإتفاق عليه من الطرفين
- د. الإلتزام كل طرف بالقيود التي تضعها له جهته التي يمثلها

مبدأ الإلتزام كأحد مبادئ التفاوض يعني:

- أ. الإلتزام كل طرف بمصلحته الشخصية
- ب. الإلتزام كل طرف بأهداف جهته التي يمثلها
- ج. الإلتزام كل طرف بعلاقة جيدة مع الطرف الاخر
- د. الإلتزام كل طرف بإنهاء الصفقة على أي حالاً كانت

عند الإلتزام كل طرف بأهداف جهته التي يمثلها في التفاوض نكون 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 ثلاث 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 الإستمرارية ومبدأ المصلحة
- د. مبدأ المساواة ومبدأ التكافؤ ومبدأ المصلحة

يعد مبدأ التوقيت الزمني من مبادئ عمله التفاوض هو يقوم على

- أ. التفاوض حتى يصل الطرفين الى حل
- ب. التفاوض والتقييد بجدول زمني للتفاوض
- ج. التفاوض حتى الوصول الى حل يرضى 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 الهامة للحكم على الإعداد الجيد للتفاوض.
- ج. من التوجهات العامة للتفاوض.
- د. من المبادئ العامة للتفاوض خاصة مبدأ التوقيت الزمني.

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

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

في التفاوض عند التقييد بجدول زمني يمتد لفترات حسب رغبة الطرفين يعد اتساقا 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 الإعداد الجيد للتفاوض ان يتم:
يتطلب الإعداد الجيد للتفاوض إجراء 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.

يعد 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 الاخر
- ج. إستعداد كل طرف ان يجهز على الاخر
- 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 للمفاوض.
- ج. تحديد الاستراتيجية المستخدمة.
- د. تدريب المفاوضين.

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

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

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

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

يعد 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 الأخر.
- 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 الأخر هي :

- أ. القوة الموضوعية لطرف الاخر
- ب. القوة التي يتخيلها ويبنيها نتيجة لمعلومات وصلته عن خصمه
- ج. القوة التي يصدرها الخصم له
- د. القوة الحقيقية التي يتمتع بها الخصم

تعد القوة المدركة التي يخلقها الخصم في ذهن الخصم :

- أ. من المبادئ العامة للتفاوض
- ب. من العلامات التي يتم الحكم فيها بأن المفاوضات ناجح
- ج. من الأعداد الجيد للتفاوض
- د. من استراتيجيات لماذا

من مصلحة المفاوضات الناجح أن يتفاوض على أساس:

من العلامات التي يتم التحكم فيها بأن المفاوضات ناجح أن يتفاوض على أساس:

تقتضي 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 المرؤوسين على تحمل مسؤولية القيام بالأعمال الموكلة إليهم.
- د. جميع ما ذكر.

من مصلحة المفاوضات الناجح ان يتفاوض على اساس

من العلامات التي يتم الحكم فيها بأن المفاوضات ناجح ان يتفاوض على اساس:

- 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 المفاوضات ذو مركز تفاوضي قوي إذا كانت :

يكون المفاوضات 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 اكبر من القوة الموضوعية :

- أ. يكون المفاوضات في موقف قوى
- ب. يكون المفاوضات في موقف ضعيف
- ج. يكون المفاوضات في موقف متوازن
- د. يكون المفاوضات 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 حقيقية

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 وغير معلنة بالشركة.
- ب. أن يكون ملماً بموضوع التفاوض.
- ج. أن يكون مقتنعاً بموضوع التفاوض
- د. أن يكون متقناً لمهامه داخل الشركة.

اقتناع المدير بموضوع التفاوض تجعل 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 إماماً كاملاً بموضوع التفاوض
- د. الرقابة الجيدة قبل الدخول في التفاوض الفعلي

قدرة المشتري على النجاح كمفاوض تتوقف على :

- أ. اطلاعه على كافة البيانات
- ب. المامه بشكل كامل بموضوع التفاوض
- ج. مقتنعا بموضوع التفاوض
- د. اتقانه للمهام الموكلة 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 أطراف التفاوض
- ب. قاعدة النظم لدى أطراف التفاوض
- ج. قاعدة المعلومات القواعد العامة
- د. القواعد العامة للتفاهم في التفاوض

كفاءة وصلاحية فريق المفاوضين ، ومهارتهم 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 موضع نقاش
- ج. دائماً يجعل أهداف المفاوضات علنية
- د. دائماً يجعل أهداف المفاوضات سرية

يحرص الفريق المفاوض على سرية الأهداف التفاوضية حتى يتمكن :

من الأهمية المحافظة على سرية الأهداف التفاوضية وذلك ل:

- أ. الارتقاء 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 اهدافه التفاوضية
- د. على فريق التفاوض المحافظة على سرية أهدافه التفاوضية

عند الإعداد الجيد للتفاوض ينبغي:

ليتمكن طرفي 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 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

يحدد المفاوضات البدائل الممكنة وغير الممكنة في نطاق :

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

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

القيود التفاوضية من العوامل الهامة في تحديد:

- أ. طريق سير المفاوضات.
- ب. الممكن وغير الممكن في البدائل المتاحة.
- ج. العثرات التي يمكن أن يلاحظها المفاوض.
- د. الحثيات التي يمكن تجاهلها أثناء التفاوض.

القيود التفاوضية هي النطاق العام الذي يحدد للمفاوض البدائل الممكنة و الغير 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 مترابطة، وحدود المرونة، وافترضاياتها.
- ب. الإعداد الجيد، ومعالجتها منفصلة أو مترابطة، وحدود المرونة، وافترضاياتها.
- ج. الإعداد الجيد، ومعالجتها منفصلة أو مترابطة، وحدود المرونة، تقويم الأداء.
- د. تحديد نطاقها اتساعاً أو ضيقاً، ومعالجتها منفصلة أو مترابطة، وحدود المرونة، تقويم الأداء.

عند الإعداد للتفاوض:

عند الإعداد للتفاوض يكتفي طرفي التفاوض :

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

يكتفي طرفي التفاوض إستعداداً للتفاوض بتجهيز البيانات والمعلومات :

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

يتأثر المركز التفاوضي النسبي للمنظمة:

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

يتأثر المركز التفاوضي النسبي للمنظمة

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

تتحدد قوة المركز التفاوضي النسبي للمنظمة

- أ. بمواطن القوة والضعف ومدى إدراكها لهما
- ب. بالموارد المتاحة
- ج. بدرجة اعتمادية كل طرف على الآخر
- د. بالموارد المتاحة ودرجة الاعتمادية على بعضهما ومواطن القوة والضعف وإدراكها لهما

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

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

تعتبر درجة الإعتمادية بين أطراف التفاوض أهم المؤثرات التي تحدد:

درجة الاعتمادية بين المفاوضين تؤثر على:

- أ. المركز التفاوضي النسبي لكل منهما.
- ب. الاستراتيجيات وتكتيكات التفاوض ومركز التفاوضي النسبي لكل منهما.
- 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

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 والحمام

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

تكتيك الصقور والحمام يستخدم في:

- أ. استراتيجية فوز/ فوز.
- ب. استراتيجية القنص.
- ج. استراتيجية التدرج.
- د. استراتيجية فوز/خسارة.

إستخدام تكتيك تحويل الاعتراض إلى إيجاب 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 ارسال المندوب وتستخدم في استراتيجيات:

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

تكتيكات إستراتيجيات متى نحقق ؟ متعددة منها :

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

من التكتيكات المتبعة في استراتيجيات متى نحقق ؟

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

تكتيك الإنسحاب 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 الاطراف في تحقيق الاهداف المشتركة يدفعهم :-

الأطراف المتفاوضة في تحقيق الاهداف 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. لان يريح المفاوض الاقوى في نتيجة التفاوض
- ب. لان 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. يتعاوننا على اتمام الصفقة ودياً
- ج. أمر إتمام الصفقة أمر عادياً
- د. إتمام الصفقة يمثل حياة أو موت لهما

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

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

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

عندما يتعامل طرفي التفاوض على أن إتمام امرا عاديا لهما فإن المناخ التفاوضي

عندما يعتبر المفاوض إتمام الصفقة أمرا عاديا 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 للحسم.

عندما يرغب أطراف التفاوض في تحسين المناخ التفاوض

- 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 للحسم

عدم دخول المفاوضين في تفاصيل قدر الامكان :

- 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 أجندة التفاوض.

منح الطرف الاخر الفرصة الكاملة ليعرض موقفه فإن ذلك يعمل على :

- أ. افساد المناخ التفاوضي
- ب. تحسين المناخ التفاوضي
- ج. جعل المناخ التفاوضي سلبياً
- د. يعطل من اجراءات التفاوض

الأصل في تحديد القوة النسبية للمفاوضين هو :

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

تعتبر الاعتمادية هي الأصل في تحديد:

- أ. القوة النسبية للمفاوضين.
- ب. شكل أجندة التفاوض.
- ج. سرعة انجاز 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 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

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 للطرفي

يعرف مدخل التعليل على أنه:

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

إذا ما حددت النقابة والإدارة نطاقاً متسعاً للقضايا فإن المناقشات تكون:

النطاق المتسع للقضايا بين المتفاوضين حتماً سيجعل المناقشات بينهما :

أ. مركزة.

ب. غير مركزة.

ج. صراعية.

د. مقايضة.

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

أ. مركزة

ب. محددة

ج. تعاونية

د. صراعية

ستتجه المناقشات للمقايضة بين القضايا إذا:

أ. ما تعاملت الإدارة والنقابة مع كل قضية على حدة.

ب. ما ربطت النقابة بين القضايا وتعاملت الادارة 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 المناقشات تكون:

أ. مركزة.

ب. غير مركزة.

ج. صراعية.

د. مقايضة.

عندما تربط الإدارة والنقابة بين القضايا محل التفاوض بينهما :

أ. فإن المناقشات تكون مركزة

ب. فإن المناقشات تكون غير مركزة

ج. فإن المناقشات تكون صراعية

د. فإن المناقشات تكون مقايضة

تكون المناقشات 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 لتجزئة

ج. تحدد الإدارة نواتج غير قابلة لتجزئة والنقابة تحدد نواتج قابلة لتجزئة

د. تحدد الإدارة نواتج غير قابلة لتجزئة والنقابة نواتج غير قابلة لتجزئة

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

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 الى استراتيجية تضييع الوقت كأحد إستراتيجيات التفاوض :

- 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

دائماً 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

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

يعتبر التماذي 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

عند لجوء الخصم إلى تضييع الوقت لدينا:

عند لجوء احد اطراف التفاوض الى تضييع الوقت فان الطرف الاخر لديه :

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

إستراتيجية تضييع الوقت إستراتيجيه معتبره فالتفاوض يقابلها الطرف الاخر:

- أ. بديلاً واحد لمواجهة
- ب. بديلين لمواجهة
- ج. ثلاث بدائل لمواجهة
- د. أربع بدائل لمواجهة

لدينا بديلين عند مواجهة لجوء الخصم الى تضييع الوقت هما:

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

عند لجوء الخصم الى إستراتيجية تضييع الوقت على الطرف الآخر أن :

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

لدى المفاوض بديلين هما إمكانية التجاوب و المسايرة او افشال تكتيك الخصم عندما :

- أ. يلجأ الخصم لتضييع الوقت
- ب. يلجأ الخصم لتوفير الوقت
- ج. يلجأ الخصم الى تضييق أجندة التفاوض
- د. يلجأ الخصم الى الاختصار والتخليص في بنود التفاوض

من البدائل المتاحة عند لجوء الخصم الى إستراتيجية تضييع الوقت التجاوب و المسايره 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 يتهجنها في التفاوض.
- ب. التكتيك الذي يتهجنه في التفاوض.
- ج. الاستراتيجية والتكتيك المنتهجين على حد سواء في التفاوض.
- د. الاستراتيجية التي يتهجها الخصم في التفاوض.

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

تناغم نوعية الأسئلة والاستراتيجية :

- أ. والتكتيك المتبع هام
- ب. والتكتيك المتبع ضروري
- ج. والتكتيك المتبع لا يمكن الإستغناء عنه
- د. التكتيك المتبع يمكن الإستغناء عنه

تناغم نوعية الأسئلة والاستراتيجية والتكتيك المتبع:

- أ. هام.
- ب. ضروري.
- ج. لا يمكن الاستغناء عنه.
- د. يمكن الاستغناء عنه.

تناغم نوع الاسئلة و الاستراتيجية و التكتيك المتبع:

- أ. هام لضبط التسلسل المنطقي لعملية التفاوض
- ب. ضروري لضمان عدم تعارض اي منهم مع الآخر
- ج. لا يمكن الاستغناء عنه في عملية التفاوض
- د. لا يمكن الاستغناء عنه اذا كان المفاوض مأكرا

استخدام الأسئلة المفتوحة من احد الطرفين في بداية جلسة التفاوض دليل على :

- أ. رغبة في الحصول على ثقة الطرف الاخر
- ب. عدم رغبته في الحصول على ثقة المفاوض الاخر
- 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 متباينة.

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 اهدار 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 متباينة.

عند تحديد الشخص مصادر تعظيم المكاسب لطرفي النزاع يطلق عليه :

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

عند المساومة بين طرفي النزاع تكون موازين القوة للطرفين:
يترك طرفي النزاع التفاوض ويلجئون الى المساومة عندما تكون موازين القوه للطرفين :

- أ. متكافئة.
- ب. غير متكافئة.
- ج. متساوية.
- د. غير هامة في النزاع.

عندما يلجأ أحد طرفي النزاع الى " 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 طرفي النزاع فكرتها على:

تقوم فكرة مباريات المجموع الثابت بين طرفي النزاع على ان الصراع :

- أ. أن الصراع مطلق بين الطرفين ومكسب أحدهما خسارة للثاني.
- ب. أن الصراع غير مطلق ومكسب أحدهما خسارة للثاني.
- ج. أن الصراع مطلق ويحقق كلا الطرفين مكسباً في آن واحد.
- د. أن الصراع غير مطلق ويحقق الطرفين مكسباً في آن واحد.

عندما يكون الصراع مطلق بين طرفي النزاع ومكسب احدهما خساره للاخر 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 الصفري بين الطرفين
- د. التعاون والتنافس بين الطرفين

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 بالتهريب والترغيب
- ب. إتقان أسلوب الضغط بالإلحاح والتكرار
- ج. إتقان أسلوب الضغط سواء بالإلحاح والتكرار أو بالتهريب والترغيب
- د. إتقان أسلوب الضغط سواء بالإلحاح والتكرار أو بالتهريب والترغيب والإهمال

إتقان أسلوب الضغط سواء بالإلحاح وتكراره أو التهريب 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 تتوفر في المفاوض الناجح :

- أ. ان يبني استراتيجيته 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

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 اجراءات 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 المواقف بشكل مسبق.

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

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 أو 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 يتوفر في صاحب صلاحيات إعداد العقد واعتماده:

- أ. الإلمام بالنواحي المالية بما يضمن كافة المستحقات المالية.
- ب. الإلمام بالنواحي القانونية بما يضمن استيفاء العقد كافة الشروط.
- ج. الإلمام بالنواحي الاقتصادية بما يضمن ضمان حق المجتمع.
- د. الإلمام بالنواحي الإدارية بما يضمن عدم تعثر الاتفاق.

إلمام صاحب صلاحيات إعداد العقد وإعتماده بالنواحي القانونية يضمن :

- أ. كافة المستحقات المالية
- ب. إستيفاء العقد كافة الشروط
- ج. ضمان حق المجتمع
- د. عدم تعثر الوصول الى الإتفاق

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

تشتمل ديباجة العقد على :

- أ. الحقوق التي يخولها العقد
- ب. الالتزامات التي يرتها 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 وعناوينهم ، لفظ:

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

يشمل موضوع العقد :

- أ. الإلتزامات التي يرتها 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 الاخلاقي والعادات والسلوك العام للمجتمع

ركن العقد المتعلقة 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 اركان العقد التي ينبغي استيفاؤها عند كتابه العقد

- أ. ان يصيغها احد الطرفين ويجتهد فيها
- ب. ان يصاغ بعبارات واضحة ومفصلة لتقليل الوقوع في خلافات
- ج. ان يصيغها الطرفين معا ولا حاجة للتفصيل
- د. ان يصيغها بشكل مفصل بغض النظر عن الوضوح

ينظر للتوقيع على العقد على أنه عملية :

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

تسمى ملاحق العقد التي يتم فيها التوضيح بالجدول التي يحتاجها العقد ، الملاحق :

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

تعرف ملاحق العقد التي تتضمن نصوص القرارات والقوانين التي استند إليها التعاقد ، بالملاحق :

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

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

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

تسمى ملاحق العقد المتضمنة ملخصات لاتفاقات ومعاهدات سابقة ، الملاحق

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

تم بحمد الله الانتهاء من جمع وترتيب أسئلة تعاقد وتفاوض للدكتور الجديد ونموذجين للدكتور القديم وأشكر ..
ابن الشاطر و wael_212 و Sarah وام جوانا وفجر و لوسيندا العسامية و سومي وابو ريان ونادية

وصدى الامل وفاطمة عبدالله و Zarina و Mayosh

وأشكر كل من ساهم في هذا العمل واسأل الله أن يجازيهم عني خير الجزاء

😊 Omjehaad أختكم وأمكم

جنون إحساس .. *