

أسئلة مادة تعاقد وتفاوض الفصل الثاني عام ١٤٤١ هـ

١- تعتبر القدرة على التحليل من :

- (a) المهارات الموضوعية للمفاوض القائمة على إتقان التحليل العلمي للقضايا
(b) المهارات الشخصية للمفاوض القائمة على إتقان التحليل العلمي للقضايا
(c) المهارات الموضوعية القائمة على القدرة على حساب التكاليف
(d) المهارات الموضوعية القائمة على القدرة على حساب الإيرادات

٢- تصنف عملية الاختيار الدقيق للألفاظ وصياغتها من محددات :

(a) اختيار تكتيكات التعارض

(b) اختيار استراتيجيات التفاوض

(c) اختيار فريق التفاوض

(d) النجاح للتفاوض

٣- في حالة الرغبة في الوصول الى مركز القوة النسبية للمفاوض يجب تحليل :

(a) توقعات أصحاب المصلحة لمنظمة المفاوض الاخر

(b) استراتيجية المنظمة للخمس سنوات القادمة

(c) القوة التفاوضية من جوانبها المتعددة

(d) قدرات المنظمة من كافة جوانبها .

٤- واحدة فقط ليست من اشكال التفاوض :

(a) الحوار

(b) الاستعانة بمستشار

(c) الإشارات

(d) المؤثرات الممكن استخدامها لتوجيه سير المفاوضات

٥- عندما يتم حساب درجة الاعتمادية لكل طرف على الاخر فإننا نحاول :

(a) تقييم المركز التفاوض النسبي للمفاوضين

(b) تقييم كفاءة الأداء لكل الطرفين

(c) تقييم مدى الحرية الممنوحة لكل الطرفين

(d) تقييم مدى الخصومة بين طرفي التفاوض

٦- يسود المناخ الحيادي للتفاوض عندما يتعامل فريق التفاوض على ان إتمام الصفقة امرا :

(a) يحتاج للعديد من الحسابات

(b) مستحيلا

(c) صعبا

(d) عاديا

٧- يمكن لفريق اثناء الجلسة التفاوضية اثارة الطرف الاخر من خلال :

(a) الاتكاء على المقعد بطريقة غير جيدة

(b) كسب ولاء احد أعضاء الفريق الاخر

(c) توظيف الأسئلة

(d) خفض الصوت عند التحدث

٨- يعتبر كسب مزيد من الوقت لصالح طرف على حساب الطرف الاخر هو الفكرة الرئيسية لاستراتيجية :

(a) توفير الوقت

(b) تضييع الوقت

(c) ضبط الوقت

(d) توازن الوقت

٩- يعد البدء بتوضيح المصالح المشتركة للطرفين :

(a) من الوسائل الجيدة لتحديد مسألة كل طرف

(b) من وسائل انهاء للتفاوض مبكرا

(c) من الطرق المستخدمة لكسر الجمود في بداية التفاوض

(d) من الطرق المستخدمة لاعطاء التفاوض دفعة قوية

١٠- بسهولة يمكن استنتاج تسلسل التكتيكات المتبعة خلال عملية التفاوض من خلال :

(a) تشكيل فرق التفاوض

(b) اجندة التفاوض

(c) مكان التفاوض

(d) زمان التفاوض

١١- عندما يلجا فريق التفاوض الى استنزاف الخصم فان ذلك يعد من الاستراتيجيات المستخدمة في منهج :

(a) التوسع في التفاوض

(b) المصالح المشتركة

(c) الصراع

(d) الحد من طغيان الخصم

١٢- عندما يدرك المفروض ان موقفه اضعف نسبيا ويستهدف تقليل الخسائر فعليه اتباع استراتيجية :

(a) المواجهة

(b) تفادي النزاع

(c) هجومية

(d) دفاعية

١٣- القوة المدركة التي ينجح في خلقها فريق التفاوض لدى الخصوم ويستخدمها في التفاوض من علامات :

(a) فشله كفريق مفاوض

(b) تميزه كفريق مفاوض

(c) توازنه كفريق مفاوض

(d) انهياره كفريق مفاوض

١٤- يصنف تكتيك تبادل الهدايا الرمزية بين طرفي التفاوض من التكتيكات المتبعة في استراتيجية :

(a) فوز/فوز

(b) فوز/ خسارة

(c) خسارة / خسارة

(d) التميز في التفاوض

١٥- الشخص الذي لا يظهر بشكل مباشر في المفاوضات هو :

(a) المساوم

(b) المحكم

(c) الوسيط

(d) المستشار

١٦- عند شعور المفاوض بعدم وجود فرص حقيقة لتحقيق أهدافه المستقبلية يستخدم استراتيجية :

(a) الهجوم

(b) الصفقة

(c) التعاون

(d) التعاون المتدرج

١٧- تعتبر القوة التفاوضية للفريق وقاعدة البيانات التي يمتلكها من :

(a) الخبرات التراكمية لعملية التفاوض

(b) مقومات عملة التفاوض

(c) مبادئ عملية التفاوض

(d) خصائص عملية التفاوض

١٨- الاحتفاظ بسرية الأهداف التفاوضية يضمن للمنظمة الحصول على :

(a) قدر اقل في تشكيل فريق التفاوض

(b) قدر اكبر في تشكيل فريق التفاوض

(c) قدر اقل من المرونة في المناورة عند التفاوض

(d) قدر اكبر من المرونة في المناورة عند التفاوض

١٩- عند تقدير المفاوض لقوة خصمه بناء على الأثر الذي يحدثه سلوك الخصم على سلوك المفاوض فاننا نعتمد بذلك مدخل :

(a) مدخل السيطرة باعتباره احد مداخل القوة التفاوضية

(b) مدخل الاعتمادية باعتباره احد مداخل القوة التفاوضية

(c) مدخل التعليل باعتباره احد مداخل القوة التفاوضية

(d) مدخل التركيز باعتباره احد مداخل القوة التفاوضية

٢٠- الذي من مهامه تحديد وتحليل خصائص الموقف التفاوضي الراهن هو:

(a) الوسيط

(b) المساوم

(c) المحكم

(d) المستشار

٢١- يتم ادراج مدة الصلاحية والتنفيذ في العقد لان ذلك يعتبر من :

(a) الإجراءات التي ينفق عليها عند التفاوض

(b) خطة الاتفاق المتفق عليها عند التفاوض

(c) اركان العقد

(d) توسيع الصلاحية والتخطيط

٢٢- يعتر حاجز اختلاف الثقافات ومساائل السيادة من اهم ما يميز المفاوضات :

(a) الإدارية عن المالية

(b) المالية عن الإدارية

(c) المحلية عن الدولية

(d) الدولية عن المحلية

٢٣- من البدائل المتاحة لفريق التفاوض اسلو المواجهة لافشال تكتيك الخصم بطرق متعددة عندما يلجا الى :

(a) توفير الوقت

(b) تضييع الوقت

(c) ضبط الوقت

(d) تشكيل فريقه من الكفاءات المتميزة

٢٤- في العملية التفاوضية الأكثر سرعة والاقل تكاليف هي :

(a) المساومة

(b) الوساطة

(c) التحكيم

(d) الاستشارة

٢٥- لجوء فريق التفاوض الى توسيع القضايا الى أمور عامة ورفض التحدث في نقاط محددة يعتبر من الاليات التي يتبعها الفريق :

- (a) لتوازن قوة الفريقين
- (b) لضبط الوقت
- (c) لإضاعة الوقت
- (d) لتوفير الوقت

٢٦- من الاعداد الجيد للتفاوض تحديد طبيعة وتأثير:

- (a) ملاك الأسهم على العملية التفاوضية
- (b) الموردين على العملية التفاوضية
- (c) الظروف المحيطة
- (d) العملاء على العملية التفاوضية

٢٧- عادة يستخدم فريق التفاوض استراتيجية المواجهة عندما يشعروا بالواجهة :

- (a) تتيح فرصا افضل
- (b) تريح فريق التفاوض
- (c) تعكر مزاج الخصم
- (d) تلبي الحاجات الأساسية للخصم

٢٨- من الأركان الأساسية للتفاوض القناعة بالتفاوض :

- (a) كوسيلة حاسمة
- (b) كمرحلة مهمة لإنجاز الصفقة
- (c) كتمهيد لا بد منه
- (d) كضرورة مؤقتة لا بد منها

٢٩- تعتبر شكل من اشكال التفاوض :

- (a) إجراءات تشكيل فريق التفاوض
- (b) قرار السلام
- (c) قرار الحرب
- (d) إجراءات قبوا المهنة

٣٠- تعطي المنظمة اهتماما للقيود التكنولوجية وهي القيود التي تتعلق بالموصفات :

- (a) الفنية لموضوع التفاوض
- (b) القانونية لموضوع التفاوض
- (c) الاستراتيجية لموضوع التفاوض
- (d) الهيكلية لموضوع التفاوض

٣١- من العلامات التي يتم الحكم فيها بأن المفاوض ناجح ان يتفاوض على أساس :

- (a) القوة الموضوعية في ذهن الخصم
- (b) القوة المدركة التي يخلقها الخصم في ذهن الخصم
- (c) عمل توازن بين القوة الموضوعية والقوة المدركة في ذهن الخصم
- (d) صناعة عدم توازن بين القوة الموضوعية والقوة المدركة في ذهن الخصم

٣٢- بمقارنة الاستشارة والوساطة والتحكم والمساومة يعتبر :

- (a) المساومة الأكثر سرعة والاقل تكاليف
- (b) الوساطة الأكثر سرعة والاقل تكاليف
- (c) التحكيم الأكثر سرعة والاقل تكاليف
- (d) الاستشارة الأكثر سرعة والاقل تكاليف

٣٣- عندما لا تكون راغبا في الإجابة على أسئلة الخصم فعليك ان:

(a) تظهر قبورك التام لنقده

(b) تظهر تعاونك وترجيئ الإجابة

(c) تظهر عدم تعاونك واهرب من الإجابة

(d) تظهر تهاونك واهرب من الإجابة

٣٤- تقدير المفاوض لقوة خصمه بناء على الأثر الذي يحدثه سلوك الخصم على سلوك المفاوض:

(a) هو مدخل الاعتمادية

(b) هو مدخل التعليل

(c) هو مدخل المسيطرة

(d) هو مدخل المبادرة

٣٥- اذا كانت نتائج المفاوضات خطيرة على احد الأطراف عليه :

(a) الا يظهر ذلك حتى لا يضعف موقفه

(b) ان يظهر ذلك حتى يتعاون معه الطرف الاخر

(c) ان يظهر كافة تفاصيل الخطورة حتى يكون الطرف الاخر على بينة من الامر

(d) ان يظهر الامر بذكاء فيستدر عطف الطرف الاخر

٣٦- تناغم نوعية الأسئلة والاستراتيجية والتكتيك المتبع :

(a) هام لضبط التسلسل المنطقي لعملية التفاوض

(b) ضروري لضمان عدم تعارض أي منهما مع الاخر

(c) لا يمكن الاستغناء عنه في عملية التفاوض

(d) يمكن الاستغناء عنه اذا كان المفاوض مبكرا

٣٧- هناك علاقة بين الوقت والحزم عند الرئيس وهي علاقة :

(a) طردية

(b) عكسية

(c) حيادية

(d) وهمية

٣٨- من اركان العقد :

(a) توسيع الصلاحية والتنفيذ

(b) مدة الصلاحية والتخطيط

(c) مدة الصلاحية والتنفيذ

(d) توسيع الصلاحية والتخطيط

٣٩- من اهم ما يميز المفاوضات الدولية عن المحلية :

(a) حاجز اختلاف الثقافات ومسائل السيادة لان الأشخاص المفاوضون يعارضون أصحاب المصلحة

(b) حاجز اختلاف الثقافات ومسائل السيادة لان أصحاب المصلحة غير معنيون بالتفاوض

(c) حاجز اختلاف الثقافات ومسائل السيادة لان أصحاب المصلحة هم الأشخاص المفاوضين

(d) حاجز اختلاف الثقافات ومسائل السيادة لان أصحاب المصلحة غير الأشخاص المفاوضين

٤٠- تلجا الدول أحيانا في الحروب الى قبول الهدنة وتسمى إجراءات عملها بانها :

(a) الاستسلام عدم الرغبة في التفاوض

(b) مجرد حس نبض بين الطرفين

(c) تمهيد للعملية التفاوضية

(d) شكل من اشكال التفاوض

٤١- براعة المفاوض تظهر في استنتاج استراتيجية التفاوض وتسلسل التكتيكات المتبعة من خلال :

(a) مطالعه لأجندة التفاوض

(b) معرفته لطبيعة تشكيل فريق التفاوض

(c) الوهلة الأولى لمقابلة فريق التفاوض

(d) معرفة السير الذاتية لفريق التفاوض

٤٢- من الجوانب الموضوعية في العقد "المشاركة" وهي تشمل على :

(a) مشاركة جميع اطراف التفاوض في صياغة الاتفاق والتأكد تحقيق مصلحة الأضعف

(b) مشاركة جميع اطراف التفاوض في صياغة الاتفاق والتأكد من تحقيق مصلحة الجميع

(c) مشاركة جميع اطراف التفاوض في صياغة الاتفاق والتأكد تحقيق مصلحة الطرف الأقوى

(d) مشاركة جميع اطراف التفاوض في صياغة الاتفاق والمحافظة على مصلحة الوسطاء

٤٣- تعتبر المساومة جزء من التفاوض فهي تقوم على تبادل التنازلات بين طرفي التفاوض اعتماد على :

(a) تعادل موازين القوة بين الأطراف المتفاوضة

(b) اختلال موازين القوى بين الأطراف المتفاوضة

(c) لعب الوسيط دور غير شريف في التفاوض

(d) تلقي احدهم استشارة غير جيدة من مستشاره

٤٤- تفهم طرفي التفاوض لمشكلات كل منها يعني اتباعهما منهج :

(a) الصراع

(b) المصالح المشتركة

(c) منهج المراوغة

(d) الاستسلام للأمر الواقع

٤٥- اذا ما حددت الإدارة نواتج غي قابلة للتجزئة والنقابة ونواتج قابلة للتجزئة فان المناقشات :

(a) تكون صراعية

(b) تكون تنافسية

(c) تكون تعاونية

(d) تكون مقايضة

٤٦- غالبا ما تقتضي صياغة العقود الحاجة الى:

(a) اختصاصيين وفنيين من الإدارة العليا

(b) اختصاصيين وفنيين وذلك تبعا لطبيعة العقد

(c) اختصاصيين وفنيين من إدارة الموارد البشرية

(d) اختصاصيين وفنيين من الإدارة الهندسية

٤٧- اذا ما ربطت الإدارة والنقابة بين القضايا فان المناقشات تكون :

(a) مركزة

(b) غير مركزة

(c) صراعية

(d) مقايضة

٤٨- دائما ينظر استراتيجية تضييع الوقت في مجال الاعمال على انها :

(a) تهدر أموال الشركة

(b) تهدر أموال و اوقات موظفي الشركة

(c) تهدر الوقت ولكن نحتاجها أحيانا

(d) تهدر الوقت

٤٩- من المهارات الموضوعية للتفاوض اتقان التحليل العلمي للقضايا التفاوضية تسمى :

(a) القدرة على التحليل

(b) المعرفة الاقتصادية

(c) المعرفة القياسية

(d) المعرفة العامة

٥٠- واحدة ليست من وظائف الأسئلة هي :

(a) حصار الطرف الاخر

(b) اثاره الطرف الاخر

(c) ارباك الطرف الاخر

(d) مساعدة الطرف الاخر

٥١- يعتبر الخجل من الاستيضاح عندما لا يفهم الفريق امرا في اللغة من أخطاء :

(a) التي يرتكبها الوسطاء والمستشارين

(b) الفريق الذي يستخدم لغة غير مفهومة للطرف الاخر

(c) المنظمة عند ترشيح فريق التفاوض

(d) فريق التفاوض عند اختيار لغة التفاوض

٥٢- غالبا يكون هناك حاجة للاختصاصيين والفنيين وذلك تبعا لطبيعة العقد عند :

(a) اجراء التفاوض

(b) صياغة العقود

(c) اختيار الوسطاء

(d) المساومة بين الطرفين

٥٣- براعة المفاوض تظهر عند مطالعته لأجندة التفاوض واستنتاجه :

(a) لاستراتيجية التفاوض وتسلسل تكتيكاتها

(b) لقوة الفريق المفاوض

(c) لحيادية الوسيط من عدمها

(d) لحاجته للجوء الى المساومة ام لا

٥٤- ينصح فريق التفاوض باستخدام استراتيجية مواجهة النزاع عندما يشعروا :

(a) ان جمود الموقف يصب في مصلحته

(b) ان انهيار التفاوض يخدم مصلحة الخصم

(c) ان تسخين الموقف يصب في مصلحته

(d) ان تبريد الموقف يصب في مصلحته

٥٥- تقل مرونة طرفي التفاوض عند تحديد مدخل معالجة البيانات عند استخدام المدخل :

(a) المتشعب

(b) المترابط

(c) المتميز

(d) المنفصل

٥٦- عندما يراعي كل من فريقي التفاوض تقارب عدد اعضاؤهما فان ذلك امر :

(a) غير ضروري

(b) ضروري

(c) غير مؤثر

(d) هامشي

٥٧- يعد تكتيك الصقر والحمامة من التكتيكات المتبعة في استراتيجية :

- (a) التميز في التفاوض
- (b) خسارة/خسارة
- (c) فوز/خسارة
- (d) فوز/فوز

٥٨- عندما تهتم الأطراف بالعلاقة التفاوضية ورغبتهم في استمراريتها فأنها تعتمد بذلك الاخذ بمدخل :

- (a) التركيز في التفاوض
- (b) السيطرة في التفاوض
- (c) التعليل في التفاوض
- (d) الاعتمادية في التفاوض

٥٩- يعتبر الوقت متغيرا أساسيا في تحديد أسلوب التفاوض ونتائجه:

- (a) من المبادئ العامة لأهمية الوقت
- (b) من المبادئ العامة للتفاوض
- (c) من الخصائص العامة للتفاوض
- (d) من المقومات العامة للتفاوض

٦٠- يعد اختيار المداخل المناسبة للتفاوض شرطا من الشروط الواجب توافرها في المدير او البائع ليكون :

- (a) إداري ناجح
- (b) مفاوض ناجح
- (c) فني ناجح
- (d) منتج في عمله

٦١- التحليل المجرد للحقائق دون تحيز هو من اهم الخدمات التي يقدمها :

- (a) المحكم في العملية التفاوضية
- (b) المستشار في العملية التفاوضية
- (c) الوسيط في العملية التفاوضية
- (d) المساوم في العملية التفاوضية

٦٢- مشاركة جميع اطراف التفاوض في صياغة الاتفاق والتأكد من تحقيق مصلحة الجميع تعني المشاركة وهي احد جوانب:

- (a) الشخصية في العقد
- (b) الموضوعية في العقد
- (c) الشكلية في العقد
- (d) التي يمكن تجاهلها في العقد

٦٣- تعتبر الاستمرارية والعلاقات المتبادلة والمصلحة او المنفعة من :

- (a) المبادئ العامة للتفاوض
- (b) الخصائص العامة للتفاوض
- (c) المبادئ الخاصة المتعلقة ببعض العمليات التفاوضية
- (d) الخصائص الخاصة المتعلقة ببعض العمليات التفاوضية

٦٤- لكي يتحكم احد طرفي التفاوض في مسار النقاش يمكنه استخدام الأسئلة

- (a) الصعبة
- (b) المفتوحة
- (c) المغلقة
- (d) المتعلقة بالموضوع

٦٥- من الافتراضات الأساسية في منهج الصراع :

- (a) الاقتناع بما يطرحه الاخرين
- (b) الموائمة مع ما يطرحه الاخرين
- (c) عدم تقبل اراء ووجهات النظر الأخرى
- (d) تقبل اراء ووجهات النظر الأخرى

٦٦- عندما تتفاوض الإدارة مع النقابة ويحدد كل منهما نطاق متسع للقضايا ستكون المناقشات :

- (a) غير مركزة
- (b) مركزة
- (c) تنافسية
- (d) غير تنافسية

٦٧- يعد تجهيز البيانات والمعلومات والوثائق للمنظمة والطرف الاخر في التفاوض من الاعداد الجيد :

- (a) للوسطاء والمستشارين
- (b) للطرف الاخر في العملية التفاوضية
- (c) للتفاوض
- (d) لفريق تفاوض المنظمة

٦٨- تعتبر استراتيجية توفير الوقت هي :

- (a) الاستراتيجية العامة للوقت المطبقة والمتوافقة مع الطبيعة البشرية
- (b) الاستراتيجية العامة للوقت غير المطبقة والمتوافقة مع الطبيعة البشرية
- (c) الاستراتيجية العامة للوقت المطبقة وغير المتوافقة مع الطبيعة البشرية
- (d) الاستراتيجية العامة للوقت غير المطبقة وغير المتوافقة مع الطبيعة البشرية

٦٩- يعد توسيع نطاق التعاون من الناحية الزمانية والمكانية من الاستراتيجية المستخدمة في منهج:

- (a) القبول والتقييم
- (b) مواجهة المشكلات
- (c) الصراع
- (d) المصالح المشتركة

٧٠- اختلال موازين القوة بين طرفي التفاوض الذي يؤدي الى تبادل التنازلات بينهما يسمى :

- (a) التحكم
- (b) المساومة
- (c) الوساطة
- (d) الاستشارة

تم بحمد الله الانتهاء

اذكروني بدعوة

اختكم: عنيدان anedan