



القسم :
الإقتصاد و الإدارة
المستوى : السابع
المقرر: التفاوض
الرمز : 423
الزمن : ساعة واحدة

الاجتبار
الالكتروني

MBA GROUPS
مجموعات إدارة أعمال
@IMAM_UNIVERSITY

جامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية
IMAM MOHAMMAD IBN SAUD ISLAMIC UNIVERSITY
عمادة التعلم الإلكتروني
والتعليم عن بعد

الاجتبار الفصلي للانتساب المطور - الفصل الدراسي الثاني من العام الجامعي 1440-1441هـ

اسم الدكتور	فاخر الجوه	رقم الهوية الوطنية:
-------------	------------	---------------------

(عدد الأسئلة 40 سؤالاً ، يرجى الإجابة عن جميع الأسئلة باختيار إجابة واحدة فقط)

س(1) تقوم استراتيجية استنزاف الطرف الآخر على ؟ (أ) الحصول على سبق التعامل مع المفاوض الخصم (ب) تطويل فترة التفاوض (ج) تقصير فترة التفاوض (د) الحرص على بقاء المفاوض الخصم في مركز التابع
س(2) ليس من أسباب التوتر في الجلسات التفاوضية ؟ (أ) المفاوض (ب) البيئة الخارجية (ج) البيئة الداخلية (د) العملية التفاوضية
س(3) يعني تكتيك السؤال المضاد عدم الإجابة على السؤال؟ (أ) صح (ب) خطأ
س(4) ممكن ان يعتمد المفاوض خلق جو من التوتر في الجلسات التفاوضية من أجل ؟ (أ) كسب ثقة وصدقة المفاوض الخصم (ب) كسب صداقه المفاوض الخصم (ج) الإخلال بتوازن الخصم (د) كسب ثقة المفاوض الخصم
س(5) يركز المفاوض الماهر في بداية المفاوضات على ؟ (أ) التكتيكات المشتركة (ب) الارضية المشتركة (ج) الاستراتيجية المشتركة (د) الاختلافات الكبرى
س(6) يقدم المفاوض المندثر بثياب المعقولة بطلبات؟ (أ) غير المفهومة (ب) جديدة (ج) مستحيلة (د) قديمة
س(7) يعني "خطأ المنظور" ؟ (أ) عدم معرفة المفاوض (ب) عدم تقدير أهميه الشيء (ج) تقدير أهميه الشيء الذي يحوزه (د) الإفراط في التعويل على النتائج ذات المدى القصير دون اهتمام بآثاره المستقبلية (ب) الاختلافات الأساسية بينه وبين خصمه (د) الذي يحوزه المفاوض بالنسبة لخصمه
س(8) إذا امتلك أحد أطراف التفاوض وقتاً طويلاً للتفاوض فهو يتيح منهج ؟ (أ) التحكيم (ب) الوساطة (ج) الجهد المشترك لحل المشكلات (د) المساومة
س(9) يقوم المحكم في العملية التفاوضية؟ (أ) اتخاذ قرار حل الصراع (ب) تأجيل مناقشة القضايا الأساسية بين أطراف التفاوض (ج) أجبل القضايا الثانوية بين أطراف التفاوض (د) توسيع شقة الخلاف بين اطراف التفاوض
س(10) ليس من مبادئ التفاوض التي تتعلق بنظام العمل في المفاوضات؟ (أ) لا تقع بشراك من يفتعل (ب) كن حذرا من الشخص المداهن (ج) تفحص بنود الاتفاقية النائم (د) قدم تنازلاتك بحذر (ب) الغضب
س(11) يهدف التفاوض بالاستجاب الي؟ (أ) ابعاد خطي الخصم عن سلوك معين (ب) جعل الطرف الآخر متوترا (ج) اكتشاف موقف الخصم (د) الاستهزاء بمقترحات الخصم

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
ب	ب	ب	ج	ب	ج	د	ج	ا	د	ج



AMB_AI



MBA_IMAM

MOODYBOT

س(12) يحرص المفاوض في استراتيجيات تفادي النزاع الى تفادي الإجابة عن أسئلة الخصم؟ (أ) صح (ب) خطأ	
س(13) يهدف تكتيك انهك قوى الخصم الى؟ (أ) تقديم تنازلات كبيره (ب) الرفع من يقظه الخصم في اثاره الاعتراضات	(ج) التقليل من بقطة الخصم في اثاره الاعتراضات (د) التضليل
س(14) تعني صفة الثقة بالنفس لدى المفاوض؟ (أ) بناء علاقات من الود والتفاهم مع أطراف التفاوض (ب) تجنب مقاطعه الطرف الآخر عند انفعاله	(ج) التأكد من الواقعية في تحديد الهدف (د) البحث عن حلول موضوعيه مقبولة
س(15) يتيح اعداد جدول الأعمال؟ (أ) حذف القضايا التي لا يرغب المفاوض في مناقشتها (ب) اختيار التكتيك المناسب (ج) اختيار الاستراتيجية المناسبة (د) اختيار المنهج المناسب	
س(16) يعني الاتزان العاطفي والتوافق النفسي لدى المفاوض الزام النفس بالاعتراف بالحد الأدنى من اهداف ومصالح الطرف الآخر؟ (أ) خطأ (ب) صح	
س(17) عندما ينتحل أحد أعضاء الفريق المفاوض موقف الخصم يسمى هذا السلوك تكتيك؟ (أ) الالتزام المسبق (ب) التضاد بين الشركاء (ج) شد ذيل الحيوان (د) التصيد	
س(18) يقصد بالأفراد الذين يتشاركون قوى ضغط في عملية التفاوض دون الجلوس الى مادة التفاوض بالفريق؟ (أ) الاساسي (ب) غير المباشر (ج) المباشر (د) الاحتياطي	
س(19) يعتبر تكتيك الإكراه نقيض تكتيك؟ (أ) التملق (ب) السلوك الاحتياطي (ج) التصيد (د) الابتزاز	
س(20) يصنف مبدأ استعداد للمفاوضات وتمتع بجاهزية عرض رسالتك تحت صنف المبادئ التي تتعلق ب؟ (أ) السلوك التفاوضي (ب) نظام العمل في المفاوضات (ج) المفاوض نفسه (د) التكتيكات التفاوضية	
س(21) تهدف استراتيجية ادعاء العجز الى؟ (أ) عدم التشدد في القضايا الاساسية (ب) التشدد في القضايا الاساسية (ج) تقديم تنازلات (د) عدم تقديم تنازلات	
س(22) من مهام رئيس الفريق؟ (أ) الامتناع عن عقد الاجتماعات مع اعضاء الفريق غير المباشر خلال المفاوضات (ب) الاتفاق مع اعضاء الفريق غير المباشر بشأن الادوار التي يراد لهم ممارستها (ج) الحرص على اضعاف العلاقات بين اعضاء فرقة (د) عدم الاهتمام بالضغوطات التي يمارسها عليه اعضاء الفريق غير المباشر	
س(23) عندما تكون القضايا المتنازع عليها ذات ابعاد متعددة فتكون النية نحو تبني منهج؟ (أ) الجهد المشترك لحل المشكلة (ب) التحكيم (ج) الوساطة (د) المساومة	
س(24) يعني المنطق والموضوعية لدى المفاوض التركيز في الحوار على القضايا والموضوعات وليس على الاشخاص (أ) صح (ب) خطأ	
س(25) ليس من مبادئ التفاوض التي تتعلق بالسلوك التفاوضي هو؟ (أ) لا تتراجع (ب) لا تكن فظا كريها (ج) كن كما انت (د) كن ايجابيا عند مناقشة مشكلات الاخرين	
س(26) لا يعاني الوكيل كثيرا من فقدان ماء الوجه عندما؟ (أ) يختار المنهج المناسب (ب) يختار الاستراتيجية المناسبة (ج) يختار التكتيك المناسب (د) يقدم بعض التنازلات	

12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26
ب	ج	ا	ا	ا	ب	ب	ا	ج	د	ب	ا	ا	ا	د

س(27) اعتمد الرسول على اسلوب تفاوضي يقوم على في نشر الاسلام؟ (أ) الاقناع (ب) التخوين (ج) التهديد المباشر (د) التهديد غير المباشر
س(28) تحمل الاسئلة المبهمة ؟ (أ) اكثر من تكتيك (ب) اكثر من معنى (ج) تكتيكا واحدا (د) معنى واحدا
س(29) يعتبر منهج الجهد المشترك لحل المشكلات مقارنة بمنهج المساومة (أ) اصعب (ب) افضل (ج) اسهل (د) انجح
س(30) تعني التسوية في المفاوضات ؟ (أ) عدم فوز أي طرف من اطراف التفاوض (ب) تدخل المحكم في العملية التفاوضية (ج) تدخل الوسيط في العملية التفاوضية (د) فوز احد الاطراف وانهزام الطرف الاخر
س(31) ليس من صفات المفاوض الجيد ؟ (أ) التشاؤم (ب) الثقة بالنفس (ج) المنطق والموضوعية (د) الاتزان العاطفي والتوافق النفسي
س(32) يصنف مبدأ (لا تجرح الاشخاص الآخرين اذا ما أخطأوا) تحت صنف المبدئ التي تتعلق؟ (أ) المفاوض نفسه (ب) السلوك التفاوضي (ج) التكتيكات التفاوضية (د) نظام العمل في المفاوضات
س(33) تبدأ كل عملية تفاوضية بـ ؟ (أ) تنفيذ الاتفاق (ب) تقويم الاتفاق (ج) موقف تفاوضي (د) لا شيء مما سبق
س(34) أحد نتائج التفاوض هو الحل الوسط والمقصود به هو ؟ (أ) تنازل اطراف التفاوض عن بعض اهدافهم الصغرى (ب) تنازل أحد اطراف التفاوض عن بعض اهدافهم الكبرى (ج) تنازل اطراف التفاوض عن بعض اهدافهم الوسطى (د) تنازل اطراف التفاوض عن بعض اهدافهم الكبرى
س(35) يتمثل دور المقرر في العملية التفاوضية في ؟ (أ) تحليل التفاعلات (ب) تولي المناقشة (ج) اختيار التكتيكات المناسبة (د) تدوين مراحل المناقشات والتنازلات المقدمة والاتفاقيات التي تم التوصل إليها .
س(36) يتميز الصراع الغير تكاملي بـ؟ (أ) أن ما يكسبه أحد الأشخاص يخسره الشخص الآخر (ب) تكتيك التملق (ج) وجود كسب للجميع (د) نمط المفاوضات البلي بنتر
س(37) تهدف الأسئلة المرتدة الى ؟ (أ) التخلص من الإجابة (ب) الحصول على معلومات تفصيلية (ج) الحصول على اجابة قاطعة (د) إشغال الطرف الخصم
س(38) تقوم استراتيجية انجاز مرة واحدة قاعدة الاجابة عن السؤال بجواب مقنع ؟ (أ) صح (ب) خطأ
س(39) لكي تنجح العملية التفاوضية يجب ان تكون القضية التفاوضية مفهومة من طرف ؟ (أ) جميع اطراف التفاوض (ب) المحكم (ج) الوسيط (د) أحد اطراف التفاوض
س(40) ليس من شروط اختيار رئيس الفريق التفاوضي ؟ (أ) القدرة على القيادة (ب) منصبة في المنظمة المعنية (ج) القدرة على كسب صداقة الفريق المفاوض الخصم (د) درجة تحمله المسؤولية

27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
أ	ب	ا	ا	ا	ب	ج	ا	د	ا	ا	ب	ا	ج