



مدونة المناهج السعودية

<https://eduschool40.blog>

الموقع التعليمي لجميع المراحل الدراسية

في المملكة العربية السعودية

١. في عملية التفاوض 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 الاستراتيجية مع التكتيك المتبع
٢. واحدة ليست من (Soft) الأسئلة هي:
  - أ- حصار الطرف الآخر
  - ب- إثارة الطرف الآخر
  - ج- إرباك الطرف الآخر
  - د- مساعدة للطرف الآخر
٣. بغية تضييع الوقت طبعاً أثناء التفاوض في تحقيق أمر مسعدة منها:
  - أ- للإجالة على الأسئلة مباشرة
  - ب- تطبيقاً لمبدأ البصير تبلغ ما تريد
  - ج- لتقديم الآراء التي تقتضيها عملية سير المفاوضات
  - د- للوصول إلى اتفاق مبكر وبشكل مباشر
٤. يعتبر التمادي في مناقشة التفاصيل:
  - أ- أحد "أخطاء" 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 الرئيس سلوك المفاوضين:

  - أ- رغبات طرفي التفاوض.
  - ب- تفاعلاتهم مع موقف 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 إبراز 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 الخصائص المميزة لها
  - د- على المفاوضات الدولية مع ضرورة التفاعل بها

٩. الإعلان المصلي من أهداف ومواقف طرفي التفاوض  
 ا- اختيار المصلي من الأنسب للمفاوضين.  
 ب- إدراك الفرق في الثقافية والقيم الاجتماعية بينهما.  
 ج- إدراك الأثر المباشر وغير المباشر للموضوع في التفاوض.  
 د- سد فجوة الثقة بين الطرفين.
١٠. استخدام الأسئلة المتكلمة من أحد الطرفين في بداية جلسة التفاوض دليل على:  
 ا- رغبة في الحصول على ثقة المفاوض الآخر.  
 ب- عدم رغبة في الحصول على ثقة المفاوض الآخر.  
 ج- عدم اهتمامه بالجلسة التفاوضية.  
 د- اهتمامه بتهيئة الجلسة التفاوضية.
١١. عند التفاوض لدينا أكثر اتجاهات وتكتيكات للوقت هم  
 ا- 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 مدونة لكل منهما.
١٢. لدى المفاوض بديلان هما إمكانية التجاوب والمسايرة أو إهمال تكتيك الخ  
 ا- يلجأ الخجيم لتضييع الوقت.  
 ب- يلجأ الخجيم لتوفير الوقت.  
 ج- يلجأ الخجيم إلى تضييق أجندة التفاوض.  
 د- يلجأ الخجيم إلى الاختصار والتلخيص في بنود التفاوض.
١٣. تختلف القوة المه من صفة عن القوة المدركة في  
 ا- الواقع الفعلي.  
 ب- تقديرات المفاوضين.  
 ج- مكونات وتركيبية القوة في المنشأة.  
 د- مدى استعدادات وقدرات المنشأة.
١٤. تقع ضمن استراتيجيات ماذا نحقق؟  
 ا- استراتيجيات الهجوم والدفاع.  
 ب- استراتيجيات التدرج والقنص.  
 ج- استراتيجيات (فوز/ خسارة).  
 د- استراتيجيات التعاون والمواجهة.
١٥. استخدام تكتيك أديا الافتقار إلى السلطة يستخدمه المفاوض في  
 ا- استراتيجيات (فوز/ فوز).  
 ب- استراتيجيات (فوز/ خسارة).  
 ج- استراتيجيات (خسارة/ خسارة).  
 د- استراتيجيات هجومية.
١٦. عندما يسود مناخ يعتمد على الالتزام بالقواعد الرسمية في  
 ا- 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 المفاوضات البدئية الممكنة وغير الممكنة في نطاق:

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

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

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

١٩. عند بناء فريق التفاوض من الضروري مراعاة:

- أ- تماثل مسيقي الخبرات لطرفي التفاوض.
- ب- اختلاف مستوى الخبرات لطرفي التفاوض.
- ج- اختلاف المستوى الإداري أو الوظيفي لطرفي التفاوض.
- د- تماثل المهني الإداري أو الوظيفي 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 الحواريين طرفين قائم على الأخذ فقط من قبل أحدهما فإننا نكون بصدد:

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

يسمى الشكل القانوني المستخدم لفض النزاع في علم الإدارة بـ:

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

بعد 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.

مد أطراف التفاوض الذين ينتهجون منهج المصالحة المشتركة كمدخل من مداخل

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

٢٥. في حالة تعارض مصالح ورغبات أطراف التفاوض
- فحص بصدد التعامل بمنهج المصالح المشتركة
  - فحص بصدد التعامل بمنهج الصراع
  - فحص بصدد التعامل بمنهج المراوغة
  - فحص بصدد التعامل بمنهج فرض الأمر الواقع

٢٦. مبدأ "لا يمكن أن يتفق" هناك تفاوض من جانب واحد يسمى:

- مبدأ التكافؤ
- مبدأ العلاقات المتبادلة
- مبدأ المصلحة أو المنفعة
- مبدأ الانسجام

٢٧. في عملية التفاوض علينا مبادئ عامة كثيرة ضابطة للتقاء ض منها

- مبدأ التكافؤ، مبدأ المساواة
- مبدأ الاستمرارية ومبدأ التكافل
- مبدأ التكافؤ ومبدأ الاستمرارية
- مبدأ المساواة ومبدأ التكافؤ

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

- مبدأ المسئلة الزماني
- مبدأ الاستمرارية
- مبدأ التوقيت الزماني
- مبدأ الاستمرارية

٢٩. من المعايير الهامة للحكم على الإعداد الجيد للتفاوض

- التخطيط الجيد قبل الدخول في التفاوض الفعلي
- التنظيم الجيد قبل الدخول في التفاوض الفعلي
- التوجيه الجيد قبل الدخول في التفاوض الفعلي
- الرقابة الجيدة قبل الدخول في التفاوض الفعلي

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

- أن يبذل لنتيجة على القوة الموضوعية في ذهن الخصم.
- اليقظة الدائمة والمستمرة.
- عمل توازن بين القوة الموضوعية والقوة المدركة في ذهن الخصم.
- صناعة عدم توازن بين القوة الموضوعية والقوة المدركة في ذهن الخصم.

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

- تعاهد
- تفاوض
- تفاهم
- حسم المشترك

٣٢. تعد القناعة بالتفاوض كوسيلة حاسمة:

- من الأركان الأساسية للتفاوض.
- من مبادئ التفاوض.
- من أجندة التفاوض.
- من معاديات التفاوض.

تملك وتفاوض

٣٣. يعتبر تعلق المفاوضات والواجبات:
- أ- من الأثر لصفت الأساسية في مدخل التخليل
  - ب- من الأثر لصفت الأساسية في مدخل الميتر
  - ج- من الأثر لصفت الأساسية في مدخل الصرا
  - د- من الأثر لصفت الأساسية في مدخل المصالح

٣٤. تحديد الاستراتيجية المستعملة للتفاوض:
- أ- من الأمور التي ينبغي الإفصاح عنها عند التفاوض
  - ب- من الإعلا الجيد للتفاوض
  - ج- ليس من الإعلا الجيد للتفاوض
  - د- من أجنحة المفاوضات

٣٥. من المهارات التي ينبغي أن يتمتع بها المفاوض ته فوق الأسئلة لتفعيل التفاوض التي
- أ- توسيع نطاق التفاوض
  - ب- تصديق نص التفاوض
  - ج- محاصرة الخصم في ركن ضيق
  - د- ترك المجال للفكر بأريحية لتتمكن من إنجاز الهدف

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 مستع
  - ج- مفاوض مستع
  - د- مدير ناجح

٣٨. حتى يتم إتاحة قبول أكبر من المرونة والمنورة 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 والجمائم
٤٢. من التكتيكات الجيدة عند استخدام استراتيجيات مهارة النزاع:
- إرسال رسالة
  - إدعاء الإصرار إلى السلطة
  - طلب تبريرات
  - تحويلاً، الاعتراض إلى إيجاب
٤٣. من التكتيكات المصنفة في استراتيجيات متى نحقق
- التدرج
  - المشاركة
  - المساهمة
  - الانسحاب للخامري
٤٤. تعتبر الشركات القوة التفاوضية عند التفاوض على صفقة ما المستقبلية
- أنه نتج عن معين
  - كإمكانية العلاقة يمكن التعويل عليها
  - أنها عمل محسوس مؤقت وتختلف من صفقة إلى أخرى
  - كرمز يمكن الاعتماد عليه
٤٥. تعتبر درجة الاعتناء هي الأصل في تحديد:
- القوة التفاوضية للمفاوضين
  - شكل أحداث التفاوض
  - سرعة انعقاد 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 ورغبتهم في استمرارها
  - انعكاس المصالح الهامة في القوة التفاوضية
٤٧. تكون المناقشات غير مركزة إذا:
- ما حددت نطاقاً متسعاً وحددت النقطة ضيقاً
  - ما حددت النقطة والإدارة نطاقاً متسعاً للقضايا
  - ما حددت النقطة نطاقاً ضيقاً وحددت النقطة نطاقاً متسعاً
  - ما حددت النقطة والإدارة نطاقاً ضيقاً للقضايا
٤٨. ستجبه المناقشات للمقايضة بين القضايا إذا:
- ما تعاملت الإدارة والنقطة مع كل قضية على
  - ما ربطت النقطة بين القضايا وتعاملت الإدارة مع كل قضية على
  - ما ربطت الإدارة بين القضايا وتعاملت النقطة مع كل قضية على
  - ما ربطت الإدارة والنقطة بين القضايا

١٩. إذا ما حدثت الإدارة بواجب فدية لتداول والتفدية بموجب

- أ. تكون حرة
- ب. تكون للتفدية
- ج. تكون لتداول
- د. تكون مفاوضة

### تعاونية

٢٠. يصبح المفاوضي نظاما تكون نتائج المفاوضات بين الطرفين

- أ. يذهب إلى أن يكون ذلك حتى لا يحدث بونفا
- ب. يذهب إلى أن يكون ذلك حتى يتعاون معه الطرف الآخر
- ج. يذهب إلى أن يصبح ذلك تفاصيل الأهمية للطرف الآخر
- د. يذهب إلى أن يصبح الأمر بلكاء فيستمر حفظ الطرفين





9. يطلق "منهج التفاوض" في عملية التفاوض من  
 (أ) التفاوض من أجل الفوز  
 (ب) التفاوض من أجل التعاون  
 (ج) التفاوض من أجل الفوز  
 (د) التفاوض من أجل التعاون
10. عند وصول أطراف التفاوض إلى تفهم مشتركات، ورغبة كل طرف الآخر تفوز في التفاوض  
 (أ) منهج الصلح  
 (ب) منهج التفاوض المشترك  
 (ج) منهج المزايا  
 (د) منهج فرض الأمر الواقع
11. عند التزام كل طرف بأهداف جهة التي يمثلها في التفاوض تفوز في التفاوض  
 (أ) المصلحة أو المنفعة كأحد مبادئ التفاوض  
 (ب) الالتزام كأحد مبادئ التفاوض  
 (ج) العلاقات المتبادلة كأحد مبادئ التفاوض  
 (د) التكافل كأحد مبادئ التفاوض
12. هذين مبادئ من المبادئ العامة للتفاوض  
 (أ) مبدأ التكافل ومبدأ المساواة  
 (ب) مبدأ الاستمرارية ومبدأ التكافل  
 (ج) مبدأ التكافل ومبدأ الاستمرارية  
 (د) مبدأ المساواة ومبدأ التكافل
13. في التفاوض عند التقييد بجدول زمني يمتد لفترات حسب رغبة الطرفين بعد  
 (أ) مبدأ العلاقات المتبادلة  
 (ب) مبدأ المساواة  
 (ج) مبدأ التكافل  
 (د) مبدأ التوقيت الزمني
14. من المؤشرات التي تكل على أن الاستعداد جيداً 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
15. تقتضي المصلحة للتفاوض الناجح أن يؤسس تفاوضه على  
 (أ) القوة الموضوعية في ذهن الطرف الآخر  
 (ب) القوة المدركة التي يخلقها الطرف الآخر في ذهن  
 (ج) مقدار التوازن بين القوة الموضوعية والقوة المدركة في ذهن  
 (د) مقدار عدم التوازن بين القوة الموضوعية والقوة المدركة في ذهن
16. من مقومات عملية التفاوض  
 (أ) القدرات التقافية ورغبة أحد الطرفين للوصول إلى اتفاق  
 (ب) القدرات التفاوضية ورغبة طرفين من أطراف التفاوض  
 (ج) القدرات التقافية والرغبة المشتركة لأطراف التفاوض  
 (د) القدرات التفاوضية ورغبة المحكمين في الوصول إلى اتفاق



17. هي المفاوضات التي يخطط بمرحلة الأهداف التفاوضية وذلك

- (أ) بعد الاتفاقية من خلال نطاق أهداف كل طرف
- (ب) المتفاوضين في المفاوضات لتحديد الأهداف التفاوضية
- (ج) بعد الاتفاقية من خلال نطاق الأهداف
- (د) بعد الاتفاقية وحيا في خلال حياة المفاوضات

18. يمكن طرفي التفاوض من الاتفاق على التفاوض

- (أ) على نطاقات العرض، ونحوه، في المفاوضات
- (ب) على نطاق العرض، ونحوه، في المفاوضات
- (ج) على نطاق العرض، ونحوه، في المفاوضات
- (د) على نطاقات العرض، ونحوه، في المفاوضات

19. تعد القضايا التفاوضية من خلال مراحل أربعة هي

- (أ) تحديد نطاق القضايا، ومعالجة القضايا، ومعالجة القضايا، ومعالجة القضايا
- (ب) الإعداد للقضايا، ومعالجة القضايا، ومعالجة القضايا، ومعالجة القضايا
- (ج) الإعداد للقضايا، ومعالجة القضايا، ومعالجة القضايا، ومعالجة القضايا
- (د) تحديد نطاق القضايا، ومعالجة القضايا، ومعالجة القضايا، ومعالجة القضايا

20. تعد الإعداد للتفاوض بقضايا طرفي التفاوض

- (أ) تجهيز الهياكل والمعلومات والوثائق المنظمة
- (ب) تجهيز الهياكل والمعلومات من الطرف الآخر
- (ج) تجهيز الهياكل والمعلومات والوثائق من فريق التفاوض ومهاراته
- (د) تجهيز الهياكل والمعلومات والوثائق من المنظمة والطرف الآخر

تعدد قوة المركز التفاوضي التسي المنظمة

- (أ) بمواطن القوة والضعف وعلى إرادتهما
- (ب) بالموارد المتاحة
- (ج) بدرجة الاعتمادية كل طرف على الآخر
- (د) بالموارد المتاحة ودرجة الاعتمادية على بعضهما ومواطن القوة والضعف وإرادتهما

محدد اختيار فريق التفاوض من أهم قرارات المنظمة قبل بدء عملية التفاوض لذا ينبغي مراعاة

- (أ) تقارب أو بعد المسائل الإداري
- (ب) تقارب أو بعد المسائل الوظيفي
- (ج) تقارب عدد أفراد الفريق
- (د) تقارب وإعداد مستوى الإداري والوظيفي وعدد الفريق

خلال فتراتنا لأجندة التفاوض نفهم العديد من الأمور، حيث أنها

- (أ) تعكس استراتيجيات التعاقد وتسلل استراتيجيته
- (ب) تعكس استراتيجيات التفاوض وتسلل التكتيكات المتبعة
- (ج) تعكس تكتيكات التفاوض وتسلل استراتيجيته المتبعة
- (د) تعكس تكتيكات التعاقد وتسلل استراتيجيته

الأطراف المتفاوضة في تحقيق الأهداف المشتركة يدفعهم

- لتوفير المناخ الرسمي للتفاوض
- لتوفير المناخ الحبيدي للتفاوض
- لتوفير المناخ الودي للتفاوض
- لتوفير المناخ المتشدد للتفاوض



25. عندما يرغب أطراف التفاوض في تحسين المناخ التفاوضي
- (أ) يحدون لعدم الدخول في التفاصيل فرجة قدر الامكان  
 (ب) يحدون لعدم الدخول في بعض التفاصيل وتوجيه التفاصيل الى جهة  
 (ج) يحدون لعدم الدخول في التفاصيل الهامة  
 (د) يحدون لعدم الدخول في كل التفاصيل بلا استثناء للحص
26. عندما يرغب أطراف التفاوض في تحسين المناخ التفاوضي
- (أ) يحدون الطرف الآخر بعض الوقت لبعض تعرض مواقف  
 (ب) يحدون الفرصة كاملة للطرف الآخر لبعض مواقف  
 (ج) لا يحدون الطرف الآخر محالاً حتى لا يحد التفاوض  
 (د) لا يحدون الطرف الآخر فرصة لتغيير أجندة التفاوض
27. عند لجوء أحد أطراف التفاوض إلى تضييع الوقت فإن الطرف الآخر لديه
- (أ) بدلاً واحداً لمواجهة  
 (ب) لدينا بديلين لمواجهة  
 (ج) لدينا ثلاث بدائل لمواجهة  
 (د) لدينا أربع بدائل لمواجهة
28. ينحصر دور الوسيط في عملية التفاوض في
- (أ) تقديم النصيح والمشورة للطرف الأضعف  
 (ب) يلعب دوراً مشابهاً لدور القاضي  
 (ج) تقديم الاستشارة للطرف الذي دعوة للحضور  
 (د) لعب دوره كحلقة وصل بين طرفي التفاوض
29. مهام المستشار متعددة في عملية التفاوض منها
- (أ) تحديد مصادر تقليل تكاليف المنتج لطرفي النزاع  
 (ب) تحديد مصادر تعظيم الأرباح من المنتج أو الخدمة لطرفي النزاع  
 (ج) تحديد مصادر تعظيم المكاسب لطرفي النزاع  
 (د) تحديد مصادر تقليل المكاسب لطرفي النزاع
30. ينحصر دور المحكم عند طلب تدخله في القضايا التفاوضية في
- (أ) قيادة المناقشة بين طرفي التفاوض.  
 (ب) تقديم الاقتراحات للمتفاوضين.  
 (ج) حسم النزاع بين طرفي التفاوض.  
 (د) الوساطة للقبول بحلول وسط بين طرفي التفاوض.
31. في أغلب الأحيان يطلب التحكيم في القضايا التفاوضية عندما تتلزم الأمور
- (أ) الطرف الأضعف في التفاوض.  
 (ب) المستشارين القادمين لأحد الأطراف.  
 (ج) الطرف الأقوى في التفاوض.  
 (د) الوسطاء.
32. عندما يلجأ أحد طرفي النزاع إلى "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.



33. تقوم فكرة مهارات المجموع الثابت بين طرفي النزاع على أن الصراع
- محتق من الطرفين ومكسب أحدهما حسارة للثاني
  - محتق ومكسب أحدهما حسارة للثاني
  - محتق ويحقق كلا الطرفين مكسباً في آن واحد
  - محتق ويحقق الطرفين مكسباً في آن واحد

34. من المهارات الموضوعية التي يجب أن يتعلم بها المتفاوض
- القدرة على استنباط النتائج الهامة من مشكلة التفاوض.
  - القدرة على تحديد أنواع التحليل لمشكلة التفاوض.
  - القدرة على تشخيص مشكلة التفاوض.
  - القدرة على التحليل العميق لمشكلة التفاوض.

35. تركيب وربط الأساليب بالتنتج وإيجاد العلاقة بين المؤتمر والمصعب توضع ضمن
- المهارات الموضوعية وهي المعرفة التقنية
  - المهارات الموضوعية وهي القدرة على التحليل
  - المهارات الشخصية وهي المعرفة القانونية
  - المهارات الموضوعية وهي المعرفة العلمية

36. يتفان أسلوب الضغط سواء بالإلحاح والتكرار أو التهريب والتخويف
- تقع ضمن مهارات المتفاوض.
  - تقع ضمن قدرات يجب أن يتمتع بها المتفاوض.
  - تقع ضمن عوامل الجذب في التفاوض.
  - تقع ضمن البهظة الدائمة والمستمرة التي يجب أن يتمتع بها المتفاوض.

37. "حلجز الخوف" ينمو ويكبر بين طرفي النزاع في حالة أن تكون
- المفاوضات بين منظمين محليتين متنافستين.
  - المفاوضات بين منظمين محليتين بينهم عداوة سابقة.
  - المفاوضات بين منظمين محليتين بينهم تاريخ من المفاوضات المضنية المتدا
  - المفاوضات بين منظمين دوليتين.

38. من القواعد الاستراتيجية التي ينبغي مراعاتها في المفاوضات الدولية إدراك و
- الأثر المباشرة للمشروع محل التفاوض.
  - الأثر غير المباشرة للمشروع محل التفاوض.
  - الأثر المباشرة وغير المباشرة للمشروع محل التفاوض.
  - أهمية المشروع محل التفاوض.

39. ينبغي أن يلم صاحب صلاحيات إعداد العقد واعتماده
- بالنواحي المالية بما يضمن كافة المستحقات المالية.
  - بالنواحي القانونية بما يضمن استيفاء العقد كافة الشروط.
  - بالنواحي الاقتصادية بما يضمن ضمان حق المجتمع.
  - بالنواحي الإدارية بما يضمن عدم تعثر الاتفاق.

40. خيار واحد من الخيارات التالية لا يقع ضمن الجوانب الإجرائية في صياغة
- طريقة صياغة الاتفاق.
  - مشاركة جميع أطراف التفاوض في صياغة الاتفاق.
  - مكان تحرير وكتابة العقد.
  - وقت إعداد العقد.



41. يعرف العقد انه اتفاق بين طرفين على انشاء التزام أو تفكك أو تحيين أو حل أو غيره من الناحية التعاقدية  
 (أ) من الناحية التعاقدية  
 (ب) من الناحية القانونية  
 (ج) من الناحية المدنية  
 (د) من الناحية السياسية والاجتماعية
42. عندما يتعامل طرفي التفاوض على أن يتم الصفقة لمن أحدهما فإن الصانع للتفاوض  
 (أ) يسمى مناخ رسمي  
 (ب) يسمى مناخ ودي  
 (ج) يسمى مناخ حيادي  
 (د) يسمى مناخ متشدد
43. يعد ضبط كل مصطلح من مصطلحات لغة العقد من الجوانب الشخصية التي ينبغي أن يحسمها المفاوض الاجرائية التي ينبغي استيفائها في العقد الموضوعية التي ينبغي استيفائها في العقد الاجتماعية التي ينبغي أن يتفق عليها الطرفين  
 (أ) الشخصية التي ينبغي أن يحسمها المفاوض  
 (ب) الاجرائية التي ينبغي استيفائها في العقد  
 (ج) الموضوعية التي ينبغي استيفائها في العقد  
 (د) الاجتماعية التي ينبغي أن يتفق عليها الطرفين
44. من ضمن القيود التفاوضية التي يضعها المفاوض نصب عينه " القيود الاستراتيجية وهي قيود مباشرة على العملية التفاوضية وهي قيود تضع إطار على العملية التفاوضية وهي قيود غير مؤثرة على العملية التفاوضية وهي قيود غير مباشرة على العملية التفاوضية  
 (أ) وهي قيود مباشرة على العملية التفاوضية  
 (ب) وهي قيود تضع إطار على العملية التفاوضية  
 (ج) وهي قيود غير مؤثرة على العملية التفاوضية  
 (د) وهي قيود غير مباشرة على العملية التفاوضية
45. من الأركان الأساسية للعقد أن تكون بنوده متسقة مع النظام السياسي. أن تكون بنوده متسقة مع الحالة الاقتصادية. أن تكون بنوده متسقة مع الجوانب القانونية. أن تكون بنوده متسقة مع القاتون والنظام الأخلاقي والعدالت والسلوك العام  
 (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 القاتون والنظام الأخلاقي والعدالت والسلوك العام
46. عندما يقرر طرفان الدخول في عملية تفاوض بينهما فبهما يهدفان إلى الدخول في نوع من الحوار. الجلوس لتبادل الاقتراحات بينهما. الوصول إلى اتفاق يحسم قضية أو قضايا نزاعيه بينهم. الدخول في نوع من الحوار أو تبادل الاقتراحات بينهما.
47. حتى يتمكن من إطلاق مصطلح " عملية تفاوض " ينبغي توفر ركنين أساسيين الأطراف المتفاوضة ومصالحة مشتركة أو أكثر. الأطراف المتفاوضة وقضية نزاعيه أو أكثر. الأطراف المتفاوضة وتبادل الاقتراحات. مصلحة مشتركة أو أكثر وقضية نزاعيه أو أكثر.
48. يمكننا تمييز عملية التفاوض على المفاوضات في سلوكه الإنساني الذي يتجلى في حواراته وإشاراته وتصرفاته المؤثرة. التجهيزات المؤدية والمصاحبة لجلسة التفاوض. حواراته وإشاراته وتصرفاته والتجهيزات المصاحبة لجلسة التفاوض



49. ما يدور بين إدارة المشتريات والموردين من حوار ومناقشة يعد

- (أ) نوع من التفاوض.  
 (ب) تمهيد إلى التفاوض.  
 (ج) ضبط شكل ومضمون الصفقة فقط.  
 (د) لا يعد نوع من التفاوض.

50. الدخول في مباحثات بين طرفين أو أكثر للاتفاق على هدف معين أو

- (أ) ضبط شكل ومضمون المشكلة.  
 (ب) نوع من للتفاوض.  
 (ج) لا يعد نوع من التفاوض.  
 (د) تمهيد للتفاوض.



مع التمنيات الطيبة بالتوفيق

1. تتألف نوعية الأمانة والامتياز البنوية والتكثيف البنوية:
  - (أ) هام أصحط للتشديد المتطرف لخصلة التفرقة
  - (ب) ضروري لخصم عدم تعارض أي منهما
  - (ج) لا يمكن الاستعانة به في صنية التفاوض
  - (د) يمكن الاستعانة به في كل المقامات المتفرقة
2. واحدة ليست من وظائف الأمانة هي:
  - (أ) حصر الظروف الأخرى
  - (ب) الترافف الظروف الأخرى
  - (ج) إريك الظروف الأخرى
  - (د) مساعدة الظروف الأخرى
3. عندما لا تكون راجحة في الإجابة على أسئلة الخصم فخطبك ان:
  - (أ) تظهر نعوتك المتواضعة
  - (ب) تظهر نعوتك وتراجع الإجابة
  - (ج) تظهر عدم نعوتك وأهرب من الإجابة
  - (د) تظهر نعوتك وأهرب من الإجابة
4. هناك علاقة بين الوقت والحزم عند الرئيس وهي:
  - (أ) طردية
  - (ب) عكسية
  - (ج) حيدية
  - (د) وهسية
5. دائما ينظر استراتيجيا نضيب الوقت في مجال الأعمال على أنها:
  - (أ) نهدر أموال الشركة
  - (ب) نهدر أموال وأوقات موظفي الشركة
  - (ج) نهدر الوقت ولكن نضاهها أحيانا
  - (د) نهدر الوقت
6. المفتاح الرئيسي الذي يوجه سلوك المفاوضات؟
  - (أ) رغبات كل منهما
  - (ب) تفاعلات الموقف التفاوضي
  - (ج) نتائج التفاوض
  - (د) القوة التفاوضية
7. إذا أراد المفاوض ربح الوقت والتحكم فيه فخطبك أن يسل أسئلة:
  - (أ) أسئلة مفتوحة
  - (ب) أسئلة تعاونية
  - (ج) أسئلة مغلقة
  - (د) أسئلة متباينة
8. تنطبق جميع المبادئ العامة للتفاوض النفعال على المفاوضات الدولية
  - (أ) مع ضرورة إجراء تعديلات جزئية عليها
  - (ب) مع ضرورة إلغاء بعض المبادئ غير المتوافقة
  - (ج) مع ضرورة إضافة بعض الخصائص المستزة لها
  - (د) مع ضرورة إجراء تعديلات طفيفة عليه

9. واحدة لفظ من الثاني ليست من اجراءات مع الوقت في المفاوضات الدولية هي

- (أ) التصريح بالوصول والحد من التفاوض
- (ب) عدم الاستعداد للمفاوضة والرجوع في البداية
- (ج) التفاوض على ذات الموضوعات
- (د) عدم إعلان الأعداد المتوقعة بشكل مسبق

10. للمفاوض على ثقة المفاوضات في البداية علينا توجيه استفسار في بداية التفاوض

- (أ) استفسار مجموعة
- (ب) استفسار نوعية
- (ج) استفسار مهلة
- (د) استفسار متبادلة

11. عند التفاوض علينا استر التجهيزين لتوقيت هي

- (أ) توقيت الوقت وتصحيح الوقت
- (ب) توقيت الوقت واستعداد الوقت
- (ج) استفسار الوقت وتصحيح الوقت
- (د) المحافظة على الوقت وتوقيت الوقت

12. علينا باليمين عند مواجهة لوجه الخصم إلى تخصيص الوقت هما

- (أ) توقيت إمكانية التفاوض والمساواة والمساوية لإكمال تكتيك الخصم
- (ب) استفسار التأجيل مع مصالحنا وعدم وجود ضرر من التأجيل
- (ج) عدم وجود حاجة متعة للاستعداد لتوقيت إمكانية التفاوض والمساواة
- (د) والمساوية لإكمال تكتيك الخصم وعدم وجود حاجة متعة للاستعداد

13. تختلف الفقرة الموضوعية عن الفقرة المدركة في

- (أ) الواقع العيني
- (ب) تقديرات المتفاوضين
- (ج) مكونات وتركيب الفقرة في المشارة
- (د) مدى استعدادات وقرارات المشارة

14. استراتيجيات (فوز / خسارة) تقع ضمن

- (أ) استراتيجيات كيف نحقق؟
- (ب) استراتيجيات متى نحقق؟
- (ج) استراتيجيات ماذا نحقق؟
- (د) استراتيجيات كيف نحقق؟

15. استخدام تكتيك تحويل الاعتراض إلى إيجاب يطلق عليه المفاوضات في

- (أ) استراتيجيات (فوز/خوز).
- (ب) استراتيجيات (فوز / خسارة).
- (ج) استراتيجيات (خسارة / خسارة).
- (د) استراتيجيات هجومية.

16. عندما يعتبر المفاوضات إتعم الصلقة أمراً علياً فإن

- (أ) المناخ التفاوضي يسمى مناخ رسمي.
- (ب) المناخ التفاوضي يسمى مناخ ودي.
- (ج) المناخ التفاوضي يسمى مناخ حيدوي.
- (د) المناخ التفاوضي يسمى مناخ متشدد.



17. القوة التفاوضية هي تحقق التوافق بين قصد التفاوض وبين التسعة وغير التسعة  
 (أ) وهي القوة التفاوضية التفاوضية والتفاوضية  
 (ب) وهي القوة التفاوضية التفاوضية والتفاوضية  
 (ج) وهي القوة التفاوضية التفاوضية والتفاوضية  
 (د) وهي القوة التفاوضية التفاوضية والتفاوضية

18. القوة التفاوضية متبادلة ومن جهة القوة التفاوضية وهي القوة  
 (أ) متبادلة متبادلة هي القوة التفاوضية  
 (ب) غير متبادلة متبادلة هي القوة التفاوضية  
 (ج) غير متبادلة متبادلة هي القوة التفاوضية  
 (د) متبادلة متبادلة هي القوة التفاوضية

19. واحدة من الآتي ليست من أركان التفاوض  
 (أ) وجود مصلحة مشتركة أو مصلحة  
 (ب) الرغبة في التفاوض والتفاوض  
 (ج) المصلحة المتبادلة  
 (د) وجود استراتيجيات متبادلة

20. ينبغي أن تكون استراتيجيات فريق التفاوض بالائتمانية متشابهة مع  
 (أ) الاستراتيجيات التي يتبعونها في التفاوض  
 (ب) التكتيك الذي يتبعونه في التفاوض  
 (ج) الاستراتيجيات والتكتيكات المتشابهة في التفاوض  
 (د) الاستراتيجيات التي يتبعونها في التفاوض

21. تختلف نوع العلاقة في حدة التفاوض بين طرفي التفاوض عن حدة التسوية حيث أن  
 (أ) التفاوض يقوم على أحد طرفي التسوية على أحد والتفاوض  
 (ب) التفاوض يقوم على الحصة والتفاوض والتفاوض على الحصة  
 (ج) التفاوض يقوم على أحد والتفاوض والتفاوض على أحد فقط  
 (د) التفاوض يقوم على الحصة والتفاوض والتفاوض على الحصة والتفاوض

22. ينظر علماء الإدارة إلى "التحكيم" على أنه شكل من  
 (أ) أشكال التفاوض  
 (ب) أشكال التسوية  
 (ج) أشكال التفاوض  
 (د) أشكال الوساطة

23. تعد المداخل المتبعة في عملية التفاوض وهي  
 (أ) مناهج المصالح المشتركة ومنهج الصراع  
 (ب) مناهج المصالح المشتركة ومنهج الصراع  
 (ج) مناهج المصالح المشتركة ومنهج الصراع  
 (د) مناهج المصالح المشتركة ومنهج الصراع

24. يعتمد أطراف التفاوض الذين ينتهجون منهج الصراع كمدخل من مداخل عملية التفاوض  
 (أ) على التعاون بين أطراف التفاوض لتحقيق وتعظيم مصالحهم المشتركة.  
 (ب) على تبادل وتكافؤ المراكز التفاوضية.  
 (ج) على التسوية والتكافؤ في الحقوق والواجبات.  
 (د) على سعي كل منهم لتعظيم مكانته والإضرار بمصالح الأطراف الأخرى.

25. في حالة ظهور طرف من التفاوض مقلوباً ومختلفاً أو غير ذلك من ذلك
- (أ) فمن عبثه التمس بهج التمس
  - (ب) فمن عبثه التمس بهج التمس
  - (ج) فمن عبثه التمس بهج التمس
  - (د) فمن عبثه التمس بهج التمس

26. يقوم مبدأ العلاقات المتعينة على
- (أ) أنه لا يمكن أن يكون هناك عروض من جانب
  - (ب) أنه لا يمكن أن يكون هناك عروض من جانب واحد
  - (ج) أنه لا يمكن أن يكون هناك عروض من كلا الجانبين
  - (د) أنه لا يمكن أن يكون هناك عروض من أي من الجانبين

27. في عملية التفاوض لدينا مبدؤ خمسة فئوة ضابطة للتفاوض منها
- (أ) مبدأ الشغل ومبدأ التسوية
  - (ب) مبدأ الاستمرارية ومبدأ الشغل
  - (ج) مبدأ الشغل ومبدأ الاستمرارية
  - (د) مبدأ التسوية ومبدأ الشغل

28. التلقيد بجدول زمني يمتد لفترات حسب رغبة الطرفين من المبدؤ الخمسة للتفاوض ويحصر
- (أ) مبدأ الشغل الزمني
  - (ب) مبدأ الإطار الزمني
  - (ج) مبدأ الإصرار الزمني
  - (د) مبدأ التوقيت الزمني

29. من المعايير الهامة للحكم على الإعداد الجيد للتفاوض أن يتم
- (أ) التنظيم الجيد قبل الدخول في المفاوضة
  - (ب) التنظيم الجيد قبل الدخول في المفاوضة
  - (ج) التوجه الجيد قبل الدخول في المفاوضة
  - (د) الترفيق الجيد قبل الدخول في المفاوضة

30. من العلامات التي يتم الحكم فيها بأن المفاوضة ناجحة أن يتفاوض على أساس
- (أ) القوة الموضوعية في ذهن الخصم
  - (ب) القوة المدركة التي يمتلكها الخصم في ذهن الخصم
  - (ج) عقل توازن بين القوة الموضوعية والقوة المدركة في ذهن الخصم
  - (د) صناعة عدم توازن بين القوة الموضوعية والقوة المدركة في ذهن الخصم

31. عملية التفاوض هي نوع من الحوار يؤدي إلى
- (أ) اتفاق
  - (ب) حسم قضية معينة
  - (ج) تنازلات
  - (د) تنازلات مؤلمة

32. من الأركان الأساسية للتفاوض:
- (أ) القناعة بالتفاوض كوسيلة حاسمة
  - (ب) الرغبة في التفاوض وعدم الرغبة في الوصول إلى حل
  - (ج) الحاجة الملحة لدى أحد الطرفين
  - (د) وجود مصلحة لأحد الطرفين

33. من الأقران اضمت الأسس في مظهر المصاحفة:

- (أ) عدم وجود المصاحفة التفاوضية  
(ب) عدم وجود المصاحفة التفاوضية الأخرى  
(ج) عدم وجود المصاحفة  
(د) عدم وجود المصاحفة التفاوضية

34. ليس من الأهداف الجيدة للتفاوض:

- (أ) تحديد المصاحفة التي سيتم التفاوض عليها  
(ب) تحديد المصاحفة التفاوضية  
(ج) تحديد الأسس الجيدة المستخدمة  
(د) تحديد المصاحفة

35. بعد محاصرة الخصم في ركن ضيق من المهارات:

- (أ) التي يمنع بها المفاوض من استخدام قدراته الشخصية  
(ب) التي يمنع بها المفاوض من استخدام مخططات الطرف الآخر  
(ج) التي يمنع بها المفاوض من أداء صفه الأساسية كعضو التفاوض  
(د) التي يمنع بها المفاوض من توصف كطرف كمتوسط

36. يكون المفاوض في موقف قوي إذا كانت:

- (أ) لونه المدركة لدى الخصم أكبر من لونه المفاوضية  
(ب) لونه المفاوضية متساوية مع لونه المدركة لدى الخصم  
(ج) لونه المفاوضية أكبر من لونه المدركة لدى الخصم  
(د) لونه المدركة لدى الخصم غير حقيقية

37. حتى ينجح المدير أو البائع كمفاوض ينبغي:

- (أ) أن يكون مطلعاً على كافة السبل المتاحة وغير المتاحة بشركة.  
(ب) أن يكون متابعاً بموضوع التفاوض.  
(ج) أن يكون مطلعاً بموضوع التفاوض  
(د) أن يكون متقناً لمهنته داخل الشركة.

38. من الأهمية المحافظة على سرية الأهداف التفاوضية وذلك لـ:

- (أ) الارتقاء بعملية التفاوضية.  
(ب) كسب الطرف الآخر.  
(ج) تحميم تطلعات الطرف الآخر.  
(د) إتاحة قدر أكبر من المرونة والمنور.

39. القيود التفاوضية من العوامل الهامة في تحديد:

- (أ) طريقة سير المفاوضات.  
(ب) الممكن وغير الممكن في الدائل المتاحة.  
(ج) العثرات التي يمكن أن يلاقيها المفاوض.  
(د) الحيلولة التي يمكن تحايلها أثناء التفاوض.

40. درجة الاعتمادية بين المفاوضين تؤثر على:

- (أ) مركز التفاوضي النسبي لكل منهما.  
(ب) الاستراتيجيات وتكتيكات التفاوض والمركز التفاوضي النسبي لكل منهما.  
(ج) درجة التعاون بينهما.  
(د) صعوبة عملية التفاوض.

41. تكتيك الصلح والمصلح يستخدم في:
- 1) سر المصالح فور فور
  - 2) سر المصالح المصالح
  - 3) سر المصالح المصالح
  - 4) سر المصالح فور - صراحة
42. من التكتيكات الجديدة إرسال المدون وتستخدم في استراتيجيات:
- 1) مواجعة المواجه
  - 2) تعدي المواجه
  - 3) التعمير
  - 4) المواجعة
43. تكتيك الاستصحاب الظاهري من التكتيكات المدونة في:
- 1) استراتيجيات المواجه
  - 2) استراتيجيات كيف نحقق
  - 3) استراتيجيات ماذا نحقق
  - 4) استراتيجيات متى نحقق
44. نهج المنظمات بثقوة التفاوضية:
- 1) كالتج
  - 2) كالتجنية وطاعة
  - 3) كمثل تكيفي
  - 4) كالمرو
45. الأصل في تحديد القوة التسمية للمفاوضين هو:
- 1) درجة الاعتمادية بينهما
  - 2) درجة الوثوقية بينهما
  - 3) درجة التعاون بينهما
  - 4) درجة الشدة بينهما
46. تقدير المفاوض لقوة خصمه بناء على الأثر الذي يحدثه سلوك الخصم على سلوك المفاوض
- 1) هو مدخل الاعتمادية
  - 2) هو مدخل التقييم
  - 3) هو مدخل السيطرة
  - 4) هو مدخل المبادرة
47. إذا ما حدثت النقلة والإدارة نطالفا متسعا للقضية فإن المناقشات تكون:
- 1) مركزة
  - 2) غير مركزة
  - 3) صراعية
  - 4) مقلبة
48. إذا ما ربطت الإدارة والنقلة بين القضايا فإن المناقشات تكون:
- 1) مركزة
  - 2) غير مركزة
  - 3) صراعية
  - 4) مقلبة

49. إذا ما حددت الإدارة نواتج غير قابلة للتجزئة والمتعلقة نواتج قابلة للتجزئة فبإن المناقشات:
- (أ) تكون صراعية.
  - (ب) تكون تنافسية.
  - (ج) تكون تعاونية.
  - (د) تكون مقابضة.

[https://t.me/Kfu\\_1](https://t.me/Kfu_1)

50. إذا كانت نتائج المفاوضات خطيرة على أحد الأطراف عليه:
- (أ)  ألا يظهر ذلك حتى لا يضعف موقفه.
  - (ب) أن يظهر ذلك حتى يتعاون معه الطرف الآخر.
  - (ج) أن يوضح كافة تفاصيل الخطورة حتى  يكون الطرف الآخر على بينة من الأمر.
  - (د) أن يظهر الأمر بذلك ليستدر عطف الطرف الآخر.