



مدونة المناهج السعودية

<https://eduschool40.blog>

الموقع التعليمي لجميع المراحل الدراسية

في المملكة العربية السعودية

اسئلة تعاقد وتفاوض لعام 1438-الفصل الصيفي نموذج B

ينطبق منهج الصراع في عملية التفاوض من

- أ. تتكون اطراف التفاوض لتحقيق وتعظيم المصالح المشتركة لكل الأطراف
- ب. تكافؤ المراكز التفاوضية لكل طرف من الأطراف
- ج. تكافؤ الحقوق والواجبات لكل طرف من الأطراف
- د. تنازع اطراف التفاوض وسمي لتعظيم مكاسبه والاضرار بمصالح الأطراف الأخرى

عند وصول أطراف التفاوض الى تفهم مشكلات ورغبات كل طرف للآخر نكون قد بدأت في التعامل

- أ. منهج الصراع
- ب. منهج المصالح المشتركة
- ج. منهج المراوغة
- د. منهج فرض الامر الواقع

عند التزام 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

مبدأين من المبادئ العامة للتفاوض :

- أ. مبدأ التكافل ومبدأ المساواة.
- ب. مبدأ الاستمرارية ومبدأ التكافل.
- ج. مبدأ التكافؤ ومبدأ الاستمرارية.
- د. مبدأ المساواة ومبدأ التكافؤ.

في التفاوض عند التقيد بجدول زمني يمتد لفترات حسب رغبة الطرفين يعد اتساقا مع

- أ. مبدأ العلاقات المتبادلة
- ب. مبدأ المساواة
- ج. مبدأ التكافؤ
- د. مبدأ التوقيت الزمني

من المؤشرات التي تدل على أن الاستعداد جيدا 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

تقتضي المصلحة للمفاوض الناجح أن يؤسس تفاوضه على

- أ. القوة الموضوعية في ذهن الخصم.
- ب. **القوة المدركة التي يخلقها الخصم في ذهن الخصم.**
- ج. مقدار التوازن بين القوّة الموضوعية والقوة المدركة في ذهن
- د. مقدار عدم التوازن بين القوة الموضوعية والقوة المدركة في

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

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.**

ليتمكن طرفي التفاوض من الأعداد الجيد للتفاوض

- أ. ينبغي عدم تحديد الفرص وتحديد القيود التفاوضية
- ب. **ينبغي تحديد الفرص وتحديد القيود التفاوضية**
- ج. ينبغي تحديد الفرص وعدم تحديد القيود التفاوضية
- د. ينبغي عدم تحديد الفرص وعدم تحديد القيود التفاوضية

تحدد القضايا التفاوضية من خلال مراحل أربعة هي

- أ. **تحديد نطاقها اتساعاً أو ضيقاً ، ومعالجتها منفصلة أو مترابطة، وحدود المرونة، وافترضايتها**
- ب. الإعداد الجيد، ومعالجتها منفصلة أو مترابطة، وحدود المرونة، وافترضايتها
- ج. الإعداد الجيد، ومعالجتها منفصلة أو مترابطة، وحدود المرونة، تقويم الأداء.
- د. تحديد نطاقها اتساعاً و ضيقاً، ومعالجتها منفصلة أو مترابطة، وحدود المرونة، تقويم الأداء.

عند الأعداد للتفاوض يكفي ينبغي التفاوض:

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

تحدد 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 وإدراكهما لهما**

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

- أ. تقارب أو تماثل المستوى الإداري
- ب. تقارب أو تماثل المستوى الوظيفي
- ج. تقارب عدد أفراد الفريق
- د. **تقارب وتماثل المستوى الإداري والوظيفي وعدد الفريق**

من خلال قراءتنا لأجندة التفاوض نفهم العديد من الأمور حيث أنها :

- أ. تنعكس في استراتيجية التعاقد وتسلسل استراتيجياته
- ب. **تنعكس في استراتيجية التفاوض وتسلسل التكتيكات المتبعة**
- ج. تنعكس في تكتيكات التفاوض وتسلسل استراتيجياته المتبعة
- د. تنعكس في تكتيكات التعاقد وتسلسل استراتيجياته

الأطراف المتفاوضة في تحقيق الأهداف المشتركة يدفعهم :-

- أ. لتوفير المناخ الرسمي للتفاوض.
- ب. لتوفير المناخ الحيادي للتفاوض.
- ج. **لتوفير المناخ الودي للتفاوض.**
- د. لتوفير المناخ المتشدد للتفاوض.

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

عندما يرغب أطراف التفاوض في تحسين المناخ التفاوضي :-

- أ. يعطون الطرف الآخر بعض الوقت ليعرض موقفه.
- ب. **يعطون الفرصة كاملة للطرف الآخر ليعرض موقفه.**
- ج. لا يعطون الطرف الآخر مجالا حتى لا يفسد التفاوض.
- د. لا يعطون الطرف الآخر فرصة لتغيير أجندة التفاوض.

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

أ. بديلا واحدا لمواجهةته

ب. **لدينا بديلين لمواجهةته**

ج. لدينا ثلاث بدائل لمواجهةته

د. لدينه اربع بدائل لمواجهةته

ينحصر دور الوسيط في عملية التفاوض في :-

أ. تقديم النصح والمشورة للطرف الأضعف.

ب. يلعب ورا مشابه للدور القاضي.

ج. تقديم الاستشارة للطرف الذي دعاه للحضور.

د. **لعب دوره كحلقة وصل بين طرفي التفاوض**

من مهام المستشار في العملية التفاوضية والادوار الذي يلعبها

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

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 التفاوضين

في اغلب الاحيان يطلب التحكيم في القضايا التفاوضية عندما تتأزم الأمور :-

أ. **الطرف الأضعف في التفاوض.**

ب. المستشارين القادمين لأحد الأطراف.

ج. الطرف الأقوى في التفاوض.

د. الوسطاء

عندما يلجأ أحد طرفي النزاع الى " المساومة " تكون

أ. موازين القوة للطرفين متكافئة

ب. **موازن القوة للطرفين غير متكافئة**

ج. موازين القوة للطرفين متساوية

د. موازين القوة للطرفين غير هامة في النزاع

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

أ. مطلق بين الطرفين ومكسب أحدهما خسارة للثاني.

ب. غير مطلق ومكسب أحدهما خسارة للثاني.

ج. أمطلق ويحقق كلا الطرفين مكسبا في آن واحد.

د. غير مطلق ويحقق الطرفين مكسبا في آن واحد.

من المهارات الموضوعية التي يجب ان يتحلى بها المفاوض

أ. القدرة على استنباط النتائج الهامة من مشكلة التفاوض

ب. القدرة على تحديد أدوات تحليل مشكلة التفاوض

ج. القدرة على تشخيص مشكلة التفاوض

د. القدرة على التحليل العلمي لمشكلة التفاوض

تركيب وربط الأسباب بالنتائج وإيجاد العلاقة بين المؤثر والسبب توضع ضمن :-

أ. المهارات الموضوعية وهي المعرفة القياسية.

ب. المهارات الموضوعية وهي القدرة على التحليل.

ج. المهارات الشخصية وهي المعرفة القانونية.

د. المهارات الموضوعية وهي المعرفة العامة.

إتقان أسلوب الضغط سواء بالإلحاح وتكراره أو التهريب والتخويف تقع ضمن

أ. تقع ضمن مهارات المفاوض.

ب. تقع ضمن قدرات يجب أن يتمتع بها المفاوض.

ج. تقع ضمن عوامل الجذب في التفاوض.

د. تقع ضمن اليقظة الدائمة والمستمرة التي يجب أن يجب أن يتمتع بها المفاوض

" حاجز الخوف " ينمو ويكبر بين طرفي النزاع في حالة ان تكون

أ. المفاوضات بين منطمتين محليتين متنافستين

ب. المفاوضات بين منطمتين محليتين بينهم عداوة سابقة

ج. المفاوضات بين منطمتين محليتين بينهم تاريخ من المفاوضات المضنية السابقة

د. المفاوضات بين منطمتين دوليتين

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

ينبغي أن يتوفر في صاحب صلاحيات إعداد العقد واعتماده:

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

خيار واحد من الخيارات التالية لا يقع ضمن الجوانب الإجرائية في صياغة العقد :

- أ. طريقة صياغة الاتفاق.
- ب. **مشاركة جميع أطراف التفاوض في صياغة الاتفاق.**
- ج. مكان تحرير وكتابة العقد.
- د. وقت إعداد العقد.

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

عندما يتعامل طرفي التفاوض على أن إتمام امرأ عاديًا لهما فإن المناخ

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

يعد ضبط كل مصطلح من مصطلحات لغة العقد من الجوانب :

- أ. الشخصية التي ينبغي ان يحسمها المفاوض
- ب. الاجرائية التي ينبغي استيفاؤها في العقد
- ج. **الموضوعية التي ينبغي استيفاؤها في العقد**
- د. الاجتماعية التي ينبغي ان يتفق عليها الطرفين

من ضمن القيود التفاوضية التي يضعها المفاوض نصب عينيه " القيود الاستراتيجية" وهي قيود :

- 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**

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**

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

- أ. الدخول في نوع من الحوار
- ب. الجلوس لتبادل الاقتراحات بينهما
- ج. **التوصل الى اتفاق يؤدي الى حسم قضية أو قضايا نزاعيه بينهم**
- د. الدخول في نوع من الحوار أو تبادل الاقتراحات بينهما

حتى نتمكن من إطلاق مصطلح "عملية تفاوض" ينبغي توفر ركنين أساسيين هما :

- أ. الأطراف المتفاوضة ومصصلحة مشتركة أو أكثر
- ب. الأطراف المتفاوضة وقضية نزاعيه أو أكثر
- ج. الأطراف المتفاوضة وتبادل الاقتراحات
- د. **مصصلحة مشتركة أو أكثر وقضية نزاعيه أو أكثر**

يمكننا تمييز عملية التفاوض على المفاوض في سلوكه الانساني الذي يتبناه في:

- أ. حواراته
- ب. اشارته وتصرفاته المؤثرة
- ج. التجهيزات المؤدية والمصاحبة لجلسة التفاوض
- د. **حوارته وإشارته وتصرفاته والتجهيزات المصاحبة لجلسة التفاوض**

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

الدخول في مباحثات بين طرفين أو أكثر للاتفاق على هدف معين

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

تم بحمد الله الأسئلة ناقصة
كتابة وحل النموذج صدى الأمل
والشكر موصول لـ **عبدالرحمن**