

بسم الله الرحمن الرحيم

حل نماذج للأعوام السابقة لمادة إدارة التفاوض
للدكتور / فاخر الجوه

نموذج الفصل الدراسي الصيفي لعام ١٤٣٧هـ - ١٤٣٨هـ

نموذج الفصل الدراسي الثاني لعام ١٤٣٧هـ - ١٤٣٨هـ

نموذج الفصل الدراسي الأول لعام ١٤٣٧هـ - ١٤٣٨هـ

نموذج الفصل الدراسي الاول لعام ١٤٣٦هـ - ١٤٣٧هـ

نموذج الفصل الدراسي الثاني لعام ١٤٣٦هـ - ١٤٣٧هـ

جهد شخصي فإن أخطأت فاسمحوني وفقنا الله واياكم ...

أختكم.. αΜσσι

نموذج الفصل الدراسي الصيفي لعام ١٤٣٧هـ - ١٤٣٨هـ

س1/ تهدف استراتيجية " استنزاف وقت الطرف الآخر " إلى :

١. تقصير فترة التفاوض .
٢. تطويل فترة التفاوض .
٣. تكثيف طاقات المفاوض .
٤. التهديد .

س2/ يجب أن يعتمد اختيار المفاوض على صفات شخصية ، منها :

الصفات الشخصية :

الطموح ، الثقة بالنفس ، العقلية الإبداعية ، حسن الاستماع ، الإدارة القوية ، القدرة العالية على تحمل ضغوط العمل ، العقلانية والبعد عن العاطفة .

١. الطموح والثقة بالنفس .
٢. القدرة على التوقع .
٣. الثقة بالنفس فقط .
٤. الطموح فقط .

س3/ تكون نقطة البدء في جداول أعمال أطراف التفاوض :

١. التنازلات الكبرى .
٢. النقطة المشتركة فقط .
٣. النقاط المشتركة والخلافية .
٤. النقطة الخلافية فقط .

س4/ يرجع اختيار المفاوض إلى شروط معنية منها :

١. قدرته على القيادة .
٢. قوة احتمال ذهنية وبدنية ومعرفة فنية بتقنيات المفاوضات .
٣. معرفة فنية بتقنيات المفاوضات فقط .
٤. قوة احتمال ذهنية وبدنية فقط .

س5/ يعني تجزئة القضايا :

١. ترتيب القضايا .
٢. تفسير القضايا .
٣. تعريف القضايا .
٤. تجزئتها إلى عناصرها الأساسية .

س6/ تعني المساومة :

١. إعطاء تنازلات بلا مقابل .
٢. أخذ مكاسب .
٣. إعطاء تنازلات مقابل مكاسب .
٤. تقديم تنازلات .

س7/ توجه الأسئلة المرتدة :

١. للاستطلاع .
٢. للتخلص من المفاوض الخضم .
٣. للتخلص من الإجابة وللاستطلاع .
٤. للتخلص من الإجابة .

اختيار المفاوض : ١-المعارف والقدرات : معرفة فنية بتقنيات المفاوضات .معرفة بأبعاد الموضوع التفاوضي .قوة احتمال ذهنية وبدنية .قدرة على التعبير وعلى الاستماع وعلى تحليل المناقشات .قدرة على النظر الى القضايا من وجهة نظر الطرف الاخر .قدرة على العمل في ظل الضغوط .قدرة على الالتزام بالقضايا الرئيسة وعدم الانصراف الى القضايا الجانبية .قدرة على التكيف والتعايش مع اناس من جنسيات أو ديانات أو فئات اجتماعية مختلفة والابتعاد عن التحيز القومي او العرقي او الاجتماعي .

٢-صفات شخصية . ٣- في المرحلة المتوسطة من العمر . ٤- الدفاعية . ٥- التدريب . ٦- توزيع السلطة والمسؤولية .

س8/ تقوم استراتيجية " توسيع نطاق التعاون بمده إلى مجالات جديدة " على :

١. الانسحاب الهادي .
٢. الأمر الواقع .
٣. **الواقع التاريخي بين أطراف التفاوض .**
٤. المفاجأة .

س9/ مرت العملية التفاوضية في التاريخ ب :

المفاوضات مرت بثلاثة مراحل :

- ١- المفاوضات في الجاهلية .
- ٢- المفاوضات في الاسلام .
- ٣- المفاوضات في العصر الحديث .

١. **3 مراحل .**
٢. 6 مراحل .
٣. 4 مراحل .
٤. 5 مراحل .

س10/ من مبادئ التفاوض التي تتعلق بالسلوك التفاوضي :

مبادئ تتعلق بالسلوك التنظيمي التفاوضي :

- 1-كن كما أنت أن يكون سلوكه السلوك الطبيعي .
- 2-كن إيجابياً عند مناقشة مشكلات الآخرين .
- 3- لا تخرج الأشخاص الآخرين إذا ما اخطئوا .
- 4- احذر من الاستطراد في توضيح أفكار لا صلة لها بالموضوع .
- 5- لا تكن فظاً كريهاً .
- 6- أظهر الاهتمام بالآخرين من خلال تعليقات شخصية محببة .
- 7- لا تسرف في الضغط على الطرف الآخر .
- 8- فكر قبل أن تتكلم .
- 9- كن متفهماً للأحاسيس الشخصية .
- 10- احترم الهوية الشخصية .

١. عدم تفهم أحاسيس الطرف الآخر .
٢. تكلم قبل أن تفكر .
٣. **تفهم أحاسيس الطرف الآخر .**
٤. عدم التردد .

س11/ يستدعي الصراع بذل جهود من قبل :

١. الوسيط فقط .
٢. أحد الأطراف فقط .
٣. المحكم فقط .
٤. **كل الأطراف التفاوضية .**

س12/ يعتبر منهج المساومة مقارنة بمنهج الجهد المشترك :

١. ناجحاً .
٢. أفضل .
٣. أصعب .
٤. **أسهل .**

س13/ أصبح للتفاوض اليوم حاجة :

١. لا معنى لها .
٢. **أكثر إلحاحاً .**
٣. أقل إلحاحاً .
٤. غير ملحة .

س14/ لأي فريق تفاوضي حدود في :

حدود الفريق التفاوضي / او قيود :

- ١- قيد اقتصادي .
- ٢- قيد الزمن .
- ٣- قيد التنسيق .
- ٤- قيد التعاون .
- ٥- قيد العدد .

١. **الزمن والعدد والتعاون .**
٢. العدد فقط .
٣. التعاون فقط .
٤. الزمن فقط .

س15/ يعني " الحل الوسط " تنازل كل من أطراف التفاوض عن بعض أهدافهم :

١. المستحيلة .
٢. الصغرى والكبرى .
٣. الصغرى فقط .
٤. الكبرى فقط .

س16/ يتظاهر المفاوض ال " بلي بتتر " بأنه :

١. غبي .
٢. ناجح .
٣. ذكي .
٤. قوي .

س17/ يتقدم المفاوض " المستجوب " بطلبات :

١. تفصيلية .
٢. عادية .
٣. سهلة التنفيذ .
٤. مستحيلة .

س18/ تهدف الأسئلة الإيحائية إلى :

١. محاولة وضع إطار عام للمناقشة والتخلص من الإجابة .
٢. التخلص من الإجابة فقط .
٣. محاولة وضع إطار عام للمناقشة فقط .
٤. توجيه إجابة المفاوض .

س19/ تقوم استراتيجية تعميق العلاقة القائمة على الوصول لمدى :

١. أكبر من التنازلات .
٢. أصغر من التعاون .
٣. أكبر من التعاون .
٤. أكبر من المناورات .

س20/ تنقسم المبادئ التي ينبغي أن يتبناها المفاوض إلى :

١. 2 قسمين .
٢. 3 أقسام .
٣. 5 أقسام .
٤. 4 أقسام .

مبادئ التفاوض :

- ١- مبادئ تتعلق بالمفاوض نفسه .
- ٢- مبادئ تتعلق بالسلوك التنظيمي التفاوضي .
- ٣- مبادئ تتعلق بنظام العمل في المفاوضات .
- ٤- مبادئ تتعلق بالتكتيكات التفاوضية .

س21/ من مبادئ التفاوض التي تتعلق بنظام العمل في المفاوضات :

١. كن على عجلة .
٢. كن صادقاً .
٣. كن متكافراً .
٤. كن متصيداً للأخطاء .

مبادئ تتعلق بنظام العمل في المفاوضات :

- ١- لا تتراجع .
- ٢- كن عضواً في فريق أي عضو فعال .
- ٣- احرص على مظهرك وسلوكك في أثناء جلسات التفاوض .
- ٤- احرص على أن تكون إجابتك صحيحة وبخاصة مع بداية الجلسة التفاوضية .
- ٥- لا تكن على عجلة من أمرك .
- ٦- لا تتكبر ولا تتفاخر .
- ٧- كن صادقاً .
- ٨- لا تتأخر عن الوقت المحدد .
- ٩- اقتنع بالرأي قبل إقناع الآخرين به وكن مستعداً بشكل جيد .
- ١٠- حاول أن يكون أعضاء فريقك التفاوضي مساوياً لعدد أعضاء الفريق الآخر .
- ١١- تجنب التعقيد وإذا لم تستطع فأبدأ المفاوضات على الأقل بملخص مفهوم .
- ١٢- تنبه إلى عملية ترتيب المكتب .
- ١٣- لا تقع بشراك من يفعل الغضب .
- ١٤- كن حذراً من الشخص المداهن ولا تفرط في منح الثقة للطرف الآخر .
- ١٥- تحصن بنود الاتفاقية التي تم التوصل إليها .

س22/ يعني " يستسلم الطرف المهزوم دون قيد أو شرط " :

١. التسوية .
٢. الوساطة .
٣. التحكيم .
٤. التنازل .

س23/ يركز كل تكتيك على نقطة معينة تحدد توجهاته وهي :

١. الموقف المتوقع للخصم .
٢. الخبرات والطاقت .
٣. الموقف الحقيقي للخصم .
٤. المبادرة .

س24/ إذا كان الوقت المتوافر للتفاوض قصيراً ، فتكون النية نحو تبني منهج :

١. الفرص البديلة .
٢. المساومة .
٣. الجهد المشترك .
٤. التملق .

س25/ الرسائل المزدوجة تجعل الإصغاء :

١. مرتفعاً .
٢. مميزاً .
٣. صعباً .
٤. سهلاً .

س26/ في استراتيجية التثنيث (التفتيت) يتم رسم سياسة ماهرة لتقوية وحدة وتكامل فريق التفاوض الخصم .

التصحيح : في استراتيجية التثنيث (التفتيت) يتم رسم سياسة ماهرة لتفتيت وحدة وتكامل فريق التفاوض الخصم

١. صحيح .
٢. خطأ .

س27/ من صفات المفاوض الجيد :

- صفات المفاوض الجيد :
- ١- الاتزان العاطفي والتوافق النفسي .
 - ٢- المنطق والموضوعية .
 - ٣- الثقة بالنفس .

١. مقاطعة المفاوض الخصم عن انفعاله .
٢. الاتزان العاطفي والتوافق النفسي والمنطق والموضوعية .
٣. الاتزان العاطفي والتوافق النفسي .
٤. المنطق والموضوعية .

س28/ يقوم التفاوض الاجتماعي على إقامة العلاقات بين :

١. الدول .
٢. الوزراء .
٣. القارات .
٤. الزملاء في العمل .

س29/ من مبادئ التفاوض التي تتعلق بالتكتيكات التفاوضية :

١. كن البادئ في العملية التفاوضية .
٢. لا تقدم تنازلات .
٣. لا تتسرع في الرد .
٤. لا تكن البادئ في العملية التفاوضية .

س30/ من مبادئ التفاوض التي تتعلق بالمفاوض :

١. كن كما أنت .
٢. وضع أهداف كبيرة .
٣. عدم وضع أهداف .
٤. التردد .

س31/ تقوم استراتيجية التعاون على مبدأ :

١. القتال .
٢. الكسب للطرفين .
٣. التنافس .
٤. تجنب الكذب .

س32/ من العوامل التي تسبب التشويش في الاتصالات اللفظية :

١. الرسائل المزدوجة .
٢. التنازلات الكبرى .
٣. التصفية .
٤. الرسائل المزدوجة والتصفية .

س33/ يتطلب الإعداد للمفاوضات :

خطوات الإعداد للمفاوضات :
١- جمع البيانات .
٢- تحديد الأسئلة .
٣- مراجعة البيانات وتنظيم المواقف .

١. 3 خطوات .
٢. 4 خطوات .
٣. 5 خطوات .
٤. 6 خطوات .

س34/ العملية التفاوضية هي حديثة ولم توجد من قبل .

١. صحيح .
٢. خطأ .

س35/ الخطوة الثانية في الإعداد للمفاوضات :

١. تصنيف القضايا .
٢. تحديد الأسئلة .
٣. جمع البيانات وتنظيمها .
٤. مراجعة البيانات وتنظيم الموقف .

س36/ يندرج تجنب استخدام التهديد واساليب الضغط تحت صفة المنطق والموضوعية .

يندرج تحت صفة الثقة بالنفس : ١- تجنب استخدام التهديد واساليب الضغط. ٢- بناء علاقات من الود والتفاهم مع أطراف التفاوض من خلال الاتصالات الشخصية غير الرسمية . ٣- دراسة الإمكانيات المادية والفنية لدى اطراف التفاوض والتعرف على اتجاهات العناصر البشرية للتأكد من توافر متطلبات بناء الثقة والمصادقية . ٤-تحقيق قدر ملائم من التوازن بين الثقة وافترض حسن النية من جهة والاخذ بسياسية الحيطة والحذر من جهة أخرى . ٥- محاولة ابراز الرغبة والقدرة معا لفهم المشكلات التي تواجه عملية التفاوض وتقديم البدائل المنطقية التي تحقق مصالح كافة الاطراف ٦- تجنب استخدام التهديد واساليب الضغط . ٧- ان من العوامل التي تزيل الثقة "الكذب" فلا بد من تجنبه . ٨- تقديم تنازلات مدروسة بدون انتظار مقابلها .

١. صحيح .
٢. خطأ .

س37/ الموجه هو الذي يتولى المناقشة .

الموجه: هو الذي يقوم بتحليل التفاعلات ويقوم بالمراقبة لعملية التفاوض لتوجيه المفاوضات لمسارها الصحيح . وهو الدور الاساسي في العملية التفاوضية لأنه يقوم بدور المراقب على العملية .
المتحدث: هو الذي يتولى المناقشة .

١. خطأ .
٢. صحيح .

س38/ الإعداد للمفاوضات هو أداة للتنبؤ بمستقبل التفاوض على ضوء توصيف للجلسات التي ستعقد .

١. خطأ .
٢. صحيح .

س39/ يعتمد اختيار رئيس الفريق التفاوضي على :

اختيار رئيس الفريق التفاوضي :
١- منزلة ومكانة مساوية لمنزلة ومكانة رئيس الفريق الخصم .
٢- الاختيار حسب منصبه في المنظمة المعنية .
٣- القدرة على القيادة .
٤- درجة تحمل المسؤولية المترتبة على اتخاذ أي قرار أثناء المفاوضات وما بعد المفاوضات.

١. قدرته على الابتعاد عن التحيز العرقي أو الديني .
٢. منصبه في المنظمة المعنية وقدرته على القيادة .
٣. منصبه في المنظمة المعنية فقط .
٤. قدرته على القيادة فقط .

س40/ يهدف التفاوض بين أطراف الصراع إلى :

١. تحقيق التعاون وتقوية أوأصر العلاقة .
٢. خلق الخلافات .
٣. تقوية أوأصر العلاقة فقط .
٤. تحقيق التعاون فقط .

نموذج الفصل الدراسي الثاني لعام ١٤٣٧هـ - ١٤٣٨هـ

س1/ يمكن التفاوض أثناء وجبات الطعام :

١. صحيح .
٢. خطأ .

س2/ يقصد بتفاوض ربح / خسارة ،مساعدة أطراف التفاوض بعضها البعض :

تفاوض ربح / خسارة : يحدث عند عدم وجود توازن في القوى بين اطراف التفاوض يتبنى كل طرف استراتيجيات تقوم على انهاك واستنزاف قوى وامكانيات الطرف الاخر واحكام السيطرة عليه ... يسمى تفاوض الكسب لطرف واحد.

١. صحيح .
٢. خطأ .

س3/ المقرر هو الذي يدون مراحل المناقشات والتنازلات المقدمة والاتفاقيات التي تم التوصل إليها :

١. صحيح .
٢. خطأ .

س4/ عند اختيار رئيس الفريق التفاوضي ،يجب أن تكون منزلته مقارنة لمنزلة رئيس الفريق الخصم .

١. أكبر .
٢. أقل .
٣. متساوية .
٤. لا يوجد خيار صحيح .

س5/ من مهام رئيس الفريق التفاوضي مع أعضاء الفريق :

١. تشجيعهم .
٢. تدعيم العلاقات بينهم .
٣. تنمية مهارات السلوك المرن لديهم .
٤. كل الخيارات صحيحة .

س6/ يتيح تكتيك " التراجع التكتيكي " إمكانية :

١. الاستشهاد بسوابق في المفاوضات .
٢. إعاقة سير المفاوضات .
٣. كسب ثقة المفاوض الخصم .
٤. لا يوجد خيار صحيح .

س7/ تعني الثقة بالنفس :

١. تجنب استخدام التهديد واساليب الضغط .
٢. استخدام التهديد واساليب الضغط .
٣. تحويل اتجاه الحوار .
٤. لا يوجد خيار صحيح .

س8/ يعني المنطق والموضوعية :

١. التأكد من الواقعية في تحديد الأهداف .
٢. مقاطعة الطرف الآخر عند انفعاله .
٣. استخدام التهديد واساليب الضغط .
٤. لا يوجد خيار صحيح .

س9/ من صفات المفاوض الجيد :

١. المنطق والموضوعية .
٢. الاتزان العاطفي والتوافق النفسي .
٣. المنطق والموضوعية وكذلك الاتزان العاطفي والتوافق النفسي .
٤. لا يوجد خيار صحيح .

س10/ يمكن تكتيك "تقليص الاختلافات " من :

تقليص الاختلافات : عندما يشعر كل طرف بأن موقف الطرف الآخر يصبح معقولا إذا ما تم تقليص الاختلافات .

١. تحويل اتجاه الحوار .
٢. منع تركيز الاهتمام على نقطة واحدة .
٣. تحويل اتجاه الحوار ومنع تركيز الاهتمام على نقطة واحدة .
٤. لا يوجد خيار صحيح .

س11/ من اساليب إطالة وقت المفاوضات :

اساليب تطويل وقت المفاوضات :

- * التركيز على الشكليات التي لا قيمة لها .
- * اظهار تحفظات تتطلب وثائق اضافية .
- * اقتراح بدائل تتطلب وقت أكبر للتحليل .
- * المبالغة في الاستعانة بمختصين في ميدان معين .

١. اقتراح بدائل تتطلب وقتاً للتحليل .
٢. الاستشهاد بسوابق في المفاوضات .
٣. الثبات في سلوك المفاوض .
٤. لا يوجد خيار صحيح .

س12/ يهدف تكتيك التحكم بجدول الأعمال إلى :

تكتيك التحكم بجدول الأعمال : يجب على المفاوض أن يدرس جدول الاعمال بعناية الذي يقترحه الخصم .

١. التحكم في لهجة المفاوضات .
٢. إثارة الخلافات بين أعضاء الفريق الخصم .
٣. جمع البيانات وتنظيمها .
٤. لا يوجد خيار صحيح .

س13/ عندما ينتحل أحد أعضاء الفريق المفاوض موقف الخصم ، يسمى هذا تكتيك :

تكتيك التضاد بين الشركاء : ينتحل أحد أعضاء الفريق موقف الخصم ، ويقترح على شريكة وجوب تقديم بعض التنازلات .

١. الالتزام المسبق .
٢. القبول الواضح .
٣. التفتيت .
٤. لا يوجد خيار صحيح .

س14/ يعتبر تكتيك "الإكراه" نقيض تكتيك :

١. التملق .
٢. الابتزاز .
٣. تقديم العرض الأول .
٤. لا يوجد خيار صحيح .

س15/ من تكتيكات الضغط :

١. التملق .
٢. الإكراه .
٣. الابتزاز .
٤. كل الخيارات صحيحة .

س16/ تبدأ عملية الإعداد للمفاوضات ب :

١. تحديد الأسئلة .
٢. مراجعة البيانات وتنظيم الموقف .
٣. جمع البيانات وتنظيمها .
٤. لا يوجد خيار صحيح .

س17/ تستخدم تكتيكات التفاوض في :

١. حالات محددة .
٢. وضع الاتجاهات الرئيسية .
٣. وضع استراتيجيات التفاوض .
٤. لا يوجد خيار صحيح .

س18/ تستخدم استراتيجية التفتيت :

١. للتشدد في القضايا الرئيسية الهامة .
٢. لتقديم تنازلات في القضايا الفرعية .
٣. للتشديد في القضايا الرئيسية الهامة وكذلك تقديم تنازلات في القضايا الفرعية .
٤. لا يوجد خيار صحيح .

س19/ تعتبر استراتيجية "التشتيت" استراتيجية :

١. ماهرة .
٢. غير قانونية .
٣. ربح - خسارة .
٤. لا يوجد خيار صحيح .

س20/ تعني استراتيجية "الإنهاك" استنزاف :

- استراتيجية (الإنهاك) :
- ١- استنزاف وقت الطرف الآخر .
 - ٢- استنزاف جهد الطرف الآخر إلى أشد درجة ممكنة .
 - ٣- استنزاف أموال الطرف الآخر .

١. الاموال .
٢. الوقت .
٣. الأموال والوقت .
٤. لا يوجد خيار صحيح .

س21/ قد يصل الأمر في استخدام استراتيجية التكامل إلى ان يصبح اطراف التفاوض :

١. شخصاً واحداً .
٢. أعداه .
٣. متباعدين .
٤. لا يوجد خيار صحيح .

س22/ تصلح طريقة المقايضة للنقاط :

١. كبيرة الأهمية .
٢. قليلة الأهمية .
٣. الجديدة .
٤. لا يوجد خيار صحيح .

س23/ توجه الأسئلة الاستفزازية :

الأسئلة الاستفزازية : هي التي قد تستهدف إظهار الاختلاف بين آراء فريق الطرف الآخر أو إشعاله أو استشارته .

١. للتخلص من الإجابة .
٢. للاستطلاع .
٣. للتخلص من الإجابة وكذلك الاستطلاع .
٤. لا يوجد خيار صحيح .

س24/ يركز نجاح عملية التفاوض على :

١. الإبداع الذهني .
٢. عدم التحضير .
٣. السلوك الثابت .
٤. لا يوجد خيار صحيح .

س25/ يتقدم المفاوض " المتدثر بثياب المعقولة " بطلبات :

١. مستحيلة .
٢. عادية .
٣. سهلة التنفيذ .
٤. لا يوجد خيار صحيح .

س26/ يعني تحديد مستويات الطموح : الاهتمام ب :

١. الحد الأدنى لطموح الخصم .
٢. الحد الأعلى لطموح الخصم .
٣. الحد الأدنى والحد الأعلى لطموح الخصم .
٤. لا يوجد خيار صحيح .

س27/ يهدف التفاوض باستخدام الاستجاب الی :

١. الاستهزاء بمقترحات الخصم .
٢. اكتشاف موقف الخصم .
٣. إحداث خلاف ونزاع بين اعضاء فريق الخصم .
٤. لا يوجد خيار صحيح .

س28/ يستدعي حل الصراع بدل جهود من قبل :

١. كل المفاوضين .
٢. أحد المفاوضين فقط .
٣. المحكم .
٤. لا يوجد خيار صحيح .

س29/ يجب أن يكون للمفاوض القدرة على :

١. الالتزام بالقضايا الجانبية .
٢. العمل في ظل الضغوط .
٣. الرفع من تعقيدات المفاوضات .
٤. لا يوجد خيار صحيح .

س30/ ينبغي أن تتخذ مشاركة أشخاص آخرين مع الفريق التفاوضي في المفاوضات صفة :

١. المستشارين .
٢. الأعضاء التنفيذيين .
٣. المحكمين .
٤. لا يوجد خيار صحيح .

س31/ يقع اللجوء الى الفريق التفاوضي بدلاً من المفاوض الفرد بسبب :

١. انخفاض تعقيدات المفاوضات .
٢. قلة الأدوار في المفاوضات .
٣. ازدياد تعقيدات المفاوضات .
٤. لا يوجد خيار صحيح .

س32/ لضمان نجاح العملية التفاوضية ، يجب أن تبدأ المفاوضات بـ :

١. تقليص الاختلافات الصغرى .
٢. الاختلافات الكبرى .
٣. الأرضية المشتركة .
٤. لا يوجد خيار صحيح .

س33/ إذا تمتع أطراف التفاوض بقوة متساوية تقريباً ، فتكون النية نحو تبني منهج :

١. المساومة .
٢. الجهد المشترك .
٣. التثبيت .
٤. لا يوجد خيار صحيح .

س34/ من مبادئ التفاوض التي تتعلق بنظام العمل في المفاوضات :

١. كثرة الصياح .
٢. كثرة الضجيج .
٣. كثرة الضحك .
٤. لا يوجد خيار صحيح .

س35/ من مبادئ التفاوض التي تتعلق بالسلوك التفاوضي :

١. التردد .
٢. عدم تفهم أحاسيس الطرف الآخر .
٣. تفهم أحاسيس الطرف الآخر .
٤. لا يوجد خيار صحيح .

س36/ من مبادئ التفاوض التي تتعلق بالمفاوض :

١. عدم التردد .
٢. الانفعال المخطط .
٣. التردد .
٤. لا يوجد خيار صحيح .

س37/ تحيط بعملية التفاوض :

١. المحفزات .
٢. القيود .
٣. المحفزات والقيود .
٤. لا يوجد خيار صحيح .

س38/ تبدأ العملية التفاوضية بـ :

١. تشخيص القضية التفاوضية .
٢. متابعة تنفيذ الاتفاق .
٣. التوصل إلى اتفاق .
٤. لا يوجد خيار صحيح .

س39/ التفاوض هو موقف :

١. ثابت .
٢. حركي .
٣. غير قانوني .
٤. لا يوجد خيار صحيح .

س40/ يعني بتنازل كل طرف عن شيء لا يريد التنازل عنه :

١. الوساطة .
٢. التنازل .
٣. التحكيم .
٤. التسوية .

نموذج الفصل الدراسي الأول لعام ١٤٣٧هـ - ١٤٣٨هـ

س1/ يهدف التفاوض الى توسيع شقة الخلاف بين المتفاوضين .

يهدف التفاوض الى تضيق شقة الخلاف بين المتفاوضين.

١. صحيح .
٢. خطأ .

س2/ يقع كشف تكتيك الشروط المخبأة بطرح أسئلة كثيرة .

١. صحيح .
٢. خطأ .

س3/ تهدف أسئلة "نعم او لا " الى الحصول على إجابة قاطعة .

١. صحيح .
٢. خطأ .

س4/ يعاني الوكيل كثيراً من فقدان ماء الوجه عندما يقدم بعض التنازلات .

حفظ ماء الوجه الطرف الاخر تقديم تنازلات إضافية ليست حقيقية مقابل أن يحدث الخصم تغييراً في موقفه .

١. صحيح .
٢. خطأ .

س5/ ليس لصفات المفاوض الشخصية أي تأثير في اختيار المنهج التفاوضي .

١. صحيح .
٢. خطأ .

س6/ التفاوض هو موقف :

١. حركي .
٢. ثابت .
٣. ١ + ٢ .
٤. لا شيء مما ذكر .

س7/ يعني الحل الوسط تنازل أطراف الصراع عن بعض أهدافهم :

١. الكبرى .
٢. الصغرى .
٣. ١ + ٢ .
٤. لا شيء مما ذكر .

س8/ تبدأ كل عملية تفاوضية بـ :

١. اتفاق .
٢. تنفيذ الاتفاق .
٣. موقف تفاوضي .
٤. لا شيء مما ذكر .

س9/ ارتكاز الأسلوب التفاوضي في الاسلام على :

١. الترهيب .
٢. الإقناع .
٣. التهديد .
٤. لا شيء مما ذكر .

س10/ تعتمد التسوية على عملية :

١. أنا أفوز .
٢. لا أحد يفوز .
٣. هو يفوز .
٤. لا شيء مما ذكر .

س11/ يقوم الوسيط في العملية التفاوضية ب :

١. اتخاذ قرار الحل للصراع .
٢. تقديم مقترحات لأطراف التفاوض .
٣. ١ + ٢ .
٤. لا شيء مما ذكر .

س12/ قد تتضمن العملية التفاوضية تغييرات في :

١. الأهداف المرسومة .
٢. الاستراتيجيات المتبعة .
٣. ١ + ٢ .
٤. لا شيء مما ذكر .

س13/ أصعب أشكال الصراع هو صراع :

١. الموارد .
٢. الوسائل .
٣. القيم .
٤. لا شيء مما ذكر .

س14/ تعددت مجالات التفاوض بسبب :

١. تشابك المصالح .
٢. تعدد المصالح .
٣. ١ + ٢ .
٤. لا شيء مما ذكر .

س15/ من مبادئ التفاوض التي تتعلق بالمفاوض :

١. التردد .
٢. الانفعال المخطط .
٣. الهدوء وضبط الأعصاب .
٤. لا شيء مما ذكر .

س16/ من مبادئ التفاوض المتعلق بالسلوك التفاوضي :

١. عدم احترام الهوية الشخصية .
٢. احترام الهوية الشخصية .
٣. التكلم قبل التفكير .
٤. لا شيء مما ذكر .

س17/ من مبادئ التفاوض التي تتعلق بنظام العمل في المفاوضات :

١. لا تتسرع .
٢. لا تتكبر .
٣. ١ + ٢ .
٤. لا شيء مما ذكر .

س18/من مبادئ التفاوض التي تتعلق بالتكتيكات التفاوضية :

١. كن البادئ في العملية التفاوضية .
٢. التسرع في الرد .
٣. لا تكن البادئ في العملية التفاوضية .
٤. لا شيء مما ذكر .

س19/عندما تكون العلاقة من أطراف التفاوض مستقلة ، فتكون النية نحو تبني منهج :

١. الاستقلالية .
٢. المساومة .
٣. الجهد المشترك .
٤. لا شيء مما ذكر .

س20/ إذا لم يمتلك احد اطراف التفاوض قوة فعلية ، فهو يتبنى منهج :

١. التخفي .
٢. المساومة .
٣. الجهد المشترك .
٤. لا شيء مما ذكر .

س21/يركز المفاوض الماهر في بداية المفاوضات على النقاط :

١. الخلافة .
٢. المشتركة .
٣. ٣+١ .
٤. لا شيء مما ذكر .

س22/ من مهام الفريق التفاوضي :

١. تعريف القضية التفاوضية .
٢. وضع الحلول البديلة .
٣. تحديد الهدف .
٤. جميع ما ذكر .

س23/ قد تحتاج بعض المفاوضات الى :

١. تكوين لجان عمل لموضوعات متخصصة .
٢. عقد مفاوضات فرعية .
٣. ٢+ ١ .
٤. لا شيء مما ذكر .

س24/ عند اختيار المفاوض يجب ان يكون له دافعية :

١. قوة .
٢. انتماء .
٣. انجاز .
٤. جميع ما ذكر .

س25/ يتميز الصراع غير التكاملي بالأهداف :

١. المتباعدة .
٢. المتقاربة .
٣. الخفية .
٤. لا شيء مما ذكر .

س26/ يمارس اسلوب المفاوض المستجوب :

١. قبل أن تبدأ الجلسة التفاوضية .
٢. أثناء الجلسة التفاوضية .
٣. ٢ + ١ .
٤. لا شيء مما ذكر .

س27/ ينتج " خطأ الفهم " عند عدم معرفة المفاوض الاختلافات الأساسية بينه وبين :

١. المفاوض الخصم .
٢. أحد اعضاء فريقه التفاوضي .
٣. جميع اعضاء فريقه التفاوضي .
٤. لا شيء مما ذكر .

س28/ من أهداف الإعداد للمفاوضات :

١. تحليل القضايا .
٢. تجزئة القضايا .
٣. التعرف على حاجات الخصم .
٤. جميع ما ذكر .

س29/ تبدأ عملية الإعداد للمفاوضات بـ :

١. تحديد الأسئلة .
٢. مراجعة البيانات وتنظيم المواقف .
٣. جمع البيانات وتنظيمها .
٤. لا شيء مما ذكر .

س30/ من أسباب التوتر في الجلسات التفاوضية :

١. المفاوض .
٢. المفاوض الخصم .
٣. البيئة الداخلية .
٤. جميع ما ذكر .

أسباب التوتر :

- ١ - البيئة الداخلية . ٢ - المفاوض نفسه .
- ٣ - العملية التفاوضية . ٤ - الطرف الآخر .

س31/ تعني الثقة بالنفس :

١. تجنب الكذب .
٢. تجنب استخدام التهديد وأساليب الضغط .
٣. ٢ + ١ .
٤. لا شيء مما ذكر .

س32/ يستعمل المفاوض الصمت أمام :

١. هجوم غير مبرر .
٢. الاقتراحات غير المعقولة .
٣. ٢ + ١ .
٤. لا شيء مما ذكر .

س33/ يستخدم المفاوض تكتيك تقصير وقت المفاوضات تحمل المفاوض الخصم على :

١. الإجابة عن السؤال بسؤال .
٢. الاستشهاد بسوابق في المفاوضات .
٣. تقديم التنازلات .
٤. لا شيء مما ذكر .

س34/ يعني تكتيك السؤال المضاد :

١. الاجابة عن السؤال بسؤال .
٢. الاجابة عن السؤال بجواب ناقص .
٣. الاجابة عن السؤال بجواب مقنع .
٤. لا شيء مما ذكر .

س35/ يعتمد تكتيك السلوك الاعتباطي (او اللامنطقي) على المناقشة :

١. المنطقية .
٢. غير المقنعة .
٣. المقنعة .
٤. لا شيء مما ذكر .

س36/ تقوم استراتيجية التدرج على مبدأ :

١. التحرك خطوة خطوة .
٢. الخبطة القاضية .
٣. الانجاز مرة واحدة .
٤. لا شيء مما ذكر .

س37/ تقوم استراتيجية المواجهة على المبدأ :

استراتيجية المواجهة : لا يوجد ربح للطرفين .

١. الإصغاء .
٢. الكسب لكل الأطراف .
٣. التنافس .
٤. لا شيء مما ذكر .

س38/ تهدف استراتيجية ادعاء العجز إلى :

١. تقديم تنازلات .
٢. عدم تقديم تنازلات .
٣. التشديد في القضايا الرئيسية الهامة .
٤. لا شيء مما ذكر .

س39/ في استراتيجية احكام السيطرة ، يحرص المفاوض على إبقاء المفاوض الخصم في مركز :

في استراتيجية احكام السيطرة ، يحرص المفاوض على إبقاء المفاوض الخصم في مركز التابع لتصبح حركته محدودة في نطاق معين لا يمكن الخروج عنه .

١. المسيطر .
٢. المدافع .
٣. المهاجم .
٤. لا شيء مما ذكر .

س40/ من استراتيجيات التفاوض "المصالح المشتركة" وهي :

استراتيجيات التفاوض "المصالح المشتركة" :
 أ- استراتيجية التكامل .
 ب- استراتيجية تطوير التعاون الحالي .
 ج- استراتيجية تعميق العلاقات القائمة .
 د- استراتيجية توسيع نطاق التعاون بمدة إلى مجالات جديدة .

١. استراتيجية التكامل .
٢. استراتيجية تعميق العلاقة القائمة .
٣. ١ + ٢ .
٤. لا شيء مما ذكر .

نموذج الفصل الدراسي الاول لعام ١٤٣٦هـ - ١٤٣٧هـ

س1/ ارتبطت العملية التفاوضية بوجود ادام عليه السلام ،وهي مستمرة باستمرار العملية التناسلية .

١. صحيح .
٢. خطأ .

س2/ تكتيكات التفاوض هي الإطار العام الذي يحكم السلوك التفاوضي ويوجهه ويحدد اتجاهاته الرئيسية .

١. صحيح .
٢. خطأ .

س3/ يعتبر منهج المساومة أسهل من منهج الجهد المشترك لحل المشكلات .

١. صحيح .
٢. خطأ .

س4/ تعني المساومة : تبادل المقترحات بشأن شروط الاتفاق حول مسائل معينة أو حول شروط الاتفاق في مسألة ما .

١. صحيح .
٢. خطأ .

س5/ عند وجود حاجة لمشاركة أشخاص آخرين في المفاوضات ، فينبغي أن تتخذ مشاركتهم صفة الأعضاء التنفيذيين .

١. صحيح .
٢. خطأ .

س6/ يعتبر التفاوض :

١. وسيلة البعض لتغيير واقع قائم وتعويضه بواقع جديد .
٢. أحد المداخل الإنسانية التي يستخدمها لإيجاد عالم أكثر أمناً .
٣. ١ + ٢ .
٤. لا شيء مما ذكر .

س7/ تبرز الحاجة للتفاوض :

١. لتحقيق بعض الأهداف والمصالح المشتركة للأطراف .
٢. للوصول الى اتفاق مناسب يرضي أحد أطراف التفاوض .
٣. ١ + ٢ .
٤. لا شيء مما ذكر .

س8/ يقوم التفاوض الدبلوماسي بين :

١. الدول .
٢. الأقارب .
٣. السلطة الحاكمة والأجهزة التنفيذية .
٤. جميع ما ذكر .

س9/ يعني الحل الوسط تنازل كل من الطرفين عن :

١. بعض اهدافهم الصغرى .
٢. بعض اهدافهم الكبرى .
٣. ١ + ٢ .
٤. لا شيء مما ذكر .

س10/ في تفاوض ربح / ربح ، يلجأ الاطراف التي تبني استراتيجيات تقوم على :

١. احكام السيطرة على الطرف الآخر .
٢. تعميق العلاقة القائمة .
٣. ١ + ٢ .
٤. لا شيء مما ذكر .

س11/ من مبادئ التفاوض التي تتعلق بالمفاوض نفسه :

مبادئ التفاوض التي تتعلق بالمفاوض نفسه : ١- فاوض الاشخاص الذين يملكون السلطة. ٢- ضع أهدافاً كبيرة. ٣- لا تركز على الاهداف قصيرة المدى. ٤- كن هادئاً واضبط اعصابك. ٥- كن متفانلاً. ٦- لا تروج لنفسك وروح لأفكارك. ٧- تفهم حاجات الطرف الآخر وتعامل معه من مصدر قوة. ٨- استعد للمفاوضات وتمتع بجاهزية عرض رسالتك. ٩- لا تستعجل الامور. ١٠- تعامل مع الطرف الآخر بوصفه طرفاً قوياً ولكن من الممكن التغلب عليه. ١١- راع مبدأ السرية واحرص على عدم إفشاء ما لديك دفعة واحدة وكن غامضاً الى درجة المجهول للطرف الاخر. ١٢- قم بنهينة الطرف الاخر واعداده نفسياً لتقبل الاقتناع بالرأي الذي تتبناه. ١٣- كن مقبولاً في طرح أفكارك وتمتع باليقظة والجزر. ١٤- اختتم الجلسة التفاوضية بملاحظة إيجابية بغض النظر عن نتيجة هذه الجلسة. ١٥- لا ترسل أهداً نباهة عنك حيث امكن. ١٦- شكل فريقاً تفاوضياً مناسباً وتأكد من انسجام أعضاء الفريق. ١٧- استمع لتفهم ولاحظ رموز مكتب الطرف الآخر فذلك يكسب بصيرة إضافية. ١٨- لاتنبهر بنجاح قوم هذا النجاح اذا ربما يكون ذلك نتيجة لعوامل خارجية. ١٩- اذهب الى جلسة المفاوضات في وقت مبكر لاستطلاع الموقف وتقييمه. ٢٠- لا تتردد فالتردد يضعف من موقفك التفاوضي.

١. لا تفاوض الاشخاص الذين يملكون السلطة .
٢. ركز على الاهداف قصيرة المدى .
٣. ١ + ٢ .
٤. لا شيء مما ذكر .

س12/ من مبادئ التفاوض التي تتعلق بالسلوك التفاوضي :

١. لا تحرج الأشخاص الآخرين إذا ما اخطئوا .
٢. لا تكن فظاً كريهاً .
٣. ١ + ٢ .
٤. لا شيء مما ذكر .

س13/ من مبادئ التفاوض التي تتعلق بالتكتيكات التفاوضية :

١. أجل مناقشة القضايا الفرعية .
٢. أجل مناقشة القضايا الأساسية .
٣. ١ + ٢ .
٤. لا شيء مما ذكر .

س14/ الموجه في الفريق التفاوضي هو الذي :

١. يقوم بتحليل التفاعلات .
٢. يدون مراحل المناقشات .
٣. يتولى المناقشة .
٤. لا شيء مما ذكر .

س15/ في المفاوضات كبيرة الأهمية ، يتوقع أن :

١. تكون لدى المفاوض خبرة متميزة في التفاوض .
٢. يكون المفاوض متوافقاً مع الاعضاء الآخرين في الفريق .
٣. ١ + ٢ .
٤. لا شيء مما ذكر .

س16/ يتميز الصراع غير التكاملي ب :

١. الأهداف المتباعدة أو المختلفة لأطراف التفاوض .
٢. أن ما يكسبه أحد الأشخاص يخسره الشخص الآخر .
٣. ١ + ٣ .
٤. لا شيء مما ذكر .

س17/ غالباً ما تؤدي صراعات العلاقات إلى :

١. صراعات غير واقعية .
٢. تصعيد الصراعات المدمرة .
٣. ١ + ٣ .
٤. لا شيء مما ذكر .

س18/ تهدف الأسئلة العامة إلى :

١. الاستطلاع ومحاولة وضع إطار عام للمناقشة .
٢. الحصول على معلومات تفصيلية .
٣. توجيه الاجابة في اتجاه معين .
٤. الحصول على اجابة قاطعة .

س19/ يمارس نمط المفاوضات العدواني :

١. قبل بداية الجلسة التفاوضية .
٢. اثناء الجلسة التفاوضية .
٣. عند نهاية الجلسة التفاوضية .
٤. لا شيء مما ذكر .

س20/ يهدف المفاوضات المستجوب إلى :

١. اكتشاف موقف الخصم .
٢. ازعاج المفاوضات الخصم .
٣. كسب صداقة الخصم .
٤. لا شيء مما ذكر .

س21/ من أهداف الإعداد للمفاوضات :

١. إعداد جدول الأعمال .
٢. تحديد مستويات الطموح .
٣. وضع الأهداف .
٤. جميع ما ذكر .

أهداف الإعداد للمفاوضات :

- ١- تحليل القضايا .
- ٢- تجزئة القضايا .
- ٣- تصنيف القضايا .
- ٤- التعرف على حاجات الخصم .
- ٥- تحديد مستويات الطموح .
- ٦- تحديد العلاقة المرغوب فيها .
- ٧- وضع الأهداف .
- ٨- اعداد جدول الاعمال .
- ٩- الاعداد المادي .
- ١٠- استخدام الوكلاء .
- ١١- المستمعون .
- ١٢- التخطيط التكتيكي .
- ١٣- طلب الافتتاح بنبح للمفاوض إمكانية تغيير مستوى طموح الخصم كما ينبح للخصم نبيان موقفه وتحديد مستوى طموحه .
- ١٤- قائمة التنازلات .
- ١٥- التخطيط لكسر الحواجز او الخروج من المأرق .
- ١٦- خطط لجعل الخصم يشعر بالارتياح .

س22/ ترتيب خطوات الإعداد للمفاوضات كالآتي :

١. أولاً جمع البيانات وتنظيمها ، ثانياً تحديد الأسئلة ، وثالثاً مراجعة البيانات وتنظيم الموقف .
٢. أولاً تحديد الأسئلة ، ثانياً جمع البيانات وتنظيمها ، ثالثاً مراجعة البيانات وتنظيم الموقف .
٣. أولاً مراجعة البيانات وتنظيم الموقف ، ثانياً جمع البيانات وتنظيمها ، وثالثاً تحديد الأسئلة .
٤. أولاً جمع البيانات وتنظيمها ، ثانياً مراجعة البيانات وتنظيم الموقف ، وثالثاً تحديد الأسئلة .

س23/ تقوم استراتيجية " تطوير التعاون الحالي " على :

تقوم استراتيجية " تطوير التعاون الحالي " على الوصول إلى تحقيق مجموعة من الأهداف العليا التي تعمل على تطوير المصلحة المشتركة بين طرفي التفاوض وتوثيق أوجه التعاون بينهما .

١. الانسحاب الظاهري .
٢. الكر والفر .
٣. ٢ + ١ .
٤. لا شيء مما ذكر .

س24/ تقوم " استراتيجية التكامل " على :

استراتيجية التكامل : هي تطوير العلاقة بين طرفي التفاوض إلى درجة ان يصبح كل منهما مكماً للآخر في كل شيء بل قد يصل الأمر إلى أنهما يصبحان شخصاً واحداً مندمج المصالح والفوائد والكيان القانوني أحياناً وذلك بهدف تعظيم الاستفادة من الفرص المتاحة أمام كل منهم .

١. التقييد .
٢. ادعاء العجز .
٣. ٢ + ١ .
٤. لا شيء مما ذكر .

س25/ تقوم استراتيجية " التشتيت او التفتيت " على :

تقوم استراتيجية " التشتيت او التفتيت " على فحص وتشخيص وتحديد أهم نقاط الضعف والقوة في طرق التفاوض .

١. تقوية وحدة وتكامل فريق التفاوض .
٢. ادعاء العجز .
٣. الكر والفر .
٤. لا شيء مما ذكر .

س26/ تكتيكات اخذ زمام المبادرة والاحتفاظ بها هي تكتيكات :

١. دفاعية .
٢. هجومية .
٣. ٢ + ١ .
٤. لا شيء مما ذكر .

س27/ يعتبر تكتيك "الابتزاز " نقيض تكتيك :

تكتيك الضغط يتضمن مناقشات الخصم والتركيز على نقاط الضعف :
 ١- التملق / يستخدم المغوض هذا السلاح ضد خصما صغير السن ضعيف الخبرة وذلك حين يطرح هذا الخصم رأياً يكون في مصلحة المفاوض .
 ٢- الاكراه / هو نقيض التملق ويمكن استخدامه ضد عضو صغير في الفريق .
 ٣- الابتزاز / يمكن استخدامه ضد رئيس الفريق نفسه ويهدف عادة الاستفادة من العلاقة الشخصية التي يزعم أنها قائمة بينه وبين رئيس الفريق أو بينه وبين المدير العام الذي يعمل فيها رئيس الفريق وذلك بهدف التهديد الاخير لأنه سيسبب لفسه الارعاج .

١. التملق .
٢. الاكراه .
٣. ٢ + ١ .
٤. لا شيء مما ذكر .

س28/ عندما ينتحل أحد الاعضاء الفريق المفاوض موقف الخصم ، يسمى هذا تكتيك :

١. شد ذيل الحيوان .
٢. التضاد بين الشركاء .
٣. ٢ + ١ .
٤. لا شيء مما ذكر .

س29/ يعتمد تكتيك السلوك الاعتباطي (أو اللامنطقي) على المناقشة :

١. المنطقية .
٢. غير المقنعة .
٣. المقنعة .
٤. لا شيء مما ذكر .

س30/من صفات المفاوض الجيد :

١. المنطق والموضوعية .
٢. الاتزان العاطفي والتوافق النفسي .
٣. ١ + ٢ .
٤. لا شيء مما ذكر .

س31/ الاتزان العاطفي والتوافق النفسي يعني :

١. تجنب مقاطعة الطرف الآخر عند انفعاله .
٢. تجنب استخدام التهديد واساليب الضغط .
٣. ١ + ٢ .
٤. لا شيء مما ذكر .

س32/ المنطق والموضوعية يعني :

١. التأكد من الواقعية في تحديد الأهداف .
٢. مقاطعة الطرف الآخر عند انفعاله .
٣. ١ + ٢ .
٤. لا شيء مما ذكر .

س33/ الثقة بالنفس تعني :

١. تجنب الكذب .
٢. تجنب استخدام التهديد واساليب الضغط .
٣. ١ + ٢ .
٤. لا شيء مما ذكر .

س34/ يقصد بتكتيك " إعادة صياغة الهجوم " :

١. هجوم على هجوم .
٢. دفاع على هجوم .
٣. ١ + ٢ .
٤. لا شيء مما ذكر .

س35/ تستخدم تكتيكات التفاوض في :

١. حالات متعددة .
٢. وضع الاتجاهات الرئيسية .
٣. ١ + ٢ .
٤. لا شيء مما ذكر .

س36/ تحديد مستويات الطموح يعني الاهتمام ب :

١. الحد الاعلى لطموح الخصم .
٢. الحد الادنى لطموح الخصم .
٣. ١ + ٢ .
٤. لا شيء مما ذكر .

س37/ يقوم المفاوض الذي يلجأ الى أسلوب "فرق تسد" :

١. أحداث خلاف ونزاع بين أعضاء فريق الخصم .
٢. بالسخرية بمقترحات الخصم .
٣. ٢+١ .
٤. لا شيء مما ذكر .

س38/ من العوامل التي تسبب التشويش في الاتصالات اللفظية :

١. التصفية .
٢. الرسائل المزدوجة .
٣. ٢+١ .
٤. لا شيء مما ذكر .

س39/ ترتبط صراعات القيم ب :

١. المعتقدات .
٢. المصالح .
٣. ٢ + ١ .
٤. لا شيء مما ذكر .

س40/ يعتمد اختيار رئيس الفريق التفاوضي على :

١. قدرته على القيادة .
٢. منصبه في المنظمة المعنية .
٣. ٢ + ١ .
٤. لا شيء مما ذكر .

نموذج الفصل الدراسي الثاني لعام ١٤٣٦هـ - ١٤٣٧هـ

س1/ في تكتيك " الطيب / الردي " : يتبنى أحد أعضاء الفريق موقف الشخص الطيب ويتبنى أحدهم الآخر موقف الشخص الردي.

١. صحيح .
٢. خطأ .

س2/ يعني تكتيك الالتزام المسبق عدم التزام المفاوض بقرارات مجلس إدارته .

١. صحيح .
٢. خطأ .
- الالتزام المسبق : المفاوض يشير على ضرورة الالتزام بقرارات إدارته .

س3/ يندرج الالتزام بالموضوعية في دراسة الأحداث والوقائع وتحليلها تحت صفة الثقة بالنفس .

١. صحيح .
٢. خطأ .
- يندرج تحت صفة الاتزان العاطفي والتوافق النفسي:
١- الالتزام بالموضوعية في دراسة الأحداث والوقائع وتحليلها .
٢- تجنب الوقوع في محاولات الاستفزاز والاثارة من الطرف الآخر .
٣- تأكد من اقتناع المفاوض بأن حالات الغضب والانفعالات غير المدروسة يترتب عليها توتر في جو التفاوض .
٤- تأكد من ادراك المفاوض بأن عدم تحكمه في أعصابه وعضية غير المحسوب يجعله في موقف نفسي يمكن الطرف الآخر من استغلال أي فرصة للحصول على معلومات سرية .
٥- تجنب مقاطعة الطرف الآخر عند انفعاله والتزام الهدوء وكذلك تجنب النظر إليه باستغراب أو ازدراء .

س4/ يهدف أسلوب المفاوض العدواني إلى إزعاج الطرف الآخر .

١. صحيح .
٢. خطأ .

س5/ قد تحتاج بعض المفاوضات إلى عقد مفاوضات فرعية أو تكون لجان عمل لموضوعات متخصصة .

١. صحيح .
٢. خطأ .

س6/ يعكس التفاوض علاقة :

١. اختيارية .
٢. إجبارية .
٣. ١ + ٢ .
٤. لا شيء مما ذكر .

س7/ التفاوض هو موقف :

١. ثابت .
٢. حركي .
٣. ١ + ٢ .
٤. لا شيء مما ذكر .

س8/ تبدأ كل عملية تفاوضية ب :

١. موقف تفاوضي .
٢. اتفاق .
٣. تنفيذ الاتفاق .
٤. لا شيء مما ذكر .

س9/ يعتبر التفاوض أداة :

١. لحل الصراع بين أطراف التفاوض .
٢. للتفاعل بين أطراف التفاوض .
٣. للحوار بين أطراف التفاوض .
٤. جميع ما ذكر .

س10/ يقوم الوسيط في العملية التفاوضية بـ :

١. اتخاذ قرار الحل للصراع .
٢. تقديم مقترحات .
٣. ٢ + ١ .
٤. لا شيء مما ذكر .

س11/ تنتهي العملية التفاوضية بـ :

١. التوصل إلى اتفاق .
٢. تشخيص القضية التفاوضية .
٣. متابعة تنفيذ الاتفاق .
٤. لا شيء مما ذكر .

س12/ يقوم التفاوض (ربح - ربح) على مبدأ :

يقوم التفاوض (ربح - ربح) على مبدأ المصلحة المشتركة (التعاون) ويسمى
تفاوض الكسب للجميع .

١. السرية .
٢. التهديد .
٣. الكسب لطرف واحد .
٤. لا شيء مما ذكر .

س13/ تنقسم مبادئ المفاوض إلى :

١. 3 أقسام .
٢. 4 أقسام .
٣. 5 أقسام .
٤. 6 أقسام .

س14/ من النصائح للمفاوضين أن يكونوا :

١. متشددين .
٢. اقتصاديين في الكلمات .
٣. ٢ + ١ .
٤. لا شيء مما ذكر .

س15/ من مبادئ التفاوض التي تتعلق بالسلوك التفاوضي هو :

١. عدم الاسراف في الضغط على الطرف الآخر .
٢. التفاوض .
٣. ٢ + ١ .
٤. لا شيء مما ذكر .

س16/ من مبادئ التفاوض التي تتعلق بنظام العمل في المفاوضات هو :

١. لا تتسرع .
٢. لا تتراجع .
٣. ٢+١ .
٤. لا شيء مما ذكر .

س17/ من مبادئ التفاوض التي تتعلق بالتكتيكات التفاوضية :

١. البدء بالقضايا الأساسية .
٢. تجنب الجلسات التفاوضية القصيرة .
٣. تأجيل مناقشة القضايا الأساسية .
٤. لا شيء مما ذكر .

س18/ من العوامل التي تحدد المنهج التفاوضي الذي يمكن أن يلجأ إليه المفاوض :

١. ميزان القوى .
٢. طبيعة القضايا المتنازع عليها .
٣. الوقت المتوافر للتفاوض .
٤. جميع ما ذكر .

س19/ التركيز مبكراً على القضايا الخلافية :

١. يخلق سهولة في حل الصراع .
٢. يتيح المجال لحل الصراع .
٣. لا يتيح المجال لحل الصراع .
٤. لا شيء مما ذكر .

س20/ يزداد استخدام الفريق التفاوضي بدلاً من المفاوض الفرد بسبب :

١. قلة الأدوار في المفاوضات .
٢. انخفاض تعقيدات المفاوضات .
٣. ازدياد تعقيدات المفاوضات .
٤. لا شيء مما ذكر .

س21/ يمثل الفريق الذي يقوم بالضغط في عملية التفاوض ،دون الجلوس إلى مائدة التفاوض بالفريق :

١. المباشر .
٢. غير المباشر .
٣. الوسيط .
٤. لا شيء مما ذكر .

س22/ ينبغي أن تتخذ مشاركة أشخاص آخرين مع الفريق التفاوضي في المفاوضات صفة :

١. المستشارين .
٢. الأعضاء التنفيذيين .
٣. ٢+١ .
٤. لا شيء مما ذكر .

س23/ من محددات فاعلية الفريق التفاوضي :

- محددات فاعلية الفريق التفاوضي:
- ١- حسن اختيار اعضاء الفريق التفاوض.
 - ٢- حسن اختيار رئيس الفريق .
 - ٣- توافر العلاقات الطيبة والثقة والتأييد المتبادل مع أعضاء الفريق . ٤- الفهم الكامل للأهداف والافتتاح بها .
 - ٥- حسن توزيع الأدوار بين الأعضاء .
 - ٦- الحفاظ على عدد معقول لأعضاء الفريق .

١. الفهم الكامل للأهداف والافتتاح بها .
٢. حسن توزيع الأدوار بين الأعضاء .
٣. ٣+١ .
٤. لا شيء مما ذكر .

س24/ عند اختيار المفاوض يفضل أن يكون قادراً على :

١. عدم التحيز القومي أو العرقي أو الاجتماعي .
٢. احتمال الإرهاق الذهني والبدني .
٣. ٣+١ .
٤. لا شيء مما ذكر .

س25/ لمعرفة نوع الصراع يقع الاعتماد على نموذج :

١. اختيار .
٢. الحل .
٣. ٣+١ .
٤. لا شيء مما ذكر .

س26/ ترتبط صراعات العلاقات ب :

١. المعتقدات .
٢. المعلومات .
٣. المصالح .
٤. لا شيء مما ذكر .

س27/ توجه الأسئلة المرتدة إلى سائلها للحصول على :

الأسئلة المرتدة: هي التي توجهها إلى سائلها للتخلص من الإجابة.

١. إجابة قاطعة .
٢. معلومات تفصيلية .
٣. ٣+١ .
٤. لا شيء مما ذكر .

س28/ تهدف الأسئلة الإيحائية إلى :

الأسئلة الإيحائية: هي التي تحمل في طياتها توجيه الإجابة في اتجاه معين .

١. محاولة وضع إطار عام للمناقشة .
٢. التخلص من الإجابة .
٣. ٣+١ .
٤. لا شيء مما ذكر .

س29/ يتقدم المفاوض "المتدثر بثياب المعقولة" بطلبات :

١. مستحيلة .
٢. سهلة التنفيذ .
٣. عادية .
٤. لا شيء مما ذكر .

س30/ من الأخطاء المتكررة للمفاوض :

١. خطأ المنظور .
٢. خطأ الفهم .
٣. خطأ المنفعة .
٤. جميع ما ذكر .

س31/ قاعدة ترتيب بنود جدول الأعمال هي البدء بالموضوعات التي :

١. ليست لها أهمية كبرى .
٢. ليست لها أهمية مطلقاً .
٣. لها أهمية كبرى .

س32/ يركز الإعداد المادي للمفاوضات على :

١. مكان التفاوض .
٢. الربح مقابل الربح .
٣. الربح مقابل الخسارة .
٤. لا شيء مما ذكر .

س33/ الخطوة الثالثة في الإعداد للمفاوضات هي :

١. تحديد الأسئلة .
٢. مراجعة البيانات وتنظيم الموقف .
٣. تجميع البيانات وتنظيمها .
٤. لا شيء مما ذكر .

س34/ تصور الحلول البديلة يتطلب القدرة على :

١. رؤية ما وراء الواضح .
٢. تصور إجابات الخصم .
٣. ٢+١ .
٤. لا شيء مما ذكر .

س35/ تقوم استراتيجية "تعميق العلاقة القائمة " على الوصول لمدى من التعاون بين أطراف التفاوض .

١. أكبر .
٢. منعدم .
٣. ضعيف .
٤. لا شيء مما ذكر .

س36/ تعني استراتيجية "الإنهاك " استنزاف :

١. الجهد .
٢. الوقت .
٣. ٢+١ .
٤. لا شيء مما ذكر .

س37/ تقوم استراتيجية " التشتيت " على فحص وتشخيص وتحديد :

١. صفات رئيس الفريق التفاوضي الخصم .
٢. أهم نقاط الضعف والقوة للفريق التفاوضي .
٣. ٢+١ .
٤. لا شيء مما ذكر .

س38/يستخدم تكتيك "تقليص الاختلافات "عندما يشعر كل طرف بأن موقف الطرف الآخر يصبح :

١. معقولاً .
٢. مستحيلاً .
٣. ٢+١ .
٤. لا شيء مما ذكر .

س39/ لجوء المفاوض في تكتيك " التركيز والإهمال " إلى :

١. إظهار ما ليس مهماً بالنسبة له .
٢. إخفاء ما هو مهم .
٣. ٢+١ .
٤. لا شيء مما ذكر .

س40/ أسهل طريقة لإقناع الخصم بإعادة حجته هي أن تتظاهر بـ :

١. بعدم فهمك لها .
٢. فهمك لها قليلاً .
٣. فهمك لها كثيراً .
٤. لا شيء مما ذكر .

أسأل الله لي ولكم التوفيق ...