

تم التحديث في ١٢-١٤٤٠-٣٣١

بنك الأسئلة لمقرر : إدارة التفاوض

المستوى السابع - تخصص إدارة أعمال
الانتساب المطور - جامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية

#ملاحظات:

- ١- الآن تستطيع اختبار نفسك ... عن طريقة قراءة رمز QR أو عن طريق الضغط على الرمز من الجوال .
- ٢- من أجل تسهيل الحل لك تم وضع الإجابات في جدول أسفل الصفحة .

● النماذج المتوفرة في البنك :

م	النموذج	دكتور المقرر
١	الفصل الدراسي الصيفي ١٤٣٩-١٤٤٠ هـ	د. فاخر الجوه
٢	الفصل الدراسي الثاني ١٤٣٩ - ١٤٤٠ هـ	د. فاخر الجوه
٣	الفصل الدراسي الأول ١٤٣٩-١٤٤٠ هـ	د. فاخر الجوه
٤	الفصل الدراسي الصيفي (تكميلي) ١٤٣٨-١٤٣٩ هـ	د. يوسف النملة
٥	الفصل الدراسي الصيفي ١٤٣٨-١٤٣٩ هـ	د. يوسف النملة
٦	الفصل الدراسي الثاني ١٤٣٨-١٤٣٩ هـ	د. يوسف النملة
٧	الفصل الدراسي الأول (تكميلي) ١٤٣٨-١٤٣٩ هـ	د. يوسف النملة

كل الشكر للمشرفين الذين ساهموا في اعداد هذا الملف ،،






AMB_AI



MBA_IMAM



MOODYBOT

القسم : الإقتصاد و الإدارة المستوى : السابع المقرر: التفاوض الرمز : دار ٤٢٣ الزمن : ساعتان (٢:٠٠)	كوبز المقرر 	 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
---	---	---	---

الاختبار الفصلي للانتساب المطور - الفصل الدراسي الصيفي من العام الجامعي ١٤٣٩-١٤٤٠ هـ

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

(عدد الأسئلة ٤٠ سوألا ، يرجى الإجابة عن جميع الأسئلة باختيار إجابة واحدة فقط)

س(١)	يهدف تكتيك (الابتزاز) إلى :	(أ) تهديد المفاوض الخصم (ب) تقديم مقترحات مشروطة (ج) طرح مقترح في مصلحة المفاوض الخصم (د) إظهار المفاوض الخصم بمظهر غير عقلاني
س(٢)	يتظاهر المفاوض الـ "بلي بنتر" بأنه :	(أ) غبي (ب) غير متوتر (ج) ذكي (د) متوتر
س(٣)	يعني المنطق و الموضوعية :	(أ) الاهتمام بتحديد و عرض الحقائق (ب) تجنب استخدام التهديد و أساليب الضغط (ج) تقديم تنازلات مدروسة بدون انتظار مقابلها (د) بناء علاقات من الود و التفاهم مع أطراف التفاوض
س(٤)	يقوم التفاوض الدبلوماسي على إقامة العلاقات بين :	(أ) الزملاء في العمل (ب) البائع و المشتري (ج) الدول (د) وزراء حكومة ما
س(٥)	الغرض من طرح الأسئلة الإيحائية هو :	(أ) توجيه الإجابة في اتجاه معين (ب) الحصول على معلومات تفصيلية (ج) الحصول على إجابة قاطعه (د) الاستطلاع
س(٦)	يستخدم المفاوض تكتيك "التملق" ضد خصم كبير في السن .	(أ) صحيح (ب) خطأ
س(٧)	إذا لم يمتلك أحد أطراف التفاوض قوة فعلية، فهو يتبنى :	(أ) منهج الجهد المشترك لحل المشكلات (ب) تكتيك التصيد (ج) تكتيك التهديد (د) منهج المساومة
س(٨)	إذا ما شعر المفاوض أن أهدافه تحققت فعليه ان :	(أ) يطيل وقت الاجتماع (ب) ينفذ استراتيجية استنزاف جهد المفاوض الخصم (ج) ينفذ استراتيجية استنزاف وقت المفاوض (د) لا يطيل وقت الاجتماع
س(٩)	يقصد بتكتيك "السوابق" :	(أ) الاستشهاد بسوابق من مفاوضات جرت سابقاً مع أطراف أخرى (ب) إطالة وقت المفاوضات (ج) تقليص المجال الخاضع للتفاوض (د) تقصير وقت المفاوضات
س(١٠)	من مبادئ التفاوض التي تتعلق بنظام العمل في المفاوضات هو :	(أ) عدم الرد على مقترحات المفاوض الخصم (ب) تجنب التعقيد (ج) التكبر (د) التسرع في الرد
س(١١)	يهدف تكتيك "الحرب النفسية" لإشعار الطرف الآخر برغبته في إنهاء المفاوضات بأسرع وقت ممكن .	(أ) صحيح (ب) خطأ

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

س(١٢) التركيز مبكراً على القضايا الأخلاقية :		(أ) يتيح المجال لحل الصراع	(ج) لا يتيح المجال لحل الصراع
(ب) يخلق سهوله في تنفيذ التكتيكات التفاوضية		(د) يخلق سهوله في حل الصراع	
س(١٣) يعتمد نجاح عملية التفاوض على :		(أ) الاستراتيجية الهجومية	(ج) التكتيك الهجومي
(ب) الإعداد الجيد للمفاوضات		(د) التكتيك الدفاعي	
س(١٤) يهدف التفاوض الى :		(أ) الرفع من درجة الشك لدى الأطراف المتفاوضة	(ج) تضيق شقة الخلاف بين أطراف التفاوض
(ب) توسيع شقة الخلاف بين أطراف التفاوض		(د) الوصول الى طريق مسدود	
س(١٥) عندما تكون العلاقة بين أطراف التفاوض مستقلة، فتكون النية نحو تبني منهج :		(أ) المفاوضات المتوقف قليلاً	(ج) الجهد المشترك لحل المشكلات
(ب) المساومة		(د) المفاوضات الساخر	
س(١٦) يتكون الفريق التفاوضي من :		(أ) فريق مباشر فقط	(ج) فريق غير مباشر فقط
(ب) فريق مباشر وفريق غير مباشر		(د) مستشارين مختصين	
س(١٧) يعني "تنازل كل أطراف التفاوض عن بعض أهدافهم الصغرى" :		(أ) فرض الحل	(ج) المأزق
(ب) التصحيح		(د) الحل الوسط	
س(١٨) يهدف تكتيك "البيانات غير الصحيحة" إلى :		(أ) تخفيف الضغوطات على المفاوضات الخصم	(ج) التعاون مع المفاوضات الخصم
(ب) التضليل		(د) طلب المزيد من المعلومات	
س(١٩) تعني الثقة بالنفس لدى المفاوض :		(أ) ضرورة التمييز بين المواقف التفاوضية	(ج) التأكد من الواقعية في تحديد الأهداف
(ب) تحقيق قدر ملائم من التوازن بين الثقة وافتراض حسن النية		(د) البحث عن حلول موضوعية	
س(٢٠) يعتمد تكتيك "شد ذيل الحيوان" على :		(أ) إقناع المفاوضات الخصم بالموافقة على مقترحه	(ج) إقناع المفاوضات الخصم بالموافقة على عكس المقترح
(ب) تقديم العرض الأول		(د) التحكم في لهجة المفاوضات	
س(٢١) يهدف أسلوب المفاوضات الساخر أو الاستهزائي إلى :		(أ) اكتشاف موقف المفاوضات الخصم	(ج) جعل المفاوضات الخصم متوتراً
(ب) إحداث نزاع بين أعضاء الفريق التفاوضي		(د) جعل المفاوضات الخصم غير متوتر	
س(٢٢) من مبادئ التفاوض التي تتعلق بالمفاوض هي :		(أ) التردد	(ج) مراعاة مبدأ السرية
(ب) عدم مراعاة مبدأ السرية		(د) الانفعال المخطط	
س(٢٣) الخطوة الثانية في الإعداد للمفاوضات هي :		(أ) تحديد الأسئلة	(ج) وضع الحقائق و الافتراضات
(ب) مراجعة البيانات و تنظيم الموقف		(د) جمع البيانات و تنظيمها	
س(٢٤) تصلح طريقة المقايضة :		(أ) للنقاط قليلة الأهمية	(ج) لتنفيذ استراتيجية التسوية
(ب) للنقاط كبيرة الأهمية		(د) لتنفيذ استراتيجية الانسحاب الهادئ	
س(٢٥) يعني وضع الأهداف عند الإعداد للمفاوضات أنه على المفاوض تحديد ما الذي يريده :		(أ) عند اختيار التكتيك المناسب	(ج) أثناء الجلوس على مائدة المفاوضات
(ب) عند نهاية المفاوضات		(د) قبل الجلوس على مائدة المفاوضات	
س(٢٦) يقصد بتفاوض ربح / ربح مساعدة أطراف التفاوض بعضها البعض .		(أ) خطأ	(ب) صحيح

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

س(٢٧) تستخدم استراتيجية التقييد للتشدد في القضايا الرئيسية الهامة . (أ) صحيح (ب) خطأ	
س(٢٨) تقوم استراتيجيات "المصالح المشتركة" على : (أ) عدم التعاون بين أطراف التفاوض (ب) الإكراه (ج) التعاون بين أطراف التفاوض (د) الخداع	
س(٢٩) عند البدء بأية مفاوضات تتراوح المواقف الأولية لكل المفاوضين بين : (أ) المودة والعداوة الظاهرة (ب) تكتيك الالتزام المسبق وتكتيك التضاد بين الشركاء (ج) المودة والعداوة غير الظاهرة (د) استراتيجية استنزاف وقت المفاوض الخصم و استراتيجية استنزاف أموال الخصم	
س(٣٠) يتم في استراتيجية "التشتيت" : (أ) رسم سياسة مكررة لتفتيت وحدة وتكامل فريق التفاوض (ب) القدرة على التنويع والتشكيل والتعديل والتبديل للمبادرات التفاوضية (ج) حشد كافة الإمكانيات التي تكفل السيطرة الكاملة على جلسات التفاوض (د) التعاون بين أطراف التفاوض	
س(٣١) يمكن أن يتعمد المفاوض خلق جو من التوتر في الجلسات التفاوضية من أجل : (أ) الإخلال بتوازن المفاوض الخصم (ب) تطبيق منهج الجهد المشترك لحل المشكلات (ج) تطبيق تكتيك السلوك الاعباطي (د) تطبيق منهج المساومه	
س(٣٢) نجاح أي عملية تفاوضية يقوم على : (أ) موضوع لا يتفهمه أطراف التفاوض (ب) غياب القضية التفاوضية (ج) موضوع يتفهمه جميع أطراف التفاوض (د) موضوع يتفهمه أحد أطراف التفاوض	
س(٣٣) أحد حدود الفريق التفاوضي : (أ) قيد عسكري (ب) قيد اجتماعي (ج) قيد اقتصادي (د) قيد سياسي	
س(٣٤) عند اختيار المفاوض يجب أن تكون له دافعية : (أ) إنجاز وانتماء و قوة (ب) إنجاز فقط (ج) قوه فقط (د) انتماء فقط	
س(٣٥) يمكن إعداد جدول الأعمال من : (أ) جميع الحقائق و الافتراضات (ب) حذف القضايا التي لا يرغب المفاوض في مناقشتها (ج) فصل الحقائق عن الافتراضات (د) تحديد مستويات الطموح لدى المفاوض	
س(٣٦) أحد مبادئ التفاوض التي تتعلق بالسلوك التفاوضي هو : (أ) احترام الهوية الشخصية (ب) عدم احترام الهوية الشخصية (ج) الضغط على الطرف الاخر (د) عدم فهم احساس الطرف الاخر	
س(٣٧) ينبغي أن لا يزيد حجم الفريق التفاوض عن : (أ) ٣ أشخاص (ب) ٤ أشخاص (ج) ٧ أشخاص (د) ٦ أشخاص	
س(٣٨) وجود أكثر من ٤ أشخاص في الفريق التفاوضي يجعل من الصعب : (أ) تحديد مستوى الطموح (ب) تعريف القضية التفاوضية (ج) إبقاء الفريق تحت المراقبة (د) وضع الحلول البديلة	
س(٣٩) يتيح تكتيك "تقديم العرض الأول" من إمكانية التحكم في المفاوضات . (أ) صحيح (ب) خطأ	
س(٤٠) يقوم المحكم في العملية التفاوضية بـ : (أ) تنفيذ الاستراتيجيات التفاوضية (ب) تقديم مقترحات لأطراف التفاوض (ج) تنفيذ التكتيكات التفاوضية (د) اتخاذ قرار الحل للصراع	

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

القسم : الإقتصاد و الإدارة المستوى : السابع المقرر: إدارة التفاوض الرمز : دار ٢٣ الزمن : ساعتان (٢:٠٠)	كوبز النموذج 	 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
---	--	---	---

الاختبار الفصلي للانتساب المطور - الفصل الدراسي الثاني من العام الجامعي ١٤٣٩-١٤٤٠ هـ

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

(عدد الأسئلة ٤٠ سوألا ، يرجى الإجابة عن جميع الأسئلة باختيار إجابة واحدة فقط)

س(١) يعني الحل الوسط :	(أ) تنازل أطراف الصراع عن بعض أهدافهم الكبرى	(ب) تنازل أطراف الصراع عن بعض أهدافهم الصغرى	(ج) تنازل أطراف الصراع عن بعض أهدافهم الكبرى والصغرى	(د) عدم تنازل أطراف الصراع عن بعض أهدافهم الكبرى والصغرى
س(٢) يعني المنطق والموضوعية لدى المفاوض:	(أ) الاهتمام بتحديد وعرض الحقائق	(ب) استخدام التهديد وأساليب الضغط	(ج) تعمد استفزاز الطرف الخصم	(د) تعمد تهديد الطرف الخصم
س(٣) يهدف تكتيك "إنهاك قوى الخصم" إلى :	(أ) تنازل أطراف التفاوض عن بعض أهدافهم الصغرى	(ب) تنازل أطراف التفاوض عن بعض أهدافهم الكبرى	(ج) الترفيع من يقظة المفاوض الخصم في إثارة الاعتراضات	(د) التقليل من يقظة المفاوض الخصم في إثارة الاعتراضات
س(٤) لن يعاني المفاوض كثيراً من فقدان ماء الوجه عند :	(أ) تقديم تنازل غير مدون في قائمة التنازلات	(ب) تقديم تنازل مدون في قائمة التنازلات	(ج) تقديم تنازلات عن بعض الأهداف الكبرى	(د) عدم تقديم تنازلات عن بعض الأهداف الكبرى
س(٥) من مبادئ التفاوض التي تتعلق بالسلوك التفاوضي :	(أ) الانفعال المخطط	(ب) عدم التردد	(ج) احترام الهوية الشخصية	(د) عدم احترام الهوية الشخصية
س(٦) إذا كانت هناك حاجة لمشاركة أشخاص آخرين في المفاوضات فينبغي أن تتخذ مشاركتهم صفة :	(أ) المستشارين	(ب) الفريق المباشر	(ج) الأعضاء التنفيذيين	(د) الفريق غير المباشر
س(٧) لإزجاج المفاوض الخصم يتظاهر المفاوض الـ "بلي بنتر" بأنه :	(أ) نكي	(ب) ضعيف	(ج) غبي	(د) قوي
س(٨) تعني استراتيجية ادعاء العجز:	(أ) تقديم تنازلات كبيرة	(ب) التشدد في القضايا الرئيسية	(ج) تقديم تنازلات محدودة	(د) عدم تقديم تنازلات
س(٩) تعني الثقة بالنفس لدى المفاوض:	(أ) تقديم تنازلات مدروسة من دون انتظار مقابلها	(ب) تعمد استخدام التهديد وأساليب الضغط	(ج) تعمد استفزاز الطرف الخصم	(د) تعمد الوقوع في محاولات الاستفزاز من الطرف الخصم
س(١٠) ترتبط تكتيكات التفاوض بـ :	(أ) الالتزام غير المسبق لأطراف التفاوض	(ب) الالتزام المسبق لأطراف التفاوض	(ج) الالتزام المسبق لأحد أطراف التفاوض	(د) العمليات التنفيذية لتنفيذ الاستراتيجية



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

س(١١) يُنظر إلى استراتيجيات التفاوض بوصفها الإطار العام الذي:	(أ) يعمق الثقة لدى المفاوض الخصم	(ج) يحكم السلوك التفاوضي
	(ب) ينفذ السلوك التفاوضي	(د) يستطلع فيها السلوك التفاوضي للمفاوض الخصم
س(١٢) ليس من مهام الفريق التفاوضي:	(أ) عزل رئيس الفريق	(ج) تحديد مستوى الطموح
	(ب) إيجاد الحركة	(د) تعريف القضية التفاوضية
س(١٣) يقوم اختيار رئيس الفريق التفاوضي اعتماداً على:	(أ) الاستراتيجيات المتوقعة من المفاوض الخصم	(ج) قدراته الجسدية
	(ب) التكتيكات المتوقعة من المفاوض الخصم	(د) منصبه في المنظمة المعنية
س(١٤) من مبادئ التفاوض التي تتعلق بنظام العمل في المفاوضات:	(أ) لا تكن صادقاً	(ج) كن صادقاً
	(ب) تأخر عن الموعد المحدد للجلسات التفاوضية	(د) الانفعال المخطط
س(١٥) عندما تكون القضايا المتنازع عليها ذات بعد واحد يتبنى المفاوضون منهج:	(أ) التحكيم	(ج) الوساطة
	(ب) المساومة	(د) الجهد المشترك لحل المشكلات
س(١٦) تقوم التسوية في العملية التفاوضية على قاعدة:	(أ) الطرف الأول يفوز والطرف الثاني يفوز	(ج) الطرف الأول يخسر والطرف الثاني يفوز
	(ب) لا أحد من أطراف التفاوض يفوز	(د) الطرف الأول يفوز والطرف الثاني يخسر
س(١٧) يعكس التفاوض علاقة:	(أ) شبه اختيارية	(ب) اختيارية
	(ج) شبه إجبارية	(د) إجبارية
س(١٨) يعني "خطأ المنظور" الإفراط في التعويل على النتائج ذات المدى:	(أ) القصير والمتوسط والطويل	(ج) الطويل
	(ب) المتوسط	(د) القصير
س(١٩) يستخدم المفاوض تكتيك "التملق" ضد:	(أ) خصم قوي الخبرة وصغير السن	(ج) خصم صغير السن وضعيف الخبرة
	(ب) خصم كبير السن	(د) خصم قوي الخبرة وكبير السن
س(٢٠) يعني الاتزان العاطفي والتوافق النفسي لدى المفاوض:	(أ) تجنب الوقوع في محاولات الاستفزاز من الطرف الخصم	(ج) تعتمد استفزاز الطرف الخصم
	(ب) تعتمد الضغط على الطرف الخصم	(د) تعتمد تهديد الطرف الخصم
س(٢١) يتيح تكتيك تقديم العرض الأول إمكانية:	(أ) الاستشهاد بسوابق في المفاوضات	(ج) التحكم في المفاوضات
	(ب) التحكم في لهجة المفاوضات	(د) الالتزام المسبق لأطراف التفاوض
س(٢٢) تقوم استراتيجية الإنجاز مرة واحدة على قاعدة:	(أ) التحرك خطوة خطوة	(ج) تجزئة القضايا الخلافية
	(ب) الخبطة تلو الأخرى	(د) الخبطة الواحدة
س(٢٣) تبدأ عملية الإعداد للمفاوضات بـ:	(أ) تحديد الأسئلة	(ج) اللجوء إلى التحكيم
	(ب) اللجوء إلى الوساطة	(د) جمع البيانات وتنظيمها
س(٢٤) ليس من عمليات اختيار المنهج التفاوضي:	(أ) المنصب الوظيفي لأطراف التفاوض	(ج) ميزان القوى
	(ب) العلاقة بين أطراف التفاوض	(د) نماذج شخصية أطراف التفاوض
س(٢٥) يُقصد بالأفراد الذين يعملون في منظمة المفاوض من ذوي الاهتمام بنتائج المفاوضات:	(أ) الوسطاء	(ج) الفريق المباشر
	(ب) الفريق غير المباشر	(د) المحكمون

11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25
ج	أ	د	ج	ب	ب	ب	د	ج	أ	ج	د	د	أ	ب

س(٢٦) تقوم استراتيجية تعميق العلاقة القائمة على الوصول لمدى :	(أ) أكبر من المناورات بين أطراف التفاوض	(ج) أكبر من التعاون بين أطراف التفاوض
	(ب) أكبر من المناقشة بين أطراف التفاوض	(د) أصغر من التعاون بين أطراف التفاوض
س(٢٧) يتصف الصراع التكاملي بـ :	(أ) التشدد في القضايا غير الأساسية	(ج) غياب كسب مقابل خسارة
	(ب) وجود كسب مقابل خسارة	(د) التشدد في القضايا الأساسية
س(٢٨) يُمارَس أسلوب المفاوض المستجوب :	(أ) لاكتشاف موقف المفاوض الخصم	(ج) قبل أن تبدأ الجلسة التفاوضية
	(ب) بعد انتهاء الجلسة التفاوضية	(د) لإبعاد خطى المفاوض الخصم عن سلوك معين
س(٢٩) أصبح ميدان التفاوض من أهم الميادين العلمية في عصرنا الحالي بسبب:	(أ) تطور العلوم الصحيحة	(ج) تطور العلوم الاجتماعية
	(ب) تطور التكنولوجيا	(د) تشابك وتعدد المصالح بين الأفراد والمؤسسات
س(٣٠) من مبادئ التفاوض التي تتعلق بالتكتيكات التفاوضية:	(أ) لا تقدم تنازلات	(ج) تجنب الجلسات التفاوضية القصيرة
	(ب) تجنب الجلسات التفاوضية الطويلة	(د) التسرع في الرد
س(٣١) يقوم الوسيط في العملية التفاوضية بـ:	(أ) تقديم مقترحات لأطراف التفاوض	(ج) تدوين الاتفاقيات التي تم التوصل إليها
	(ب) تجزئة القضايا الخلافية	(د) اتخاذ قرار حل النزاع
س(٣٢) يتولى المقرّر في المفاوضات دور:	(أ) تجزئة القضايا الخلافية	(ج) تدوين المناقشات والتنازلات والاتفاقيات
	(ب) تحليل التفاعلات	(د) الوساطة بين أطراف التفاوض
س(٣٣) يتطلّب الإعداد للمفاوضات:	(أ) 6 خطوات	(ج) ٥ خطوات
	(ب) ٣ خطوات	(د) ٤ خطوات
س(٣٤) ليس من أهداف الإعداد للمفاوضات:	(أ) تحليل التفاعلات	(ج) تحديد العلاقة المرغوب فيها
	(ب) إعداد جدول الأعمال	(د) تجزئة القضايا
س(٣٥) يهدف التفاوض إلى:	(أ) التشدد في القضايا الأساسية	(ج) تضيق شقة الخلاف بين الأطراف المتنازعة
	(ب) توسيع شقة الخلاف بين الأطراف المتنازعة	(د) التشدد في القضايا الفرعية
س(٣٦) من مبادئ التفاوض التي تتعلق بالمفاوض هو عدم الاستعجال .	(أ) صحيح	(ب) خطأ
س(٣٧) يعتبر منهج المساومة أصعب من منهج الجهد المشترك لحل المشكلات.	(أ) صحيح	(ب) خطأ
س(٣٨) لا يعاني الوكيل كثيراً من فقدان ماء الوجه عندما يقدم بعض التنازلات.	(أ) صحيح	(ب) خطأ
س(٣٩) يحرص المفاوض في استراتيجية تفادي النزاع على تكثيف وتأكيد المواجهة مع المفاوض الخصم.	(أ) صحيح	(ب) خطأ
س(٤٠) يعني تكتيك السؤال المضاد الإجابة عن السؤال بجواب ناقص.	(أ) صحيح	(ب) خطأ

26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
ج	ج	أ	د	ب	أ	ج	ب	أ	ج	أ	ب	أ	ب	ب

<p>القسم : الإقتصاد و الإدارة المستوى : السابع المقرر: التفاوض الرمز : دار ٢٣ الزمن : ساعتان (٢:٠٠)</p>	<p>كوبز المقرر</p> 	 <p>MBA GROUPS مجموعات إدارة أعمال @IMAM_UNIVERSITY</p>	 <p>جامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية IMAM MOHAMMAD IBN SAUD ISLAMIC UNIVERSITY عمادة التعلم الإلكتروني والتعليم عن بعد</p>
---	---	---	--

الاختبار الفصلي للانتساب المطور - الفصل الدراسي الأول من العام الجامعي ١٤٣٩-١٤٤٠ هـ

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

(عدد الأسئلة ٤٠ سوألا ، يرجى الإجابة عن جميع الأسئلة باختيار إجابة واحدة فقط)

س(١) يحرص المفاوض في استراتيجيات تفادي النزاع إلى تفادي :	(أ) كافة أسباب النزاع	(ب) كافة أسباب التفاهم	(ج) اللجوء إلى التحكيم	(د) اللجوء إلى الوساطة
س(٢) يتطلب الإعداد للمفاوضات :	(أ) ٥ خطوات	(ب) ٦ خطوات	(ج) ٤ خطوات	(د) ٣ خطوات
س(٣) تعني الرسائل المزدوجة :	(أ) تلقي رسالة واحدة من المرسل	(ب) تلقي أكثر من رسالة واحدة من المرسل	(ج) عدم المعرفة الفنية بالموضوع أو بالمصطلحات المستعملة	(د) المعرفة الفنية بالموضوع أو بالمصطلحات المستعملة
س(٤) تقوم استراتيجية المواجهة على :	(أ) الاستشهاد بسوابق في المفاوضات	(ب) الإجابة عن السؤال بجواب ناقص	(ج) التعاون مع المفاوض الخصم	(د) المواجهة
س(٥) يتميز الصراع غير التكاملي بـ:	(أ) أن ما يكسبه أحد الأشخاص يكسب مثله الشخص الآخر	(ب) القدرة على الالتزام بالقضايا الرئيسية	(ج) القدرة على الالتزام بالقضايا الجانبية	(د) أن ما يكسبه أحد الأشخاص يخسره الشخص الآخر
س(٦) يعني التحكيم في التفاوض :	(أ) تدخل طرف ثالث محايد لحل قضية واتخاذ قرار لحل النزاع	(ب) تدخل طرف ثالث محايد لمساعدة الأطراف المتصارعة في حل النزاع	(ج) تدخل طرف ثالث غير محايد لحل قضية واتخاذ قرار لحل النزاع	(د) تدخل طرف ثالث غير محايد لمساعدة الأطراف المتصارعة في حل النزاع
س(٧) يستخدم المفاوض تكتيك " التملق " ضد :	(أ) خصم كبير السن	(ب) الوسيط	(ج) المحكم	(د) خصم ضعيف الخبرة
س(٨) يعني تنازل كل من أطراف التفاوض عن بعض أهدافهم الصغرى :	(أ) فرض الحل	(ب) الحل الوسط	(ج) التصحيح	(د) الاستسلام
س(٩) يقوم التفاوض السياسي بين :	(أ) السلطة الحاكمة و الأجهزة التنفيذية	(ب) الزملاء في العمل	(ج) العمال و أصحاب العمل	(د) الدول
س(١٠) يقع كشف تكتيك "الشروط المخبأة " بطرح أسئلة كثيرة .	(أ) صحيح	(ب) خطأ		



1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
أ	د	ب	د	د	أ	د	ب	أ	أ

س(١١) عند اختيار المفاوض يجب أن تكون لديه القدرة على : (أ) إطالة وقت الجلسات التفاوضية (ب) التحيز القومي أو العرقي أو الاجتماعي (ج) تقليص وقت الجلسات التفاوضية (د) عدم التحيز القومي أو العرقي أو الاجتماعي
س(١٢) يعتبر منهج المساومة مقارنةً بمنهج الجهد المشترك : (أ) أسهل (ب) أصعب (ج) أنجح (د) أفضل
س(١٣) تهدف أسئلة "نعم أو لا" إلى الحصول على إجابة قاطعة . (أ) صحيح (ب) خطأ
س(١٤) يعتمد تكتيك " شد ذيل الحيوان " على إقناع الخصم بالموافقة على عكس المقترح . (أ) خطأ (ب) صحيح
س(١٥) ينبغي أن لا يزيد حجم الفريق التفاوضي عن : (أ) ٧ أشخاص (ب) ٥ أشخاص (ج) ٤ أشخاص (د) ٦ أشخاص
س(١٦) من مبادئ التفاوض التي تتعلق بالمفاوض هي : (أ) التردد (ب) الانفعال المخطط (ج) عدم التفاوض (د) عدم الاستعجال
س(١٧) من مبادئ التفاوض التي تتعلق بالسلوك التفاوضي هي : (أ) احترام الهوية الشخصية (ب) التكلم قبل التفكير (ج) عدم احترام الهوية الشخصية للمفاوض الخصم (د) الانفعال المخطط
س(١٨) يقصد بالأفراد الذين لهم علاقة مباشرة وفعلية بالعملية التفاوضية : (أ) الفريق غير المباشر (ب) المحكمين (ج) الوسطاء (د) الفريق المباشر
س(١٩) من مبادئ التفاوض التي تتعلق بنظام العمل في المفاوضات : (أ) الانفعال المخطط (ب) كن صادقاً (ج) كن على عجلة (د) لا تكن صادقاً
س(٢٠) تقوم استراتيجية التدرج على : (أ) تنازل أطراف التفاوض عن بعض أهدافهم الصغرى (ب) الاجابة عن السؤال بسؤال (ج) التحرك خطوة خطوة (د) تنازل أطراف التفاوض عن بعض أهدافهم الكبرى
س(٢١) يعاني الوكيل كثيراً من فقدان ماء الوجه عندما يقدم بعض التنازلات . (أ) خطأ (ب) صحيح
س(٢٢) ليس من حدود الفريق التفاوضي : (أ) قيد التنسيق (ب) قيد اقتصادي (ج) قيد العدد (د) قيد الرقابة
س(٢٣) يقوم المحكم في العملية التفاوضية بـ: (أ) تقديم مقترحات لأطراف التفاوض (ب) اتخاذ قرار لحل النزاع (ج) توسيع شقة الخلاف بين أطراف التفاوض (د) تجزئة القضايا الخلافية
س(٢٤) ليس من عناصر العملية التفاوضية : (أ) الإيمان بأهمية الحوار والتفاوض (ب) الأطراف التفاوضية (ج) عدم الإيمان بأهمية الحوار و التفاوض (د) الحاجة أو الهدف من التفاوض
س(٢٥) يعني "خطأ المنظور" للمفاوض : (أ) عدم الإفراط في التعويل على النتائج ذات المدى القصير (ب) الإفراط في التعويل على النتائج ذات المدى القصير (ج) الإفراط في التعويل على النتائج ذات المدى المتوسط (د) الإفراط في التعويل على النتائج ذات المدى الطويل
س(٢٦) يقوم المفاوض عند استخدام استراتيجية ادعاء العجز بـ : (أ) طلب اللجوء إلى الوساطة (ب) طلب اللجوء إلى التحكيم (ج) رفض تقديم تنازلات بسبب الضغوط (د) تقديم تنازلات

11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26
د	أ	أ	ب	ج	د	أ	د	ب	ج	أ	د	ب	ج	ب	ج

س(٢٧) يتظاهر المفاوض الـ "بلي بنتر" بأنه :		(أ) قادر على العمل في ظل الضغوطات	(ب) ذكي	(ج) غبي	(د) غير قادر على العمل في ظل الضغوطات
س(٢٨) من خصائص التفاوض :		(أ) المركزية	(ب) وجود قدر من النزاع و الصراع بين الأطراف	(ج) اللامركزية	(د) وحدة الأمر
س(٢٩) يتيح إعداد جدول أعمال الجلسات التفاوضية :		(أ) مراجعة البيانات و تنظيم الموقف	(ب) تقليص وقت الجلسات التفاوضية	(ج) حذف أو تجاوز القضايا التي لا يرغب المفاوض في مناقشتها	(د) إطالة وقت الجلسات التفاوضية
س(٣٠) من مبادئ التفاوض إذا ما شعر المفاوض أن أهدافه تحققت فعلياً أن :		(أ) يطلب اللجوء إلى التحكيم	(ب) يطلب اللجوء إلى الوساطة	(ج) لا يطيل وقت الاجتماع	(د) يطيل وقت الاجتماع
س(٣١) تعني الثقة بالنفس لدى المفاوض :		(أ) تقديم تنازلات عن الأهداف الصغرى	(ب) عدم تقديم تنازلات	(ج) تقديم تنازلات عن الأهداف الكبرى	(د) تقديم تنازلات مدروسة بدون انتظار مقابلها
س(٣٢) قد تحتاج بعض المفاوضات إلى :		(أ) تكوين لجان عمل لموضوعات متخصصة و عقد مفاوضات فرعية	(ب) عدم احترام الهوية الشخصية للمفاوض الخصم	(ج) التأخر عن الوقت المحدد للجلسات التفاوضية	(د) التسرع في الرد
س(٣٣) ليس من واجبات رئيس الفريق التفاوضي :		(أ) إعداد تقرير المفاوضات	(ب) فض الاجتماعات	(ج) مستوى التنازلات و توقيتاتها	(د) تحكيم العملية التفاوضية
س(٣٤) لن يعاني المفاوض كثيراً من فقدان ماء الوجه عند :		(أ) تقديم تنازلات مدون في القائمة التي أعدها و خطط لها	(ب) تقديم تنازلات دون أن يخطط له	(ج) عدم احترام الهوية الشخصية للمفاوض الخصم	(د) اعتماد تكتيك الخداع
س(٣٥) تبدأ عملية الإعداد للمفاوضات بـ :		(أ) مراجعة البيانات و تنظيم الموقف	(ب) جمع البيانات و تنظيمها	(ج) تحديد الأسئلة	(د) تنازل أطراف التفاوض عن بعض أهدافهم الكبرى
س(٣٦) يقوم التفاوض ربح / ربح على قاعدة :		(أ) أنا أفوز و أنت لا تفوز	(ب) الوسيط يفوز	(ج) أنا أفوز و أنت تفوز	(د) لا أحد يفوز
س(٣٧) عندما يكون ميزان القوة بين المفاوضين متوازناً، يكون المنهج المناسب للتفاوض هو :		(أ) التحكيم	(ب) الجهد المشترك لحل المشكلات	(ج) الوساطة	(د) المساومة
س(٣٨) من مهام رئيس الفريق التفاوضي :		(أ) الحرص على توثيق علاقته بالفريق التفاوضي	(ب) الضغط على أعضاء الفريق التفاوضي	(ج) خلق خلاف في وجهات النظر بين أعضاء الفريق التفاوضي	(د) تنمية مهارات السلوك المرن في أعضاء الفريق التفاوضي
س(٣٩) يستخدم المفاوض تكتيك "تقصير وقت المفاوضات" لحمل المفاوض الخصم على :		(أ) تقديم تنازلات	(ب) تجنب الكذب	(ج) الاستشهاد بسوابق في المفاوضات	(د) الإجابة عن السؤال بسؤال
س(٤٠) ارتبطت العملية التفاوضية بوجود آدم عليه السلام .		(أ) خطأ	(ب) صحيح		

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

<p>القسم : الإقتصاد و الإدارة المستوى : السابع المقرر: إدارة التفاوض الرمز : دار ٢٣ الزمن : ساعتان (٢:٠٠)</p>	<p>كوبز المقرر</p> 	 <p>MBA GROUPS مجموعات إدارة أعمال @IMAM_UNIVERSITY</p>	 <p>جامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية IMAM MOHAMMAD IBN SAUD ISLAMIC UNIVERSITY عمادة التعلم الإلكتروني والتعليم عن بعد</p>
---	---	---	--

الاختبار (التكميلي) للانتساب المطور - الفصل الدراسي الصيفي من العام الجامعي ١٤٣٨-١٤٣٩ هـ

اسم الدكتور	د. يوسف النملة	رقم الهوية الوطنية:
-------------	-----------------------	---------------------

(عدد الأسئلة ٤٠ سؤالاً ، يرجى الإجابة عن جميع الأسئلة باختيار إجابة واحدة فقط)

س(١) يُستخدم عادةً عندما تكون القضايا المتنازع عليها ذات بُعد واحد غالباً : (أ) منهج المساومة (ب) منهج الجهد المشترك (ج) الإكراه (د) التملق
س(٢) على المفاوض الجيد : (أ) أن يركز على الأهداف قصيرة المدى (ب) أن يكون هادئاً ويضبط أعصابه (ج) ألا يفاوض الأشخاص الذين يملكون سلطة (د) أن يكون صارماً
س(٣) المفاوضات في العصر الجاهلي اقتصر على قضايا الحرب فقط . (أ) صحيح (ب) خطأ
س(٤) المفاوضات في الإسلام أداة من أدوات نشر تعاليم الإسلام . (أ) صحيح (ب) خطأ
س(٥) من خصائص التفاوض عدم وجود قضية بالضرورة . (أ) صحيح (ب) خطأ
س(٦) مجالات التفاوض مجالان فقط: دبلوماسي وعسكري . (أ) صحيح (ب) خطأ
س(٧) يدخل ضمن التفاوض العسكري إقامة حالة استرخاء تفادياً لحدوث نتائج تدميرية . (أ) صحيح (ب) خطأ
س(٨) من المبادئ التي تتعلق بالمفاوض نفسه أن يضع أهدافاً كبيرة . (أ) صحيح (ب) خطأ
س(٩) من الأفضل للمفاوض : (أ) أن يرسل أهدأ نيابةً عنه (ب) أن يذهب بنفسه دائماً (ج) أن يختار الأنسب، ويرجع تقدير ذلك للظروف المصاحبة
س(١٠) من المبادئ التي تتعلق بالمفاوض نفسه أن يركز على الأهداف: (أ) قصيرة المدى فقط (ب) طويلة المدى فقط (ج) قصيرة المدى، وطويلة المدى، أو ما يراه الأنسب في حينه
س(١١) فيما يتعلق بسرية المعلومات أثناء التفاوض : (أ) ليس هناك معلومات يجب كتمانها أثناء المفاوضات (ب) قد يُظهر بعض المعلومات ليكسب الخصم (ج) يجب أن يراعي المفاوض مبدأ السرية، ويحرص على عدم إفشاء ما لديه دفعة واحدة
س(١٢) من المبادئ التي تتعلق بالسلوك التفاوضي: (أ) عدم إظهار الاهتمام بالآخرين (ب) احترام الخصم أيًا كان (ج) الموقف ذاته يحدد السلوك التفاوضي




1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
أ	ب	ب	أ	ب	ب	أ	أ	ج	ج	ج	ب

س(١٣) في صلح الحديبية، كان الرسول صلى الله عليه وسلم : (أ) أول من بعث رسولاً للمفاوضة (ب) انتظر حتى أرسلت قريش بعض المفاوضين ثم أرسل بعض الصحابة (ج) أرسل الرسول صلى الله عليه وسلم وقريش رسلاً في الوقت ذاته
س(١٤) من الدروس التفاوضية في صلح الحديبية : (أ) لا يفهم من فعل الرسول صلى الله عليه وسلم أي تنازل (ب) عدم التنازل في آخر المفاوضات (ج) التنازل للخصم فيما يمكن التنازل فيه تحقيقاً للمصلحة الأكبر
س(١٥) نتج عن العملية التفاوضية التي تمت في صلح الحديبية: (أ) تمكين الصحابة رضي الله عنهم من العمرة كل عام (ب) إذعان قريش لشروط التفاوض التي ذكرها عمر بن الخطاب رضي الله عنه (ج) عودة النبي صلى الله عليه وسلم هذا العام إلى المدينة، وعدم التمكين من العمرة ودخول مكة
س(١٦) من الأهداف الأساسية للتفاوض: (أ) إيجاد حل تعاوني للمشكلة (ب) إيجاد حل للمشكلة من طرف واحد من أطراف التفاوض (ج) المشاكل وحلها ليست هدفاً رئيساً للتفاوض
س(١٧) حسب نظرية ماسلو، وعلاقتها بالعملية التفاوضية: (أ) الدخول في الموضوع محل التفاوض مباشرة دون مقدمات طريقة ناجحة (ب) إرهاب الخصم نفسياً مفيد للحصول على أفضل النتائج (ج) إذابة الجليد، وإيجاد جو اجتماعي مناسب مع الفرق التفاوضية مفيد في التفاوض
س(١٨) في حال الاختيار بين المفاوض الواحد والفريق التفاوضي: (أ) قدرات الفريق التفاوضي أكبر من المفاوض الواحد (ب) المفاوض الواحد أفضل؛ لأنه أكثر تركيزاً (ج) قدرات الفريق التفاوضي أكبر من المفاوض الواحد بشرط أن يكون عدد الفريق خمسة أشخاص فأكثر
س(١٩) بشكل عام، حجم الفريق التفاوضي المثالي: (أ) يزيد عن أربعة أشخاص (ب) لا يزيد عن أربعة أشخاص (ج) ليس هناك عدد محدد
س(٢٠) هو أحد الأشكال الرئيسية للتفاعل الذي يحتاج لتفاوض . (أ) الصراع التنظيمي (ب) الوفاق التنظيمي (ج) الاختلاف في وجهات النظر
س(٢١) التحيز من معضلات التفاوض لأنه: (أ) يركّز على الأهداف القصيرة (ب) مبني على الافتراضات التي تغلب الحقائق (ج) مبني على الحقائق لا على الخيال
س(٢٢) في التحضير الذهني للمفاوضات، يجب تجنب التصورات أو المفاهيم المسبقة لأنها: (أ) ليست موضوعية، وقد تؤدي للنتائج الخطأ (ب) تؤدي دائماً إلى استنتاجات قريبة من الصحة (ج) تصورات ومفاهيم مقبولة إجمالاً تُخطئ وتصيب
س(٢٣) بشكل عام الغرض من طرح الأسئلة أثناء اللقاءات التفاوضية: (أ) إحداث القلق للطرف الآخر (ب) تأكيد الاستماع والانتباه (ج) تشتيت القضية محل التفاوض
س(٢٤) " خطأ الفهم" ينتج عند: (أ) عدم معرفة المفاوض الاختلافات الأساسية بينه وبين خصمه (ب) محاولة تجاهل ما يقوله الخصم (ج) عدم معرفة المفاوض الاختلافات الفرعية بينه وبين خصمه
س(٢٥) يُخطئ الوكيل في المفاوضات حين: (أ) يقدم بعض التنازلات (ب) يجيد عن الهدف الأساس للمفاوضات (ج) ينقل تحايا المفاوض الأصيل لفريق الخصم
س(٢٦) قائمة التنازلات قد تساعد المفاوض على: (أ) تشتيت الانتباه (ب) تطويل مدة الجلسة التفاوضية (ج) الرجوع إليها لتقديم بعضها إذا ما تصاعدت حدة المفاوضات

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

س(٢٧) يعتقد المفاوض في "استراتيجية التعاون" أن اتخاذ موقف تعاوني مع الطرف الآخر : (أ) يساهم في إذعان فريق الخصم وقبول الشروط (ب) يساهم في تحييد الفريق الخصم (ج) يتضمن فرصاً لإنجاح المفاوضات
س(٢٨) الترويج للنفس، والحديث عنها أثناء الجلسات التفاوضية : (أ) خطأ يجب تجنبه (ب) لا مانع منه (ج) يُسمح به لرئيس الفريق فقط
س(٢٩) الالتزام بالموضوعية في الجلسات التفاوضية: (أ) واجب على كل حال (ب) واجب ما دام فريق الخصم ملتزماً بالموضوعية (ج) واجب مع المفاوض الأصيل وليس الوكيل
س(٣٠) وضع الحلول البديلة من مهام: (أ) رئيس الفريق التفاوضي فقط (ب) الفريق التفاوضي (ج) الوكيل فقط
س(٣١) نستفيد من هدي النبي صلى الله عليه وسلم في مفاوضات صلح الحديبية: (أ) الاستعجال في حسم العملية التفاوضية (ب) تأجيل المفاوضات (ج) الحلم والصبر، وعدم الاستسلام لمحاولات تشتيت الغرض الأساس من التفاوض
س(٣٢) من مبادئ التفاوض المتعلقة بالسلوك التفاوضي: (أ) عدم إخراج الآخرين إذا ما أخطأوا (ب) مقاطعة المتحدث لتضييق الخيارات عليه (ج) الحضور قبل الجلسة التفاوضية بـ ٣٠ دقيقة على الأقل
س(٣٣) ترتيب القضايا وفق معيار: ربح مقابل ربح، أو ربح مقابل خسارة يُسمى: (أ) تحليل القضايا (ب) تصنيف القضايا (ج) تجزئة القضايا
س(٣٤) وضع الأهداف التفاوضية وتحديدها يكون: (أ) قبل الجلوس على مائدة المفاوضات (ب) أثناء المفاوضات (ج) قبل المفاوضات وبعدها
س(٣٥) مبررات تكليف الوكيل بالمفاوضات: (أ) قد يستطيع تخصيص وقت أكبر للتحضير للمفاوضات (ب) لديه قدرة أكبر على تقديم التنازلات (ج) يعرف فريق الخصم أكثر من المفاوض الأصيل
س(٣٦) خصائص العملية التفاوضية: (أ) عملية اختيارية إرادية (ب) عملية اختيارية في المفاوضات السياسية فقط (ج) أنها عملية إلزامية
س(٣٧) يعتمد نجاح عملية التفاوض على : (أ) الاستراتيجية الهجومية (ب) الإعداد الجيد للمفاوضات (ج) التكتيك الهجومي (د) التكتيك الدفاعي
س(٣٨) من أفضل الطرق لمعرفة الشروط المخبأة: (أ) الاسئلة الكثيرة (ب) المراسلات الكتابية (ج) وضع عيون وجواسيس عند الفريق الخصم
س(٣٩) من عيوب السلوك التفاوضي : (أ) الاستطراد في توضيح أفكار لا صلة لها بالموضوع (ب) الابتسام والبشاشة (ج) قلة الحركة أثناء الجلسة التفاوضية
س(٤٠) معرفة الفروق الثقافية لدى الفريق الخصم: (أ) مهمة جداً (ب) غير مهمة (ج) مهمة أثناء التحضير للقاء التفاوضي فقط

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

القسم : إدارة أعمال المستوى : السابع المقرر: إدارة التفاوض الرمز : دار ٤٢٣ الزمن : ساعتان (٢:٠٠)	كويز المقرر 	 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
--	---	---	---

الاختبار الفصلي للانتساب المطور - الفصل الدراسي الصيفي من العام الجامعي ١٤٣٨-١٤٣٩ هـ

اسم الدكتور	د. يوسف النملة	رقم الهوية الوطنية:
-------------	-----------------------	---------------------

(عدد الأسئلة ٤٠ سؤالاً ، يرجى الإجابة عن جميع الأسئلة باختيار إجابة واحدة فقط)

س(١)	(أ) فوز الفريقين	(ب) الصراع	(ج) المساومة	(د) التنازل
..... ينشأ بسبب عدم اتفاق طرفين أو أكثر على حل مشكلة ما.				
س(٢)	(أ) الأسئلة الاستقزائية	(ب) الأسئلة المحددة	(ج) الأسئلة المبهمة	(د) الأسئلة المرتدة
..... هي التي توجه إلى سائلها للتخلص من الإجابة (أسلوب القلب).				
س(٣)	(أ) عدم اعتراف قريش بكيان الدولة المسلمة	(ب) أعطت الهدنة فرصة لنشر الإسلام	(ج) عدم تمكين الرسول صلى الله عليه وسلم من تجهيز أي غزوة	(د) لم يأمن المسلمون جانب قريش
من أهم نتائج صلح الحديبية:				
س(٤)	(أ) صحيح	(ب) خطأ		
المساومة: تبادل المقترحات بشأن شروط الاتفاق حول مسائل معينة، أو حول شروط الاتفاق في مسألة ما.				
س(٥)	(أ) دورين	(ب) دوراً واحداً	(ج) خمسة أدوار	(د) ثلاثة أدوار
غالباً ما تتضمن المفاوضات على الأقل:				
س(٦)	(أ) المقرر	(ب) رئيس فريق الخصم	(ج) المفاوض نفسه	
على أن يراعي مبدأ السرية والحرص على عدم إفشاء ما لديه دفعة واحدة.				
س(٧)	(أ) خطأ	(ب) صحيح		
أصبحت المفاوضات في العصر الحديث أقل إلحاحاً بسبب الاعتماد على آليات وأساليب تساعد في التوصل إلى حل المشكلات.				
س(٨)	(أ) قضايا الاهتمام بالحرم المكي والكعبة المشرفة	(ب) قضايا التجارة فقط	(ج) قضايا الحرب والتجارة والصراع بين القبائل	(د) قضايا الحروب فقط
المفاوضات في العصر الجاهلي اقتصر على:				
س(٩)	(أ) خطأ المنفعة	(ب) خطأ الفهم	(ج) خطأ المنظور	(د) خطأ الاتصال العيني
..... ينتج عند عدم معرفة المفاوض للاختلافات بينه وبين خصمه.				
س(١٠)	(أ) تهدف للتضليل	(ب) يمكن كشفها بطرح أسئلة كثيرة	(ج) تهدف للحول البسيطة التي تغني عن بذل الجهد	
البيانات غير الصحيحة عند بعض المفاوضين:				
س(١١)	(أ) إرسال من ينوب عنه قدر الإمكان	(ب) اليقظة والحذر الشديد	(ج) ضرورة أن يروج لنفسه	(د) تفهم حاجات الطرف الآخر، والتعامل معه من مصدر قوة
من المبادئ التي تتعلق بالمفاوض نفسه:				
س(١٢)	(أ) وضع الأهداف	(ب) تمثل الحاجات النفسية والشعور الداخلي	(ج) تجزئة كل قضية إلى عناصرها الأساسية	(د) ترتيب القضايا وفق معيار ربح مقابل ربح أو ربح مقابل خسارة
تجزئة القضايا تعني:				

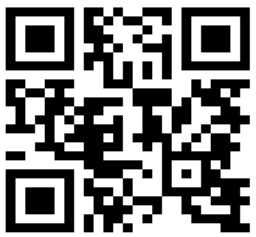


1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
ب	د	ب	أ	د	ج	أ	ج	ب	أ	د	ج

س(١٣) هو رصد الحلول البديلة، ثم دراسة كل حل منها من وجهة نظر المفاوض ومن وجهة نظر الخصم.	(أ) تحديد الهدف	(ب) استراتيجية الحد الأدنى والحد الأقصى	(ج) العصف الذهني	(د) قيد الزمن
س(١٤) يفضل أن يكون حجم الفريق التفاوضي:	(أ) أربعة أشخاص	(ب) مفاوضاً واحداً فقط	(ج) كثيراً قدر الإمكان	(د) أكثر من خمسة أشخاص
س(١٥) حول قيد العدد، يفضل أن:	(أ) يتساوى عدد أعضاء الفريقين المتفاوضين	(ب) لا يتساوى عدد أعضاء الفريقين المتفاوضين	(ج) يكون أعضاء فريق أكثر من الآخر	(د) قيد العدد غير مهم في العمليات التفاوضية
س(١٦) الحل الوسط في العملية التفاوضية:	(أ) يعني قوة أحد الأطراف التي تسمح له بفرض الحل	(ب) ينشأ عندما يأبى كل من الطرفين الاستمرار في الاتجاه نحو الاتفاق	(ج) إقامة العلاقات بين الدول	(د) يعني تنازل كل من الطرفين عن بعض أهدافهم الصغرى وذلك من أجل ضمان تحقيق الأهداف الكبرى
س(١٧) ميدان التفاوض من أهم الميادين العملية في عصرنا الحالي.	(أ) خطأ	(ب) صحيح	(ج) صحيح	(د) خطأ
س(١٨) من صفات المفاوض الجيد:	(أ) مقاطعة الطرف الآخر عند انفعاله	(ب) الاستفزاز وإثارة الطرف الآخر	(ج) الالتزام بالموضوعية في دراسة الأحداث والوقائع وتحليلها	(د) عدم التزام الهدوء
س(١٩) في التحضير للفريق التفاوضي، يفضل التساوي مع فريق الخصم في:	(أ) قيد العدد	(ب) الأعمار	(ج) القيد الاقتصادي	(د) الأعمار
س(٢٠) عامل المفاجأة في الجلسات التفاوضية:	(أ) يستعمل لإظهار ما لدى الخصم من مهارات تفاوضية	(ب) يستعمل لإرباك وإضعاف ثقة المفاوض بنفسه	(ج) يستعمل كتنازل	(د) يُحتاج له للتلويح بوجود مآزق أو طريق مسدودة
س(٢١) في صلح الحديبية وحتى تفشل قريش المفاوضات، أرسلت قريش لمناوشة الصحابة رضي الله عنهم.	(أ) ٣٠ أو ٤٠ رجلاً	(ب) ٥٠ أو ٦٠ رجلاً	(ج) ٤٠ أو ٥٠ رجلاً	(د) ٤٠ أو ٥٠ رجلاً
س(٢٢) في الاتصال الفعال يكون:	(أ) التعالي على الطرف الآخر لإظهار الثقة	(ب) النظر إلى من يحدثك والتحقق من سلامة فهمك لما يقول	(ج) المقاطعة أحياناً	(د) طرح الأسئلة التي تؤدي إلى قلق الطرف الآخر وتوتره
س(٢٣) منهج المساومة:	(أ) لا يوجد فرق بينه وبين الجهد المشترك	(ب) أصعب من منهج الجهد المشترك	(ج) أسهل من منهج الجهد المشترك	(د) أصعب من منهج الجهد المشترك
س(٢٤) التفاوض كأداة للحوار يعتبر من الدعوة بالتالي هي أحسن .	(أ) خطأ	(ب) صحيح	(ج) صحيح	(د) خطأ
س(٢٥) من مهام الفريق التفاوضي :	(أ) التملق واللف مع الخصم	(ب) التنازل في غالب المفاوضات	(ج) وضع الحلول البديلة	(د) التملق واللف مع الخصم
س(٢٦) نستفيد من نظرية ماسلو في علاقتها بالمفاوضات :	(أ) إشباع حاجات الأمان بضمان عدم التهديد	(ب) البدء بالحاجات الأقل أهمية لإضعاف الخصم	(ج) التركيز على حاجة واحدة فقط للخصم	(د) إهمال جميع الحاجات

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

س(٢٧) على المفاوض الجيد :	(أ) استخدام التهديد وأساليب الضغط (ب) بناء علاقات من الود والتفاهم مع أطراف التفاوض	(ج) عدم تفهم المشكلات الخاصة بالخصم
س(٢٨) من خصائص التفاوض :	(أ) عملية تبادلية، ووجود قضية (ب) التنازل في غالب المواقف التفاوضية	(ج) أنه علاقة إجبارية (د) عملية طويلة غالباً ما تنتهي بطريق مسدود
س(٢٩) من أهمية التفاوض أنه وسيلة لتغيير واقع قائم وتعويضه بقائم جديد :	(أ) خطأ (ب) صحيح	
س(٣٠) أحد بنود صلح الحديبية التي تمت بعد التفاوض :	(أ) التزام قريش برد من يأتيها مرتداً عن الإسلام (ب) دخول الرسول والمسلمين مكة بالسلاح	(ج) الإعلان عن انتهاء حالة الحرب وإعلان هدنة بين المسلمين وقريش (د) منع القبائل العربية في جزيرة العرب وغيرها أن تتدخل في دين محمد صلى الله عليه وسلم
س(٣١) التنازل في المفاوضات يعني :	(أ) الإذعان لمطالب الطرف القوي لاعتقاد الطرف المنهزم أنه لا أمل له في الانتصار (ب) عدم فوز أي طرف من الأطراف	(ج) فوز جميع الأطراف (د) تدخل طرف محايد لمساعدة الأطراف المتصارعة للتفاوض، وحل الصراع
س(٣٢) تستعمل اللغة نفسها والتعبيرات نفسها للتركيز على للخروج بأفضل النتائج.	(أ) حاجات الأمان (ب) إشباع الشعور بالذات	(ج) الأرضية المشتركة
س(٣٣) الأسئلة الإيحائية :	(أ) تهدف إلى الاستطلاع، ومحاولة وضع إطار عام للمناقشة (ب) هي التي توجه إلى شخص معين بصيغة محددة	(ج) هي التي توحي بانتهاء الحوار (د) هي التي تحمل في طياتها توجيه الإجابة في اتجاه معين
س(٣٤) يتطلب قسطاً كبيراً من تبادل المعلومات :	(أ) تجزئة القضايا (ب) منهج المساومة	(ج) منهج الجهد المشترك
س(٣٥) المفاوضات في الإسلام :	(أ) أداة من أدوات نشر تعاليم الإسلام، ومجادلة غير المسلمين بالتي هي أحسن (ب) أداة لعقد المعاهدات وتنفيذ السياسات الداخلية للدولة	(ج) كانت محصورة بين المسلمين والروم (د) محادثات تجري بين فريقين متحاربين من أجل عقد اتفاق هدنة أو صلح
س(٣٦) يتمتع بالمعرفة والدراية بالتكتيكات التفاوضية والسلوك التفاوضي حسب ما يطلب منه المفاوض الأصيل.	(أ) الطرف الثالث (ب) الوكيل	(ج) الخصم
س(٣٧) البناء القوي على أرضية مشتركة في بداية المفاوضات يساعد على :	(أ) تأجيل النتيجة (ب) التركيز على المصالح الصغرى	(ج) تفويت المصالح (د) تحمل الضغوط التي ستأتي
س(٣٨) أحد عناصر العملية التفاوضية :	(أ) الأطراف التفاوضية (ب) التفاوض العسكري	(ج) تأجيل القضية (د) فض المنازعات
س(٣٩) التفاوض الدبلوماسي :	(أ) غاية مقصودها التقاط الأنفاس، وإقامة حالة استرخاء (ب) يكون بين السلطة الحاكمة والأجهزة التنفيذية	(ج) يهدف لإقامة وتنظيم العلاقات بين الدول (د) غرضه تسريع عمليات الشراء والبيع وتبادل السلع
س(٤٠) إقامة العلاقات والارتباطات المتنوعة في العصر الجاهلي أدت إلى ظهور إلى إرسال الوفود للتفاوض .	(أ) خطأ (ب) صحيح	

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

<p>القسم : الإقتصاد و الإدارة المستوى : السابع المقرر: إدارة التفاوض الرمز : دار ٤٢٣ الزمن : ساعتان (٢:٠٠)</p>	<p>كوبز المقرر</p> 	 <p>MBA GROUPS مجموعات إدارة أعمال @IMAM_UNIVERSITY</p>	 <p>جامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية IMAM MOHAMMAD IBN SAUD ISLAMIC UNIVERSITY عمادة التعلم الإلكتروني والتعليم عن بعد</p>
--	---	---	--

الاختبار الفصلي للانتساب المطور - الفصل الدراسي الثاني من العام الجامعي ١٤٣٨-١٤٣٩ هـ

اسم الدكتور	د. يوسف النملة	رقم الهوية الوطنية:
-------------	-----------------------	---------------------

(عدد الأسئلة ٤٠ سؤالاً ، يرجى الإجابة عن جميع الأسئلة باختيار إجابة واحدة فقط)

س(١)	تجلت حكمة النبي صلى الله عليه وسلم في صلح الحديبية من خلال النظر لمآلات الأمور والمصالح الآجلة.	(أ) خطأ (ب) صحيح
س(٢)	من أهداف الإعداد للمفاوضات : (تحديد مستويات الطموح)، ويعني:	(أ) تحديد هدف وحيد للتفاوض (ب) تقسيم أهداف المفاوضات إلى خمسة مستويات (ج) الاهتمام بالحد الأدنى والحد الأعلى لطموح الخصم (د) عدم مجاملة الخصم حين يتحدث عن بعض الأمور الشخصية
س(٣)	كان الصحابة -رضي الله عنهم- على رأي واحد في صلح الحديبية.	(أ) خطأ (ب) صحيح
س(٤)	من عوامل الإصغاء الفعال :	(أ) إلقاء بعض الأسئلة بشكل سليم للتأكد من مقصود المتحدث (ب) الطلب المتكرر لإعادة الحديث (ج) المقاطعة (د) طلب ترجمة بعض الكلمات
س(٥)	استعمال اللغة نفسها والتعبيرات نفسها يساعد في التركيز على :	(أ) الوصول إلى الأرضية المشتركة (ب) تقوية المصالح (ج) التركيز على المصالح الصغرى
س(٦)	ليس من مبادئ التفاوض المتعلقة بالمفاوض نفسه :	(أ) التعامل مع الطرف الآخر بوصفه طرفاً قوياً ولكن من الممكن التغلب عليه (ب) اليقظة والحدز (ج) الهدوء وضبط الأعصاب (د) عدم التفاوض
س(٧)	لم يتنازل النبي صلى الله عليه وسلم عن أي شيء في مفاوضات صلح الحديبية.	(أ) خطأ (ب) صحيح
س(٨)	هو أحد الأشكال الرئيسية للتفاعل. ويعني: إرباك أو تعطيل العمل ووسائل اتخاذ القرارات مما يؤدي إلى صعوبة المفاضلة والاختيار بين البدائل.	(أ) فض المنازعات (ب) الصراع التنظيمي (ج) تأجيل المفاوضات
س(٩)	مع ظهور الإسلام :	(أ) استمرت المفاوضات كما كانت في الجاهلية (ب) أخذت المفاوضات مفهوماً سياسياً واجتماعياً جديداً (ج) كانت المفاوضات منحصرة في الدعوة إلى الإسلام (د) شملت المفاوضات جميع مناحي الحياة
س(١٠)	في ختام الجلسة التفاوضية :	(أ) اختتم الجلسة التفاوضية برسائل مبطنة (ب) اختتمت الجلسة التفاوضية بملاحظة إيجابية، بغض النظر عن النتيجة التي وصلت لها (ج) أعد ذكر شروطك بالتفصيل وأضف شروطاً جديدة (د) حاول تمديد الوقت قدر الإمكان




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

س(١١) نستفيد من نظرية (ماسلو) :	(أ) إذابة الجليد وإيجاد جو اجتماعي مناسب مع الفرق التفاوضية	(ج) البدء بالحاجات الأقل أهمية لإضعاف الخصم
س(١٢) في المفاوضات السياسية يجب على المفاوض أن يركز على :	(أ) تأجيل المفاوضات قدر الإمكان	(د) إهمال جميع الحاجات
س(١٣) في صلح الحديبية كان النبي صلى الله عليه وسلم يفاوض :	(أ) الصحابة رضي الله عنهم فقط	(ج) المشركين وبعض الصحابة رضي الله عنهم
س(١٤) في فريق التفاوض، يجب أن يكون جميع الأعضاء من الفريق المباشر.	(أ) خطأ	(ب) صحيح
س(١٥) فيما يتعلق بمعرفة الطرف الآخر (الخصم) :	(أ) المفاوض يعرف خصمه جيداً قبل التفاوض	(ج) المفاوض يتعرف على خصمه أثناء المفاوضات
س(١٦) لكي تظهر علاقة نظرية (ماسلو) بالعملية التفاوضية من خلال حاجات تحقيق الذات لابد للمفاوض من أن يشبع بعض حاجات الطرف الآخر مثل حاجات الأمان بضمان عدم التهديد.	(أ) خطأ	(ب) صحيح
س(١٧) تنويع الفريق التفاوضي بحيث يشمل الذكور والإناث :	(أ) يعتمد على الحالة والموقف التفاوضي	(ج) غير مفضل دائماً
س(١٨) من الأخطاء المتكررة لدى بعض المفاوضين : (خطأ المنظور)، ويعني :	(أ) التركيز على الأهداف المستقبلية	(ج) الإفراط في التعويل على النتائج ذات المدى القصير دون الاهتمام بآثارها المستقبلية
س(١٩) معرفة الفروق الثقافية الموجودة لدى الطرف الآخر :	(أ) ليست مهمة	(ج) مهمة دائماً طالما الطرف الآخر ينتمي لثقافة مختلفة
س(٢٠) (التسوية)، هي :	(أ) فوز مؤقت ثم خسارة محققة	(ج) فوز طرف ثالث
س(٢١) يجب أن يكون رئيس الفريق التفاوضي :	(أ) أقل الفريق تحدثاً	(د) فوز جميع الأطراف بأفضل المكاسب وجميع الأهداف
س(٢٢) منهج المساومة :	(أ) يتمثل الهدف فيه في الحصول على حصة أكبر مما سيحصل عليه الطرف الآخر	(ج) وقت التفاوض فيه طويل
س(٢٣) الفريق التفاوضي :	(أ) مفاوض واحد فقط	(د) لا يختلف عن منهج الجهد المشترك لحل المشكلات
س(٢٤) مؤلف الكتاب المقرر لإدارة التفاوض: (أصول التفاوض) هو :	(أ) نايف الشحيحي	(ج) نادر أبو شيحة
س(٢٥) عادة ما يبدأ المفاوض الماهر بـ :	(أ) الأرضية المشتركة	(ج) تقليص الاختلافات

11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25
أ	ج	ج	أ	أ	ب	أ	ج	ج	ب	د	أ	ب	ج	أ

س(٢٦) نستفيد من موقف النبي صلى الله عليه وسلم مع الخُليس بن علقمة في صلح الحديبية :	
(أ) محاولة كسب الموقف من دون تفاوض	(ج) محاولة إبهار الخصم بالمظاهر
(ب) مبادرة الخصم بالهجوم	(د) تجاهل الخصم
س(٢٧) مما نتعلمه من صلح الحديبية :	
(أ) القائد المفاوض يحسم كل أموره في أسرع وقت	(ج) المفاوض يتجاهل رسائل الطرف الآخر
(ب) المفاوض يقيس في أسلوبه إذا قسا الطرف الآخر	(د) القائد المفاوض يستشير فريقه
س(٢٨) لا تخلو المفاوضات من بعض المفاجآت لذا يجب أن :	
(أ) يربك المفاوض الطرف الآخر بالمفاجآت	(ج) يتوقع المفاوض المفاجآت ويستعد لها
(ب) تكون العملية التفاوضية منسجمة	(د) لا تعالج المفاجآت إلا بعد الانتهاء من عملية التفاوض
س(٢٩) يجب أن تتوفر في رئيس الفريق التفاوضي :	
(أ) الشهادات العليا كشهادة الدكتوراه	(ج) روح المرح والفكاهة
(ب) منزلة ومكانة مساوية لمنزلة ومكانة رئيس الفريق الخصم	(د) مهارة الخط الحسن
س(٣٠) التفاوض في العصر الجاهلي كان في :	
(أ) قضايا الحرب والتجارة والصراع بين القبائل	(ج) كل شيء
(ب) في قضايا الحرب فقط	(د) في قضايا التجارة فقط
س(٣١) عادة ما يبدأ المفاوضون المهرة بالاختلافات الكبرى.	
(أ) صحيح	(ب) خطأ
س(٣٢): يعني رصد الحلول البديلة، ثم دراسة كل حل منها من وجهة نظر المفاوض ومن وجهة نظر الخصم.	
(أ) المساومة	(ب) ختام المفاوضات
(ج) العصف الذهني	
س(٣٣) ينشأ "المأزق" في المفاوضات حين:	
(أ) يتجاوز أحد الأطراف حدود الأخلاق العامة	(ج) ينتهي وقت التفاوض المتفق عليه
(ب) يأبى كل من الطرفين الاستمرار في الاتجاه نحو الاتفاق	(د) يزيد أحد أطراف التفاوض بعض الشروط
س(٣٤) من مبادئ التفاوض المتعلقة بالسلوك التفاوضي :	
(أ) عدم إحراج الأشخاص الآخرين إذا ما أخطأوا	(ج) تدوين الأخطاء ثم إرسالها للطرف الآخر بعد انتهاء المفاوضات
(ب) استغلال أخطاء الطرف الآخر للفوز بالنتيجة	(د) إحراج الطرف الآخر قدر الإمكان
س(٣٥) حين الإعداد للمفاوضات، ينبغي على المفاوض أن يهتم بالحلول البديلة، وهي :	
(أ) عملية مكلفة مادياً	(ج) عملية لا يُحتاج لها
(ب) عملية تحتاج لإعداد وتفكير وقدرة على تصور إجابات أبعد من الإجابات العادية التي يعرفها الناس بسهولة	(د) عملية سهلة، والعثور على الحلول البديلة لا يحتاج لجهد
س(٣٦) (الأسئلة الإيحائية)، هي:	
(أ) التي تحمل في طياتها توجيه الإجابة في اتجاه معين	(ج) الأسئلة المباشرة
(ب) الأسئلة العامة	(د) الأسئلة المحددة
س(٣٧) (التصحيح) هو أحد نتائج التفاوض، ويعني :	
(أ) تصويب البيانات الخاطئة أو التي ليست ذات مصداقية كأساس لتدعيم الموقف	(ج) إعادة عملية التفاوض من جديد
(ب) تأجيل التفاوض	(د) تصحيح مكان التفاوض وزمانه
س(٣٨) التحكيم والوساطة :	
(أ) ليس هناك فرق بينهما	(ج) الوساطة دائماً تسبق التحكيم
(ب) بينهما فرق من حيث كون التحكيم حلاً للقضية، والوساطة مساعدة في الحل من خلال تحسين الاتصال بين الأطراف	(د) بينهما فرق من حيث كون التحكيم رسمياً والوساطة غير رسمية
س(٣٩) ينتج عن عدم تطابق العاملين داخل المنظمة :	
(أ) الصراع الوظيفي	(ب) الصراع السياسي
(ج) الصراع التجاري	
س(٤٠) التوتر في المفاوضات :	
(أ) حالة مطلوبة	(ب) حالة متوقعة ويجب إدارتها
(ج) حالة طبيعية	

26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
أ	د	ج	ب	أ	ب	ج	ب	أ	ب	أ	أ	ب	أ	ج

<p>القسم : الإقتصاد و الإدارة المستوى : السابع المقرر: إدارة التفاوض الرمز : دار ٢٣ الزمن : ساعتان (٢:٠٠)</p>	<p>كوبز المقرر</p> 	 <p>MBA GROUPS مجموعات إدارة أعمال @IMAM_UNIVERSITY</p>	 <p>جامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية IMAM MOHAMMAD IBN SAUD ISLAMIC UNIVERSITY عمادة التعلم الإلكتروني والتعليم عن بعد</p>
---	---	---	--

الاختبار (التكميلي) للانتساب المطور - الفصل الدراسي الأول من العام الجامعي ١٤٣٨-١٤٣٩ هـ

اسم الدكتور	رقم الهوية الوطنية:
-------------	---------------------

(عدد الأسئلة ٤٠ سؤالا ، يرجى الإجابة عن جميع الأسئلة باختيار إجابة واحدة فقط)

س(١) يحرص المفاوض في استراتيجيات تفادي النزاع إلى تفادي :	(أ) الإجابة عن أسئلة المفاوض الخصم	(ب) كافة أسباب التفاهم	(ج) كافة أسباب النزاع	(د) الجلوس إلى طاولة المفاوضات
س(٢) قد تحتاج بعض المفاوضات إلى :	(أ) عقد مفاوضات فرعية	(ب) تكوين لجان عمل لموضوعات متخصصة و عقد مفاوضات فرعية	(ج) تكوين لجان عمل لموضوعات متخصصة	(د) التسرع في الرد
س(٣) يعني الحل الوسط :	(أ) تنازل أطراف الصراع عن بعض أهدافهم الكبرى	(ب) تنازل أطراف الصراع عن أهدافهم الصغرى والكبرى	(ج) عدم تنازل أطراف الصراع عن أهدافهم الكبرى والصغرى	(د) تنازل أطراف الصراع عن بعض أهدافهم الصغرى
س(٤) تعني الثقة بالنفس :	(أ) استخدام التهديد وأساليب الضغط	(ب) تقديم تنازلات مدروسة بدون انتظار مقابلها	(ج) جمع البيانات وتنظيمها	(د) التعرف على حاجات الخصم
س(٥) يقع كشف تكتيك الشروط المخبأة بطرح أسئلة قليلة .	(أ) خطأ	(ب) صحيح		
س(٦) التركيز مبكراً على القضايا الخلافية :	(أ) يرفع من ثقة المفاوض	(ب) يتيح المجال لحل الصراع	(ج) يرفع من ثقة المفاوض الخصم	(د) لا يتيح المجال لحل الصراع
س(٧) تنتهي العملية التفاوضية بـ:	(أ) اتفاق	(ب) تنفيذ الاتفاق	(ج) موقف تفاوضي	(د) تشخيص القضية التفاوضية
س(٨) يعكس التفاوض علاقة :	(أ) شبه اختيارية	(ب) شبه إجبارية	(ج) إجبارية	(د) اختيارية
س(٩) يستعمل المفاوض الصمت أمام :	(أ) هجوم غير مبرر	(ب) هجوم غير مبرر والاقتراحات المعقولة	(ج) هجوم غير مبرر والاقتراحات غير المعقولة	(د) الاقتراحات غير المعقولة
س(١٠) يقوم التفاوض ربح/ربح على مبدأ:	(أ) أنا أفوز وأنت لا تفوز	(ب) لا أحد يفوز	(ج) أنا أفوز وأنت تفوز	(د) الإكراه
س(١١) يقصد بالأفراد التي تشكل قوى ضغط على عملية التفاوض، دون الجلوس إلى مائدة التفاوض بالفريق :	(أ) المباشر	(ب) غير المباشر	(ج) الاحتياطي	(د) الأساسي

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

س(١٢) تعددت مجالات التفاوض بسبب :	(أ) تشابك المصالح (ب) تعدد المصالح (ج) تشابك وتعدد المصالح (د) تطور علم التفاوض
س(١٣) من مبادئ التفاوض التي تتعلق بالسلوك التفاوضي :	(أ) الانفعال المخطط (ب) عدم احترام الهوية الشخصية (ج) التكلم قبل التفكير (د) احترام الهوية الشخصية
س(١٤) يتظاهر المفاوض الـ "بلي بنتر" بأنه :	(أ) ذكي (ب) غير ناجح (ج) غبي (د) ناجح
س(١٥) يعتمد تكتيك السلوك الاعتباطي (أو اللامنطقي) على المناقشة :	(أ) غير المقنعة (ب) غير مباشرة (ج) المقنعة (د) المنطقية
س(١٦) لا يعاني الوكيل كثيراً من فقدان ماء الوجه عندما يقدم بعض التنازلات .	(أ) خطأ (ب) صحيح
س(١٧) يتطلب الإعداد للمفاوضات :	(أ) ٦ خطوات (ب) ٣ خطوات (ج) ٤ خطوات (د) ٥ خطوات
س(١٨) تقوم استراتيجية الإنجاز مرة واحدة على مبدأ :	(أ) التحرك خطوة خطوة (ب) الإجابة عن سؤال بسؤال (ج) الخطوة الواحدة (د) الخطوة تلو الأخرى
س(١٩) تجعل الرسائل المزدوجة الإصغاء :	(أ) مميزاً (ب) سهلاً لكل الأطراف التفاوضية (ج) صعباً (د) سهلاً لطرف واحد فقط
س(٢٠) إذا ما شعر المفاوض أن أهدافه تحققت فعليه أن :	(أ) يطلب اللجوء إلى التحكيم (ب) يبرح غرفة الاجتماعات (ج) يطيل وقت الاجتماع (د) لا يطيل وقت الاجتماع
س(٢١) يهدف التفاوض إلى تضيق شقة الخلاف بين المتفاوضين .	(أ) خطأ (ب) صحيح
س(٢٢) تهدف الأسئلة المرتدة إلى الحصول على إجابة قاطعة .	(أ) خطأ (ب) صحيح
س(٢٣) يستخدم المفاوض تكتيك تقصير وقت المفاوضات لحمل المفاوض الخصم على :	(أ) الإجابة عن السؤال بسؤال (ب) تقديم التنازلات (ج) تجنب الكذب (د) الاستشهاد بسوابق في المفاوضات
س(٢٤) يقوم المحكم في العملية التفاوضية بـ :	(أ) توسيع شقة الخلاف بين أطراف التفاوض (ب) اتخاذ قرار لحل الصراع (ج) تقديم مقترحات لأطراف التفاوض (د) تجزئة القضايا الخلاقية
س(٢٥) من مبادئ التفاوض التي تتعلق بنظام العمل في المفاوضات :	(أ) لا تكن صادقاً (ب) كن على عجلة (ج) الانفعال المخطط (د) كن صادقاً
س(٢٦) تهدف استراتيجية ادعاء العجز إلى :	(أ) التشدد في القضايا الرئيسية الهامة (ب) عدم تقديم تنازلات (ج) تقديم مقترحات تعجيزية (د) تقديم تنازلات

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

س(٢٧) ينبغي أن لا يزيد حجم الفريق التفاوضي عن :	
(أ) ٤ أشخاص	(ج) ٦ أشخاص
(ب) ٧ أشخاص	(د) ٥ أشخاص
س(٢٨) يعتبر منهج المساومة مقارنةً بمنهج الجهد المشترك :	
(أ) أسهل	(ج) أنجح
(ب) أصعب	(د) أفضل
س(٢٩) إذا لم يمتلك أحد أطراف التفاوض قوة فعلية، فهو يتبنى منهج :	
(أ) التحكيم	(ج) المساومة
(ب) الجهد المشترك	(د) الوساطة
س(٣٠) من مبادئ التفاوض التي تتعلق بالتكتيكات التفاوضية :	
(أ) تجنب الجلسات التفاوضية الطويلة	(ج) التسرع في الرد
(ب) تجنب الجلسات التفاوضية القصيرة	(د) الانفعال المخطط
س(٣١) يتميز الصراع غير التكاملي بـ :	
(أ) عدم وجود كسب مقابل خسارة	(ج) نظرية "حاصل الصفر"
(ب) وجود كسب مقابل خسارة	(د) تقليص وقت الجلسات التفاوضية
س(٣٢) تبدأ عملية الإعداد للمفاوضات بـ :	
(أ) تنازل أطراف التفاوض عن بعض أهدافهم الصغرى	(ج) تنازل أطراف التفاوض عن بعض أهدافهم الكبرى
(ب) تحديد الأسئلة	(د) جمع البيانات وتنظيمها
س(٣٣) تقوم استراتيجية المواجهة على مبدأ :	
(أ) التحرك خطوة خطوة	(ج) التنافس
(ب) الإصغاء	(د) الكسب لكل الأطراف
س(٣٤) يعني "خطأ المنظور" الإفراط في التعويل على النتائج ذات المدى :	
(أ) الطويل	(ج) المتوسط
(ب) القصير	(د) القصير والمتوسط والطويل
س(٣٥) من مبادئ التفاوض التي تتعلق بالمفاوض :	
(أ) عدم الاستعجال	(ج) الهدوء وضبط الأعصاب
(ب) التردد	(د) الانفعال المخطط
س(٣٦) عند اختيار المفاوض يجب أن يكون قادراً على :	
(أ) إطالة وقت الجلسات التفاوضية	(ج) تقليص وقت الجلسات التفاوضية
(ب) عدم التحيز القومي أو العرقي أو الاجتماعي	(د) التحيز القومي أو العرقي أو الاجتماعي
س(٣٧) يستخدم المفاوض تكتيك "التملق" ضد :	
(أ) خصم قوي الخبرة	(ج) خصم متشدد
(ب) خصم كبير السن	(د) خصم صغير السن
س(٣٨) عند اختيار المفاوض يُفضّل أن يكون :	
(أ) قليل الثقة في نفسه وقليل الطموح	(ج) واثقاً من نفسه وقليل الطموح
(ب) حسن الاستماع وقليل الطموح	(د) واثقاً من نفسه وحسن الاستماع
س(٣٩) تؤثر الصفات الشخصية للمفاوض في اختيار المنهج التفاوضي .	
(أ) خطأ	(ب) صحيح
س(٤٠) يعني تكتيك السؤال المضاد:	
(أ) عدم الإجابة عن السؤال	(ج) الإجابة عن السؤال بجواب ناقص
(ب) الإجابة عن السؤال بسؤال	(د) الإجابة عن السؤال بجواب مقنع

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