



مدونة المناهج السعودية

<https://eduschool40.blog>

الموقع التعليمي لجميع المراحل الدراسية

في المملكة العربية السعودية

بسم الله الرحمن الرحيم

اختبار لمادة تعاقد وتفاوض الفصل الثاني 1438 - على شكل كويز 50 سؤال

[أسئلة اختبار - تعاقد و تفاوض - د.محمد الجيزاوي]

1) تختلف نوع العلاقة بين طرفي التفاوض في حالة التفاوض عن حالة المساومة :

- التفاوض يقوم على الأخذ فقط والمساومة على الأخذ والعطاء
- التفاوض يقوم على الحيطة والحذر والمساومة على المجازفة
- التفاوض يقوم على الأخذ والعطاء والمساومة على الأخذ فقط
- التفاوض يقوم على المجازفة والمساومة تقوم على الحيطة والحذر

2) نظر علماء الإدارة إلى "التحكيم" على أنه شكل من :

- أشكال التفاوض
- الأشكال القانونية لفض النزاع
- أشكال المساومة
- أشكال الوساطة

3) عملية التفاوض مداخل هي :

- منهج المصالح المشتركة ومنهج الصراع
- منهج المصالح المشتركة ومنهج الصراع ومنهج فرض الأمر الواقع
- منهج المصالح المشتركة ومنهج الصراع ومنهج فرض الأمر الواقع ومنهج المراوغة
- منهج المصالح المشتركة ومنهج الصراع ومنهج المراوغة ومنهج التمحور حول الهدف

4) يقوم منهج الصراع كمدخل من مداخل عملية التفاوض على:

- تعاون أطراف التفاوض لتحقيق وتعظيم مصالحهم المشتركة.
- تساوي المراكز التفاوضية
- تساوي الحقوق والواجبات
- تنازع على أطراف التفاوض وسعي كل منهم لتعظيم مكاسبه والإضرار بمصالح الأطراف الأخرى

5) عندما تفهم أطراف التفاوض إمكانات ومشكلات ورغبات كل طرف للأخر فنحن بصدد :

- التعامل من خلال منهج الصراع
- التعامل من خلال منهج المصالح المشتركة
- التعامل من خلال منهج المراوغة
- التعامل من خلال منهج فرض الأمر الواقع

6) يعد مبدأ التوقيت الزمني من مبادئ عملية التفاوض هو يقوم على :

- التفاوض حتى يصل الطرفين الى حل
- التفاوض والتقييد بجدول زمني للتفاوض

- التفاوض حتى الوصول إلى حل يرضي جميع الأطراف
- التفاوض دون وضع سقف زمني

(7) من المبادئ العامة للتفاوض :

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

(8) مبدأ التوقيت الزمني من المبادئ العامة للتفاوض وهو يعني :

- استخدام الزمن بدون سقف زمني
- توظيف الزمن بلا حدود لتقريب وجهات النظر .
- عدم الارتباط بالزمن للاستفادة من كل دقيقة في إنجاح التفاوض
- التقيد بجدول زمني يمتد لفترات حسب رغبة الطرفين

(9) الإعداد الجيد للتفاوض يعني :

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

(10) من مصلحة المفاوض الناجح أن يتفاوض على أساس :

- القوة الموضوعية في ذهن الخصم
- القوة المدركة التي يخلقها الخصم في ذهن الخصم
- عمل دوران بين القوة الموضوعية والقوة المدركة في ذهن الخصم
- صناعة عد توازن بين القوة الموضوعية والقوة المدركة في ذهن الخصم

(11) من مقومات عملية التفاوض :

- قاعدة البيانات لدى أطراف التفاوض
- قاعدة النظم لدى أطراف التفاوض
- قاعدة المعلومات لدى أطراف التفاوض
- القواعد العامة للتفاهم في التفاوض

(12) ترجع أهمية سرية الأهداف التفاوضية للمفاوض إلى :

- عدم الاستفادة من احتمال تحقيق أهداف أكثر طموحا
- إضعاف المركز التفاوضي للمفاوض عند تناول بعض الأهداف
- عدم إتاحة قدر أكبر من المرونة في المناورة

- عرض أهداف وهمية ثم التنازل عنها أثناء المفاوضات

13) عند الإعداد الجيد للتفاوض ينبغي :

- عدم تحديد الفرص وتحديد القيود التفاوضية

- تحديد الفرص وتحديد القيود التفاوضية

- تحديد الفرص وعدم تحديد القيود التفاوضية

- عدم تحديد الفرص وعدم تحديد القيود التفاوضية

14) تمر القضايا التفاوضية عند تحديدها بأربع مراحل هي :

- تحديد نطاقها اتساعا و ضيقا، ومعالجتها منفصلة أو مترابطة، وحدود المرونة، وافتراساتها

- الإعداد الجيد، ومعالجتها منفصلة أو مترابطة، وحدود المرونة، وافتراساتها

- الإعداد الجيد، ومعالجتها منفصلة أو مترابطة، وحدود المرونة، تقويم الأداء

- تحديد نطاقها اتساعا أو ضيقا، ومعالجتها منفصلة أو مترابطة، وحدود المرونة، تقويم الأداء

15) يتأثر المركز التفاوضي النسبي للمنظمة

- بمواطن القوة والضعف ومدى إدراكها لهما

- الموارد المتاحة

- درجة اعتمادية كل طرف على الآخر

- إدراك مواطن القوة والضعف ودرجة الاعتمادية والموارد المتاحة

16) عند الإعداد للتفاوض يكفي طرفي التفاوض :

- يكتفى بتجهيز البيانات والمعلومات والوثائق للمنظمة

- يكتفى بتجهيز البيانات والمعلومات عن الطرف الآخر

- يكتفى بتجهيز البيانات والمعلومات والوثائق عن فريق التفاوض ومهارته

- يكتفى بتجهيز البيانات والمعلومات والوثائق عن المنظمة والطرف الآخر

17) عند اختيار الفريق التفاوض ينبغي :

- مراعاة تقارب أو تماثل المستوى الإداري

- مراعاة تقارب أو تماثل المستوى الوظيفي

- مراعاة تقارب عدد أفراد الفريق

- مراعاة تماثل المستوى الإداري والوظيفي وعدد الفريق

18) تعكس أجندة التفاوض :

- استراتيجية التعاقد وتسلسل استراتيجياته

- استراتيجية التفاوض وتسلسل التكتيكات المتبعة

- تكتيكات التفاوض وتسلسل استراتيجياته المتبعة

- تكتيكات التعاقد وتسلسل استراتيجياته

19) من المبادئ التي تؤدي إلى تحسين المناخ التفاوضي :

- عدم الدخول في تفاصيل فرعية قدر الإمكان
- الدخول في بعض التفاصيل وترك التفاصيل المزعجة
- الدخول في التفاصيل الهامة
- الدخول في كل التفاصيل بلا استثناء للحسم

20) عندما يكون هناك رغبة بين الأطراف المتفاوضة في تحقيق الأهداف المشتركة يحرصا على :

- توفير المناخ الرسمي للتفاوض
- توفير المناخ الحيادي للتفاوض
- توفير المناخ الودي للتفاوض
- توفير المناخ المتشدد للتفاوض

21) من المبادئ التي تؤدي إلى تحسين المناخ التفاوضي:

- إعطاء الطرف الآخر بعض الوقت ليعرض موقفه
- إعطاء الفرصة كاملة للطرف الآخر ليعرض موقفه
- عدم إعطاء الطرف الآخر مجالا حتى لا يفسد التفاوض
- عدم إعطاء الطرف الآخر فرصة لتغيير أجندة التفاوض

22) من البدائل المتاحة عند لجوء الخصم إلى استراتيجية (تضييع الوقت) التجاوب والمسايرة وذلك

- في حالة وجود ضرر من التأجيل
- في حالة انسجام التأجيل مع مصالحنا
- في حالة وجود حاجة ملحة للاستعجال على الاتفاق
- في حالة عدم انسجام التأجيل مع مصالحنا

23) دور الوسيط في حالة لجزء طرفي التفاوض إليه:

- تقديم النصح والمشورة للطرف الأضعف
- يلعب دورا مشابها لدور القاضي
- تقديم الإستشارة للطرف الذي دعاة للحضور
- كحلقة وصل بين طرفي التفاوض

24) من مهام المستشار في العملية التفاوضية و الادوار الذي يلعبها

- الاهتمام بالتفاصيل الخاصة بالعملية التفاوضية
- التدقيق في مواصفات فريق التفاوض
- تحديد مصادر تعظيم المكاسب لطرفي الصراع
- متابعة سير العملية التفاضلية

25) يتمثل دور المحكم في القضايا التفاوضية في :

- قيادة المناقشة
- تقديم الاقتراحات للمتفاوضين
- حسم النزاع
- الوساطة للقبول بحلول وسط

26) عادة ما يطلب التحكيم في القضايا التفاوضية:

- الطرف الأضعف في التفاوض
- المستشارين القادمين لأحد الأطراف
- الطرف الأقوى في التفاوض
- الوسطاء

27) عند المساومة بين طرفي النزاع تكون موازين القوة للطرفين:

- متكافئة
- غير متكافئة
- متساوية
- غير هامة في النزاع

28) مباريات المجموع الثابت بين طرفي النزاع فكرتها على:

- أن الصراع مطلق بين الطرفين ومكسب أحدهما خسارة للثاني
- أن الصراع غير مطلق ومكسب أحدهما خسارة للثاني
- أن الصراع مطلق ويحقق كلا الطرفين مكسبا في آن واحد
- أن الصراع غير مطلق ويحقق كلا الطرفين مكسبا في آن واحد

29) من المهارات الموضوعية التي يجب أن يتحلى بها المفاوض:

- القدر على جمع المعلومات
- القدرة على التدقيق
- القدرة على التفكير
- القدرة على التحليل

30) تركيب وربط الأسباب بالنتائج وإيجاد العلاقة بين المؤثر والسبب توضع ضمن مهارة:

- المعرفة القياسية
- القدرة على التحليل
- المعرفة القانونية
- المعرفة العامة

31) إتقان أسلوب الضغط سواء بالإلحاح و التكرار أو الترهيب و التخويف تقع ضمن:

- مهارات المفاوض

- قدرات يجب أن يتمتع بها المفاوض
- عوامل الجذب في التفاوض
- اليقظة الدائمة والمستمرة للمفاوض

(32) تزداد قوة حاجز الخوف بين طرفي النزاع في حالة:

- أن تكون المفاوضات بين منطمتين محليتين متنافستين
- أن تكون بين منطمتين محليتين بينهما عداوة سابقة
- أن بين منطمتين محليتين بينهما تاريخ من المفاوضات الضمنية السابقة
- أن تكون بين منطمتين دوليتين

(33) من المبادئ والقواعد الاسترشادية في المفاوضات الدولية:

- إدارك وتأكيد الآثار المباشرة للمشروع محل التفاوض
- إدارك وتأكيد الآثار غير المباشرة للمشروع محل التفاوض
- إدارك وتأكيد الآثار المباشرة وغير المباشرة للمشروع محل التفاوض
- إدارك وتأكيد أهمية المشروع محل التفاوض

(34) ينبغي أن يتوفر في صاحب الصلاحيات إعداد العقد وإتمامه:

- الإلمام بالنواحي المالية بما يضمن كافة المستحقات المالية
- الإلمام بالنواحي القانونية بما يضمن استيفاء العقد كافة الشروط
- الإلمام بالنواحي الاقتصادية بما يضمن ضمان حق المجتمع
- الإلمام بالنواحي الإدارية بما يضمن عدم تعثر الاتفاق

(35) واحد فقط لا تقع ضمن الجوانب الاجرائية في صياغة العقد:

- طريقة صياغة الإتفاق
- مشاركة جميع أطراف التفاوض في صياغة الإتفاق
- مكان تحرير وكتابة العقد
- وقت إعداد العقد

(36) من أركان العقد التي ينبغي استيفائها عند كتابة العقد:

- أن يضيغها أحد الطرفين ويجتهد فيها
- أن يصاغ بعبارات واضحة ومفصلة لتقليل الوقوع في خلافات
- أن يضيغها الطرفين معا ولا حاجة للتفضيل
- أن يضيغها بشكل مفصل بغض النظر عن الوضوح

(37) عندما يتعامل المفاوض مع الطرف الآخر على إعتبار أن إتمام الصفقة أمر عادي فان :

- المناخ التفاوضي يسمى مناخ رسمي
- لمناخ التفاوضي يسمى مناخ ودي
- لمناخ التفاوضي يسمى مناخ حيادي

- لمناخ التفاوضي يسمى مناخ متشدد

38) عند وضع أجندة التفاوض ووضع القضايا الثانوية في المقدمة فإن ذلك يعني :

- إتخاذ قرار المواجهة مع الخصم

- تعجيل المواجهة مع الخصم

- تأجيل المواجهة مع الخصم

- تجنب المواضيع مع الخصم.

39) القيود الإستراتيجية تقع ضمن القيود التفاوضية وهي قيود:

- مباشرة على العملية التفاوضية

- تضع إطار على العملية التفاوضية

- غير مؤثرة على العملية التفاوضية

- غير مباشرة على العملية التفاوضية

40) واحدة من الآتي ليست من الأركان الأساسية للتفاوض:

- وجود مصلحة مشتركة أو قضية نزاعيه

- الرغبة في التفاوض والوصول إلى حل

- الحاجة الملحة لدى الطرفين

- ضبط جلسة التفاوض بما يتناسب مع أطراف النزاع

41) تهدف عملية التفاوض إلى:

- إجراء نوع من الحوار

- تبادل الاقتراحات بين طرفي أو أكثر

- التوصل إلى إتفاق يؤدي على حسم قضية أو قضايا نزاعية بينهم

- إجراء نوع من الحوار أو تبادل الاقتراحات بين طرفين أو أكثر

42) تقوم عملية التفاوض على ركنين أساسيين:

- الأطراف المتفاوضة ووجود مصلحة مشتركة أو أكثر بينهما

- الأطراف المتفاوضة ووجود قضية نزاعية أو أكثر بينهما

- الأطراف المتفاوضة وتبادل الاقتراحات بينهما

- وجود مصلحة مشتركة أو أكثر ووجود قضية نزاعية أو أكثر

43) تنعكس عملية التفاوض في السلوك الإنساني الذي يتبناه المفاوض في:

- الحوار بالكلام فقط

- في الإشارات والتصرفات المؤثرة على سير الاختبارات فقط

- التجهيزات المصاحبة لجلسة التفاوض والمؤثرات المستخدمة لتوجيه سير المفاوضات

- حوار أو إشارة وتصرف أو تجهيزات



44) عندما يتم حوار ومناقشة بين إدارة المشتريات وأحد الموردين لتوريد آلات ومعدات فإن ذلك يعد:

- نوع من التفاوض

- تمهيد إلى التفاوض

- ضبط شكل ومضمون الصفقة فقط

- لا يعد نوع من أنواع التفاوض

45) عندما يتم عقد مباحثات للاتفاق على هدف معين أو مشكلة قائمة أو مرتقبة فإن ذلك يعد:

- ضبط شكل ومضمون المشكلة

- نوع من التفاوض

- لا يعد نوع من أنواع التفاوض

- تمهيدا للتفاوض

46) عندما يتم عقد اتفاق هدنة أو صلح بين طرفين متصارعين فإن ذلك يعد:

- نوع من التفاوض

- تمهيدا للتفاوض

- ضبط شكل ومضمون اتفاق التهدئة أو الصلح

- غير لا يعد نوع من أنواع التفاوض

47) ليكتمل التفاوض نحتاج إلى طرفين على الأقل ووجود مصلحة مشتركة أو قضية نزاعية بينهما وضرورة توفر:

- الرغبة في التفاوض بين الطرفين

- القناعة بالتفاوض كوسيلة حاسمة وحاجة ملحة لدى الطرفين

- القناعة بالتفاوض والرغبة الملحة لدى الطرفين والرغبة في التفاوض

- الدعم المالي لإتمام عملية التفاوض

48) لابد أن يتوفر للمفاوض :

- العلم الكافي في الإدارة والاقتصاد والتكاليف وغيرها من العلوم

- الفن الكافي للتفاوض والاستشارات والاعتراضات والتحدث وغير ذلك من المهارات

- السلوك الإنساني الجيد للتعامل مع الخصوم

- لعلم الكافي والفن الكافي لإنجاح عملية التفاوض

49) هناك فرق بين التفاوض والمساومة من حيث الهدف:

- التفاوض يهدف لتحقيق النصر لطرف واحد والمساومة لتحقيق النصر للطرفين

- التفاوض يهدف لتحقيق النصر للطرفين والمساومة تحقيق النصر لطرف واحد

- التفاوض يهدف لإنجاز الصفقة والمساومة التمهيد للصفقة

- التفاوض يهدف للتمهيد للصفقة والمساومة تهدف لإنجاز الصفقة

50) تختلف قوة المتفاوضيين في حالة التفاوض وفي حالة المساومة:

- عند المساومة تكون قوى المتفاوضيين متكافئة وعند التفاوض تكون غير متكافئة
- عند التفاوض تكون قوى المتفاوضيين متكافئة وعند المساومة تكون غير متكافئة
- عند التفاوض والمساومة لابد من أن تتساوى القوى بين الطرفين
- عند المساومة والتفاوض تقارب القوى أمر حتمي إنجاز الصفقة

## المحاضرة الأولى

- (1) تهدف عملية التفاوض إلى:  
التوصل إلى اتفاق يؤدي على حسم قضية أو قضايا نزاعيه بينهم.
- (2) عملية التفاوض هي نوع من الحوار يؤدي إلى:  
حسم قضية معينة.
- (3) عندما يقرر طرفان الدخول في عملية تفاوض بينهما فإنهما يهدفان إلى  
التوصل إلى اتفاق يؤدي إلى حسم قضية أو قضايا نزاعيه بينهم
- (4) أي عملية تفاوض لا بد لها من وجود :  
مصلحة أو قضية
- (5) تقوم عملية التفاوض على ركنين أساسيين:  
وجود مصلحة مشتركة أو أكثر ووجود قضية نزاعيه أو أكثر.
- (6) حتى نتمكن من إطلاق مصطلح " عملية تفاوض " ينبغي توفر ركنين أساسيين هما  
مصلحة مشتركة أو أكثر وقضية نزاعيه أو أكثر
- (7) أشكال السلوك الإنساني التي تتضمنها عملية التفاوض :  
الحوار بالكلام – الإشارات – التصرفات المؤثرة على سير المفاوضات - التجهيزات المؤدية لجلسة  
المفاوضات أو المواقبة لها - المؤثرات الممكن استخدامها بطريقة مباشرة أو غير مباشرة لتوجيه سير  
المفاوضات
- (8) تنعكس عملية التفاوض في السلوك الإنساني الذي يتبناه المفاوض في:  
التجهيزات المؤدية والمصاحبة لجلسة التفاوض والمؤثرات المستخدمة لتوجيه سير المفاوضات.
- (9) عندما يتم حوار ومناقشة بين إدارة المشتريات و احد الموردين لتوريد الات ومعدات فإن ذلك يعد:  
نوع من التفاوض.
- (10) عندما يتم عقد مباحثات للاتفاق على هدف معين أو مشكلة قائمة أو مرتقبة فإن ذلك يعد:  
نوع من التفاوض.
- (11) عندما يتم عقد اتفاق هدنه أو صلح بين طرفين متصارعين فإن ذلك يعد:  
نوع من التفاوض.
- (12) هو موقف تعبير حركي قائم بين طرفين أو أكثر حول قضية معينة :  
نوع من التفاوض.
- (13) ما هي الأركان الأساسية للتفاوض ؟  
وجود مصلحة أو قضية - وجود طرفين على الأقل – الرغبة في التفاوض  
الحاجة الملحة لدى الطرفين - القناعة بالتفاوض
- (14) لا بد أن يتوفر للمفاوض:  
العلم الكافي والفن الكافي لإنجاح عملية التفاوض.
- (15) من الضروري أن يتوفر للمفاوض قبل البدء في عملية التفاوض  
المعرفة الكافية والفنون اللازمة لإنجاح عملية التفاوض
- (16) هناك فرق بين التفاوض والمساومة من حيث الهدف:  
التفاوض يهدف لتحقيق النصر للطرفين والمساومة تحقيق النصر لطرف واحد.
- (17) من أبرز الفروق بين التفاوض والمساومة "الهدف" لكل منهما  
التفاوض يهدف لتحقيق النصر للطرفين والمساومة تحقيق النصر لطرف واحد.
- (18) تختلف قوة المفاوضين في حالة التفاوض وفي حالة المساومة:  
عند التفاوض تكون قوى الطرفين متكافئة وعند المساومة تكون غير متكافئة.
- (19) تختلف نوع العلاقة بين طرفي التفاوض في حالة التفاوض عن حالة المساومة:  
التفاوض يقوم على الأخذ والعطاء والمساومة على الأخذ فقط.

- (20) ينظر علماء الإدارة إلى " التحكيم " على أنه شكل من: الأشكال القانونية لفض النزاع.
- (21) مواجهة وحوار مباشر بين أطراف النزاع. التفاوض
- (22) تعني دخول طرف آخر بين أطراف النزاع بهدف مساعدة المتفاوضين على التوصل إلى حل. الوساطة
- (23) يتعين دخول طرف آخر • (قاضي) بين أطراف النزاع للتوصل إلى حل (حكم) ملزم لجميع الأطراف، وهو شكل من الأشكال القانونية لفض النزاع، ويتميز بالسرعة وقلة التكاليف. التحكيم
- (24) لعملية التفاوض مداخل هي: منهج المصالح المشتركة ومنهج الصراع.
- (25) تتعدد المداخل المتبعة في عملية التفاوض وهي: منهج المصالح المشتركة ومنهج الصراع .
- (26) يقوم منهج الصراع كمدخل من مداخل عملية التفاوض على: تنازع أطراف التفاوض وسعي كل منهم لتعظيم مكاسبه والإضرار بمصالح الأطراف الأخرى.
- (27) أطراف التفاوض الذين يعتمدون على منهج الصراع كمدخل من مداخل عملية التفاوض على: تنازع أطراف التفاوض وسعي كل منهم لتعظيم مكاسبه والإضرار بمصالح الأطراف الأخرى.
- (28) ينطلق منهج الصراع كمدخل من مداخل عملية التفاوض من : تنازع أطراف التفاوض وسعي كل منهم لتعظيم مكاسبه والإضرار بمصالح الأطراف الأخرى.
- (29) عندما يفهم أطراف التفاوض إمكانات ومشكلات ورغبات كل طرف للآخر بصدد: التعامل من خلال منهج المصالح المشتركة.
- (30) منهج المصالح المشتركة يقوم على : تعاون أطراف التفاوض لتحقيق وتعظيم مصالحهم المشتركة
- (31) من الافتراضات الأساسية لمنهج المصالح المشتركة. تكافؤ المراكز التفاوضية.
- (32) من الافتراضات الأساسية لمنهج المصالح المشتركة. وجود مصالح مرتبطة ومشتركة.
- (33) من الافتراضات الأساسية لمنهج المصالح المشتركة. فهم إمكانات ومشكلات ورغبات الأطراف الأخرى.
- (34) من الافتراضات الأساسية لمنهج المصالح المشتركة. تكافؤ الحقوق والواجبات
- (35) من الاستراتيجيات المستخدمة في منهج المصالح المشتركة : التكامل (الخلفي، الأمامي، الأفقي).
- (36) من الاستراتيجيات المستخدمة في منهج المصالح المشتركة : تطوير التعاون (التوسيع، ارتقائي).
- (37) من الاستراتيجيات المستخدمة في منهج المصالح المشتركة : توسيع نطاق التعاون (زمنياً، مكانياً)
- (38) من الافتراضات الأساسية لمنهج الصراع : عدم تكافؤ المراكز التفاوضية
- (39) من الافتراضات الأساسية لمنهج الصراع : تعارض المصالح.
- (40) من الافتراضات الأساسية لمنهج الصراع : عدم تقبل آراء ووجهات النظر الأخرى.

- 41) من الافتراضات الأساسية لمنهج الصراع :  
تنازع الحقوق والواجبات
- 42) من الاستراتيجيات المستخدمة في منهج الصراع:  
الاستنزاف ( الوقت، الجهد، المال)
- 43) من الاستراتيجيات المستخدمة في منهج الصراع:  
التشتيت ( تفتيت الفريق، القضية)
- 44) من الاستراتيجيات المستخدمة في منهج الصراع:  
إحكام السيطرة ( الإخضاع )
- 45) من الاستراتيجيات المستخدمة في منهج الصراع:  
الغزو المنظم.
- 46) من الاستراتيجيات المستخدمة في منهج الصراع:  
التدمير الذاتي ( الانتحار)
- 47) المبادئ العامة للتفاوض:  
الالتزام – المصلحة – العلاقات المتبادلة – الاستمرارية – التوقيت – التكافؤ
- 48) مبدأ التوقيت الزمني من المبادئ العامة للتفاوض وهو يعني:  
التقيد بجدول زمني يمتد لفترات حسب رغبة الطرفين.
- 49) في التفاوض عند التقيد بجدول زمني يمتد لفترات حسب رغبة الطرفين يعد اتساقا مع  
مبدأ التوقيت الزمني
- 50) الأركان الأساسية للتفاوض حسب الترتيب يأتي في آخرها:  
القناعة بالتفاوض كوسيلة حاسمة.
- 51) من الافتراضات الأساسية في مدخل المصالح المشتركة:  
تكافؤ الحقوق والواجبات.
- 52) يعد مبدأ التكافؤ ومبدأ الاستمرارية:  
من المبادئ العامة للتفاوض.
- 53) يعد التقيد بجدول زمني يمتد لفترات حسب رغبة الطرفين:  
من المبادئ العامة للتفاوض خاصة مبدأ التوقيت الزمني.
- 54) عند التزام كل طرف بأهداف جهته التي يمثلها في التفاوض نكون قد اتبعنا مبدأ:  
الالتزام كأحد مبادئ التفاوض

## المحاضرة الثانية

- (55) الإعداد الجيد للتفاوض يعني:  
التخطيط الجيد قبل الدخول في التفاوض الفعلي.
- (56) من محددات النجاح في عملية التفاوض :  
الإعداد الجيد للتفاوض و الاستشارة والواسطة والتحكيم
- (57) تعتبر الاستراتيجية المستخدمة والتكتيكات المصاحبة لها من :  
محددات النجاح في عملية التفاوض
- (58) اختيار الفريق المفاوض من متطلبات :  
الإعداد الجيد للتفاوض
- (59) من خطوات الإعداد الجيد للتفاوض :  
تحديد اللغة واختيار مكان التفاوض وتدريب المفاوضين
- (60) من خطوات الإعداد الجيد للتفاوض :  
تحديد الأهداف - تحديد طبيعة وتأثير الظروف المحيطة بالموقف التفاوضي تحديد قضايا التفاوض
- (61) القيد المفروض على كل مفاوض هو :  
التوقيت
- (62) تضييع الوقت و تمييع الموقف من وظائف :  
الأسئلة
- (63) من وظائف الأسئلة :  
تغيير مجرى الحديث - إثارة الخصم - محاصرته في ركن ضيق - إعطاء معلومات لجذب الانتباه
- (64) هو ما قد يلجأ إليه المفاوض لطلب رأي خارجي فيما هو مطروح من قضايا :  
الاستشارة
- (65) هو أكثر العوامل بريقاً في التفاوض وأكثر ما يتم تناوله بين الإعلاميين :  
خصائص المفاوض ومهاراته
- (66) هي المسار الأساسي الذي يتبعه المفاوض لتحقيق أهداف منظمته  
استراتيجية التفاوض
- (67) وهي التحركات قصيرة المدى والمناورات في اتجاهات متناسقة أو متضادة  
التكتيكات التفاوضية
- (68) من المؤشرات التي تدل على أن الإعداد جيداً للتفاوض  
التخطيط الجيد قبل الدخول في التفاوض الفعلي
- (69) من مصلحة المفاوض الناجح أن يتفاوض على أساس:  
القوة المدركة التي يخلقها الخصم في ذهن الخصم.
- (70) تقتضي المصلحة للمفاوض الناجح أن يؤسس تفاوضه على  
القوة المدركة التي يخلقها الطرف الآخر في ذهنه
- (71) يعد التخطيط قبل الدخول في التفاوض الفعلي:  
من المعايير الهامة للحكم على الإعداد الجيد للتفاوض.
- (72) ليس من الإعداد الجيد للتفاوض:  
تحديد الاستراتيجية المستخدمة.
- (73) يشمل الإعداد الجيد للتفاوض :  
تحديد الأهداف- تحديد طبيعة وتأثير الظروف - تحديد القضايا - اختيار الفريق - تحديد اللغة - اختيار المكان -  
تدريب المفاوضين
- (74) يعد محاصرة الخصم في ركن ضيق من المهارات:  
التي يتمتع بها المفاوض في توظيف الأسئلة لتفعيل التفاوض.
- (75) يكون المفاوض في موقف ذكي إذا كانت:

قوته المدركة لدى الخصم أكبر من قوته الموضوعية.  
**(76) من العلامات التي يتم التحكم فيها بأن المفاوض ناجح أن يتفاوض على أساس:**  
القوة المدركة التي يخلقها الخصم في ذهن الخصم.  
**(77) تختلف القوة الموضوعية عن القوة المدركة في:**  
تقديرات المفاوضين.

**(78) حتى ينجح المدير أو البائع كمفاوض ينبغي:**  
أن يكون مقتنعاً بموضوع التفاوض.

**من شروط المدير أو البائع كمفاوض :**

التأكد من الاتفاق على الأساسيات والفهم المشترك مع الآخرين  
التهيئة الداخلية الذاتية للمدير قبل التفاوض مع الآخرين  
التأكد من المعرفة الكافية بموضوعات التفاوض والافتناع بها  
التأكد من المعرفة الصحيحة والإدراك التام لأنماط البشر والقدرة على التعامل الفعال مع كل نمط منهم

**(79) من مقومات عملية التفاوض**

القوة التفاوضية

قاعدة المعلومات

القدرات التفاوضية

توفر المناخ المناسب

القدرات التفاوضية والرغبة المشتركة لأطراف التفاوض للوصول إلى اتفاق

**(80) مجموعة العوامل الاقتصادية والسياسية والاجتماعية والعسكرية وتطورها واحتمالات استمرارها ونموها**  
القوة التفاوضية

## المحاضرة الثالثة

- 81) ترجع أهمية سرية الأهداف التفاوضية للمفاوض إلى:  
الاستفادة من احتمال تحقيق أهداف أكثر طموحا.
- 82) ترجع أهمية سرية الأهداف التفاوضية للمفاوض إلى :  
عدم إضعاف مركز التفاوضي عند التنازل عن بعض الأهداف.
- 83) ترجع أهمية سرية الأهداف التفاوضية للمفاوض إلى :  
عرض أهداف وهمية ثم التنازل عنها أثناء المفاوضات.
- 84) ترجع أهمية سرية الأهداف التفاوضية للمفاوض إلى :  
إرباك الطرف الآخر لعدم معرفته لما تصبو إليه.
- 85) ترجع أهمية سرية الأهداف التفاوضية للمفاوض إلى :  
إتاحة قدر أكبر من المرونة في المناورة.
- 86) يقصد بها الحدود والنطاق العام الذي يحدد للمفاوض البدائل الممكنة وغير الممكنة :  
القيود التفاوضية
- 87) من القيود التفاوضية :  
القيود المالية  
القيود التشريعية والقانونية  
القيود التكنولوجية (الفنية)  
القيود البشرية  
القيود الزمنية  
القيود الاستراتيجية
- 88) تمثل كافة الأحكام والإجراءات والقواعد والجزاءات والشروط  
القيود التشريعية والقانونية
- 89) القيود المرتبط بالمواصفات الفنية لموضوع التفاوض تسمى :  
القيود التكنولوجية
- 90) القيود الاستراتيجية هي القيود :  
غير المباشرة المفروضة على الموقف التفاوضي
- 91) المراحل التي تمر بها القضايا التفاوضية :  
تحديد نطاق القضايا (واسعة أو ضيقة \_)  
تحديد مدخل معالجة القضايا (منفصل، مترابط):  
تحديد حدود المرونة المسموح بها:  
تحديد الافتراضات التفاوضية:
- 92) يتأثر المركز التفاوضي النسبي بـ :  
مواطن القوة ومواطن الضعف ومدى إدراكها  
الموارد المتاحة،  
درجة اعتمادية كل طرف على الطرف الآخر،  
مدى إدراك تلك الدرجة من الاعتمادية
- 93) يهدف هذا التقييم إلى وضع الأهداف التفاوضية وحدودها وتحديد استراتيجيات وتكتيكات التفاوض  
تقييم المركز التفاوضي النسبي
- 94) من الأهمية المحافظة على سرية الأهداف التفاوضية وذلك ل:  
إتاحة قدر أكبر من المرونة والمناورة.
- 95) على المفاوض أن يحتفظ بسرية الأهداف التفاوضية وذلك  
لعرض أهداف وهمية ثم التنازل عنها أثناء المفاوضات
- 96) عند الإعداد الجيد للتفاوض ينبغي:



## تحديد الفرص وتحديد القيود التفاوضية.

- (97) القيود الاستراتيجية تقع ضمن القيود التفاوضية وهي قيود:
- (98) القيود التفاوضية متعددة ومن أهمها القيود الاستراتيجية وهي قيود:
- (99) من ضمن القيود التفاوضية التي يضعها المفاوض نصب عينيه " القيود الاستراتيجية " وهي قيود:  
غير مباشرة على العملية التفاوضية.
- (100) تمر القضايا التفاوضية عند تحديدها بأربع مراحل هي:
- (101) تتحدد القضايا التفاوضية من خلال مراحل أربعة هي:  
تحديد نطاقها اتساعاً أو ضيقاً، ومعالجتها منفصلة أو مترابطة، وحدود المرونة، وافتراساتها.
- (102) يتأثر المركز التفاوضي النسبي للمنظمة:  
بمواطن القوة والضعف ومدى إدراكها لهما.  
الموارد المتاحة.  
درجة اعتمادية كل طرف على الآخر.
- (103) تتحدد قوة المركز التفاوضي النسبي للمنظمة  
بالموارد المتاحة ودرجة الاعتمادية على بعضهما ومواطن القوة والضعف وإدراكهما لهما
- (104) درجة الاعتمادية بين المفاوضين تؤثر على:  
المركز التفاوضي النسبي لكل منهما.
- (105) الأصل في تحديد القوة النسبية للمفاوضين هو:  
درجة الاعتمادية بينهما.
- (106) عند الإعداد للتفاوض:  
يكتفى بتجهيز البيانات والمعلومات والوثائق عن المنظمة والطرف الآخر.
- (107) عند الإعداد للتفاوض يكتفى طرفي التفاوض:  
بتجهيز البيانات والمعلومات والوثائق عن المنظمة والطرف الآخر.
- (108) القيود التفاوضية من العوامل الهامة في تحديد:  
الممكن وغير الممكن في البدائل المتاحة.
- (109) العوامل المؤثرة على اختيار استراتيجية التفاوض :  
الأهداف المطلوب تحقيقها،  
القيود المفروضة،  
المركز التفاوضي النسبي،  
مواطن قوة ومواطن ضعف كل طرف،  
شخصية وقيم واتجاهات ومهارات طرفي التفاوض،  
مدي خطورة النتائج المترتبة على فشل المفاوضات ورد الفعل المتوقع من الطرف الآخر، وغيرها.

## المحاضرة الرابعة

- (110) عند اختيار الفريق التفاوض ينبغي:  
مراعاة تقارب أو تماثل المستوى الإداري  
مراعاة تقارب أو تماثل المستوى الوظيفي  
مراعاة تقارب نعدد أفراد الفريق
- (111) تعتبر القدرة علي لعب مختلف الأدوار وسعة الحيلة :  
من صفات المفاوض الماهر
- (112) من مسؤوليات رئيس فريق التفاوض :  
توضيح أهداف التفاوض ، وحدودها الدنيا والعليا
- (113) ضمان اقتناع أعضاء الفريق بأهداف التفاوض وبإمكانية تحقيقها من مسؤوليات :  
رئيس فريق التفاوض
- (114) تعكس أجندة التفاوض:  
استراتيجية التفاوض وتسلسل التكتيكات المتبعة.
- (115) من خلال قراءتنا لأجندة التفاوض نفهم العديد من الأمور حيث أنها  
تنعكس في استراتيجية التفاوض وتسلسل التكتيكات المتبعة
- (116) الاتصال بالقيادة والتشاور معها من مسؤوليات:  
رئيس فريق التفاوض
- (117) من بدائل وضع أجندة التفاوض:  
وضع أسس وشروط عامة يتم التفاوض علي كيفية تنفيذها
- (118) تعني تأجيل المواجهة ،، مما يشيع جو من الثقة والتعاون بين طرفي التفاوض  
البدء بالقضايا الثانوية
- (119) من بدائل وضع أجندة التفاوض  
تجميع القضايا المتجانسة
- (120) الجلسة التي يسودها جو من الجمود والحذر والترقب :  
الجلسة الافتتاحية
- (121) البدء بقصة مزيفة، أو باسترجاع ذكريات سعيدة من طرق وأساليب :  
كسر حدة الجمود والحذر والترقب التي تسود جلسات التفاوض
- (122) من الطرق والأساليب التكتيكية لكسر حدة الجمود والحذر والترقب التي تسود جلسات التفاوض :  
البدء بتوضيح المصالح المشتركة - الإشارة إلى خبر هام – تجسيد مزايا ومنافع الطرف الآخر من الاتفاق

## محاضرة الخامسة

- 123) عندما يكون هناك رغبة بين الأطراف المتفاوضة في تحقيق الأهداف المشتركة يحرصا على: توفير المناخ الودي للتفاوض.
- 124) هي الإطار العام للتحرك والأهداف الأساسية المطلوب تحقيقها الاستراتيجية
- 125) هو التخطيط للتنفيذ :  
التكتيك
- 126) تهدف إلى تعظيم وتوسيع المنافع المشتركة لطرفي التفاوض استراتيجية (فوز / فوز)
- 127) عندما يتعامل المفاوض مع الطرف الآخر على اعتبار أن إتمام الصفقة أمراً عادياً فإن المناخ التفاوضي: يسمى مناخ حيادي.
- 128) من المبادئ التي تؤدي إلى تحسين المناخ التفاوضي: عدم الدخول في تفاصيل فرعية قدر الإمكان.
- 129) عندما يرغب أطراف التفاوض في تحسين المناخ التفاوضي يلجؤون لعدم الدخول في تفاصيل فرعية قدر الإمكان
- 130) من المبادئ التي تؤدي إلى تحسين المناخ التفاوضي: إعطاء الفرصة كاملة للطرف الآخر ليعرض موقفه.
- 131) استراتيجيات (فوز/خسارة) تقع ضمن:  
استراتيجيات ماذا نحقق.
- 132) تكتيك الصقور والحمام يستخدم في:  
استراتيجية فوز/خسارة.
- 133) استخدام تكتيك تحويل الاعتراض إلى إيجاب يستخدمه المتفاوض في:  
استراتيجيات (فوز/خسارة).
- 134) من التكتيكات الجيدة ارسال المندوب وتستخدم في استراتيجيات:  
مواجهة النزاع.
- 135) تكتيك الانسحاب الظاهري من التكتيكات المستخدمة في:  
استراتيجيات متى نتحقق.
- 136) عندما يتعامل المفاوض مع الطرف الآخر على اعتبار أن اتمام الصفقة أمراً عادياً فإن:  
المناخ التفاوضي يسمى مناخ حيادي.
- 137) يركز أساساً على كيفية تنفيذ الخطط وخطوات العمل اللازمة لتحقيق الأهداف بفاعلية  
التكتيك
- 138) عبارة عن تحركات جزئية في إطار عام محدد مسبقاً وهذا الإطار العام هو الاستراتيجية  
التكتيك
- 139) تهدف إلى تعظيم وتوسيع المنافع المشتركة لطرفي التفاوض  
فوز / فوز
- 140) استراتيجية ماذا نحقق هي استراتيجية :  
فوز / فوز
- 141) من التكتيكات المتبعة استراتيجية ماذا نحقق (فوز / فوز):  
تشكيل مجموعات عمل لدراسة وحل نقاط الخلاف - المصارحة وكشف الحقائق كاملة
- 142) من التكتيكات المتبعة استراتيجية ماذا نحقق (فوز / فوز)  
عقد لقاءات جانبية بين رئيسي فريق التفاوض - طلب استراحة لمراجعة الموقف.
- 143) من التكتيكات المتبعة استراتيجية ماذا نحقق (فوز / فوز)  
تحديد موعد نهائي لإنهاء التفاوض - تبادل الهدايا الرمزية. تكتيك ماذا .. لو

- 144) تهدف استراتيجية ( فوز / خسارة ) إلى :  
تعظيم المكاسب الذاتية فقط وعدم الاهتمام بما يحققه الطرف الآخر
- 145) يعتبر الخداع من تكتيكات استراتيجية  
فوز / خسارة
- 146) إظهار مواطن اهتمام غير حقيقية للطرف الآخر يسمى :  
الخداع
- 147) من التكتيكات المتبعة في استراتيجية فوز / خسارة :  
ادعاء الافتقار إلى السلطة - الصقر والحمامة - لماذا ( طلب تبريرات ) - تحويل الاعتراض إلى إيجاب
- 148) الاستراتيجية الهجومية، والاستراتيجية الدفاعية من استراتيجيات :  
كيف نحقق
- 149) عندما يشعر المفاوض بتفوقه الكبير على خصمه فإنه يلجأ إلى الاستراتيجية :  
الهجومية
- 150) عندما يستهدف المفاوض تقليل الخسائر إلى أدنى حد ممكن فإنه يتبع الاستراتيجية :  
الدفاعية
- 151) استراتيجية التدرج، استراتيجية القنص من استراتيجيات :  
كيف نحقق
- 152) استراتيجية .... تبنى على التحرك نحو الهدف خطوة خطوة :  
التدرج
- 153) ينطلق المفاوض من استراتيجية الصفقة في حالة:  
عدم وجود فرص حقيقية لتحقيق أهدافه في المستقبل
- 154) من استراتيجيات كيف نحقق :  
الهجومية - الدفاعية - التدرج - الصفقة - التعاون - المواجهة - تفادي النزاع - مواجهة النزاع
- 155) المفاوض يسعى أي تسخين الموقف وتأجيجه :  
استراتيجيات مواجهة النزاع
- 156) من التكتيكات المتبعة في التفاوض في استراتيجيات كيف نحقق ما يلي:  
المساهمة - منتصف الطريق - المشاركة - التدرج - إرسال مندوب
- 157) لطرح بدائل مضادة لمقترحات الطرف الآخر نستخدم استراتيجية :  
متى نحقق
- 158) في حال تمسك المفاوض بموقف معين أو للمساومة عليه فإنه يتبع :  
متى نحقق
- 159) وشعارات هذا الأسلوب ( بالصبر تبلغ ما تريد ) :  
التسويق
- 160) الأمر الواقع والمفاجأة والانسحاب الهادئ من تكتيكات :  
استراتيجية متى نحقق
- 161) ومن التكتيكات المتبعة في استراتيجية متى نحقق :  
الكر والفر - الانسحاب الظاهري أو الحقيقي - نهاية المطاف
- 162) من الامور التي يجب مراعاتها عند اختيار استراتيجية التفاوض المناسبة :  
نوع وطبيعة / مسألة التفاوض - نوع الأهداف - حاجة المفاوض - مهارات فريق التفاوض
- 163) من الامور التي يجب مراعاتها عند اختيار استراتيجية التفاوض المناسبة :  
الوقت المتاح لعملية التفاوض - أهمية التوصل إلى اتفاق - أهمية استمرار العلاقات بين أطراف التفاوض
- 164) من الامور التي يجب مراعاتها عند اختيار استراتيجية التفاوض المناسبة  
خصائص شخصية الطرف الآخر في عملية التفاوض وخبراته السابقة

165) يقصد به الجو العام الذي يتم فيه التفاوض :

بالمناخ التفاوضي

166) في هذه الحالة تكون هناك رغبة من أطراف التفاوض في تحقيق الأهداف المشتركة لكل منهم :

المناخ الودي للتفاوض

167) يمكن توفير المناخ الودي من خلال:

احترام آراء الآخرين - تفهم وجهة نظر الآخرين - الالتزام بآداب الحديث وأصول اللياقة

168) يقصد بهذه الحالة أن يتعامل المفاوض مع الطرف الآخر على اعتبار أن إتمام الصفقة يعتبر أمرا عاديا :

المناخ الحيادي للتفاوض

169) عندما يكون المفاوض غير حريص على إتمام الصفقة أو الوصول إلى اتفاق مع الطرف الآخر :

المناخ الحيادي للتفاوض

170) وفي ظل هذا المناخ يعتقد كل طرف أن مصالحه متعارضة مع الطرف الآخر

المناخ المتشدد

171) المناخ هنا ليس عدوانيا ولكنه مناخ متوتر لان كل طرف يسعى لحماية مصالحه والدفاع عنها

المناخ المتشدد

## المحاضرة السادسة

- 172) تهتم المنظمات بالقوة التفاوضية:  
كعمل تكتيكي.
- 173) على المفاوض اختبار الاستراتيجية المناسبة التي تساعد على تحقيق:  
تحديد حاجات الطرف الآخر وتفهمها جيدا - تحديد اولويات اشباع هذه الحاجات
- 174) تهتم المنظمات بالقوة التفاوضية  
كنتاج
- 175) تهتم المنظمات بالقوة التفاوضية  
كإمكانية وطاقة
- 176) المفتاح الرئيسي الذي يوجه سلوك المفاوضين:  
القوة التفاوضية.
- 177) تقدير المفاوض لقوة خصمه بناء على الأثر الذي يحدثه سلوك الخصم على سلوك المفاوض  
مدخل التعليل.
- 178) يعتمد هذا المدخل على الموارد الهامة في القوة التفاوضية :  
مدخل السيطرة
- 179) تشير إلى درجة اهتمام الأطراف بالعلاقة التفاوضية ورغبتهم في استمرارها  
الاعتمادية
- 180) درجة الاعتمادية :  
ليست ثابتة وإنما هي متغيرة
- 181) يتحدد مدى أتمام أطراف التفاوض على القضايا موضوع التفاوض سواء من ناحية:  
نطاق القضايا ومحتوياتها - علاقة القضايا - العلاقة بين القضايا والنواتج المحتمل تحقيقها
- 182) تكون المناقشات مركزة ومحددة لكل قضية أما إذا ربطا القضايا ستتجه المناقشات الى :  
المقايضة بين القضايا
- 183) في حالة عدم الاتفاق على أسلوب تحديد نطاق القضايا ومحتوياتها فإن المناقشات:  
ستدور حول الربط بين القضايا
- 184) كلما زادت التكاليف التي يستطيع المفاوض تحملها إذا قبل مطالب الطرف الآخر  
زاد احتمال ميله لتحديد القضايا بشكل مفرد وبشكل غير قابل للتوزيع.
- 185) كلما زادت القوة النسبية لطرف كلما  
زاد احتمال ان يفرض تحديده للقضايا على الطرف الآخر
- 186) يتحدد توقيت وكيفية استخدام كل من أنماط المناقشات تبعاً لتغير  
القوة التفاوضية
- 187) كلما زادت أهمية التوصل إلى الاتفاق بين الطرفين كلما كان من الأفضل استخدام  
استراتيجيات تعاونية،
- 188) كلما زادت أهمية التوصل إلى الاتفاق بين الطرفين كلما كان من الأفضل استخدام  
تكتيكات تفادي النزاع
- 189) كلما زادت أهمية التوصل إلى الاتفاق بين الطرفين كلما كان من الأفضل استخدام  
تجنب تصعيد الخلاف.
- 190) كلما كان الوقت المتاح لإتمام المفاوضات محدوداً كلما :  
غلب على المفاوضات الأساليب المباشرة
- 191) كلما كان الوقت المتاح لإتمام المفاوضات محدوداً كلما :  
استراتيجيات التعاون
- 192) كلما كان الوقت المتاح لإتمام المفاوضات محدوداً كلما :  
تفادي النزاع

193) كلما زادت خطورة النتائج المترتبة على المفاوضات :

زادت فعالية التكتيكات

194) كلما زادت خطورة النتائج للطرفين فإن الحل العملي هو :

استخدام استراتيجيات التعاون

195) إذا كانت النتائج خطيرة لطرف واحد فعليه أن:

لا يظهر ذلك حتى لا يضعف موقفه.

196) إذا ما حددت النقابة والإدارة نطاقاً متسعاً للقضايا فإن المناقشات تكون:

غير مركزة.

197) إذا ما ربطت الإدارة والنقابة بين القضايا فإن المناقشات تكون:

مقايضة.

198) إذا ما حددت الإدارة نواتج غير قابلة للتجزئة والنقابة نواتج قابلة للتجزئة فإن المناقشات تكون:

تعاونية.

199) إذا كانت نتائج المفاوضات خطيرة على أحد الأطراف عليه:

أن لا يظهر ذلك حتى لا يضعف موقفه.

## المحاضرة السابعة

- 200) عند لجوء الخصم إلى تضييع الوقت لدينا:  
لدينا بديلين لمواجهته
- 201) 2 هناك علاقة بين الوقت والحزم عند الرئيس وهي علاقة:  
ب) عكسية.
- 202) كلما كان الوقت المتاح محدداً، كلما كان من الأنسب  
اختيار رئيس حازم
- 203) كلما زادت مجالات النزاع وضاعت مجالات الاتفاق بين الأطراف المتفاوضة  
كلما طالت المدة اللازمة للتوصل لاتفاق
- 204) 4-دائماً ينظر استراتيجية تضييع الوقت في مجال الأعمال على أنها:  
تهدر الوقت ولكن نحتاجها أحياناً.
- 205) كلما ازدادت أهمية السرعة في الوصول إلى اتفاق كلما :  
زادت أهمية التوفير في الوقت
- 206) الاستراتيجية العامة المطبقة عادة والمعبرة عن اتجاهات الطبيعة البشرية :  
استراتيجية توفير الوقت
- 207) نجاح استراتيجية توفير الوقت يرتبط ب :  
عدم إشعار الخصم باستعجالك النتائج
- 208) نجاح استراتيجية توفير الوقت يرتبط ب :  
عدم إعلان الرغبة في سرعة التوصل إلى اتفاق
- 209) لمواجهة لجوء الخصم إلى تضييع الوقت نلجأ إلى :  
تفويض امكانية التجاوب والمسايرة
- 210) لمواجهة لجوء الخصم إلى تضييع الوقت نلجأ إلى :  
المواجهة لإفشال تكتيك الخصم



## المحاضرة الثامنة

- 211) 1-ينبغي أن تكون استعدادات فريق التفاوض بالأسئلة متناسباً مع:  
الاستراتيجية والتكتيك المنتهجين على حد سواء في التفاوض
- 212) 2-تناغم نوعية الأسئلة والاستراتيجية والتكتيك المتبع:  
هام
- 213) 3-واحدة ليست من وظائف الأسئلة هي:  
مساعدة الطرف الآخر
- 214) 4-عندما لا تكون راعياً في الإجابة على أسئلة الخصم فعليك أن:  
تعاونك وترجئ الإجابة
- 215) 5-للحصول على ثقة المفاوض في البداية علينا توجيه أسئلة في بداية الجلسة:  
أسئلة مفتوحة
- 216) 6-إذا أراد المفاوض ربح الوقت والتحكم فيه فعليه أن يسأل أسئلة:  
أسئلة مغلقة
- 217) تقتضي الإدارة السليمة لموضوع التفاوض :  
الاستعداد بمجموعة من الأسئلة الاحتياطية
- 218) من وظائف الأسئلة:  
جذب الانتباه - الحصول على معلومات - اعطاء معلومات - اختبار صحة المعلومات - إثارة التفكير
- 219) من وظائف الأسئلة:  
تنشيط المناقشة - الوصول الى نتيجة - تغيير مجرى الحديث - كسب الوقت لإضاعة الوقت
- 220) من وظائف الأسئلة:  
إرباك الطرف الآخر - إثارة الطرف الآخر - حصار الطرف الآخر
- 221) السؤال الذي يستطيع معه المستجيب أن يجيب من أي جهة شاء هو من :  
الأسئلة المفتوحة
- 222) سؤال ما رأيك في المنتجات التي تقدمها الشركة ؟ من الأسئلة :  
المفتوحة
- 223) يفيد هذا النوع من الأسئلة في جعل المسؤول يتحدث في حين يظل السائل منصتاً :  
الأسئلة المفتوحة
- 224) يفيد هذا النوع من الأسئلة في الحصول على معلومات من المستجيب :  
الأسئلة المفتوحة
- 225) يُستخدم هذا النوع من الأسئلة كمفتاح للمفاوضات وللحصول على ثقة المستجيب :  
الأسئلة المفتوحة
- 226) هي الأسئلة التي تضع المستجيب ضمن دائرة معينة يتعين معها الإجابة المحددة وفق اختيارات معينة :  
الأسئلة المغلقة
- 227) يفيد هذا النوع من الأسئلة بالنسبة للسائل في ربح الوقت والتحكم فيه :  
الأسئلة المغلقة
- 228) يفيد هذا النوع من الأسئلة في تحكم السائل في مسار النقاش :

## المحاضرة التاسعة

- (229) مهام المستشار في عملية التفاوض  
تحديد مصادر تعظيم المكاسب لطرفي النزاع
- (230) دور الوسيط في حالة لجوء طرفي التفاوض إليه هو:  
كحلقة وصل بين طرفي التفاوض
- (231) تنحصر مهام المستشار ودوره الذي يلعبه في:  
خمسة مهام رئيسية
- (232) الاستشارة والوساطة والتحكيم هي :  
صور من سلوك فض النزاع
- (233) الاستشارة والوساطة والتحكيم يمكن استخدامها جميعها في :  
عملية التفاوض الأكثر شمولاً
- (234) اتجه أحد أطراف التفاوض إلى جهة ذات خبرة في مجالات التفاوض لإبداء الرأي وتقديم النصح :  
الاستشارة
- (235) لا يتقابل مع الطرف الآخر ولا يظهر بشكل مباشر في المفاوضات  
المستشار
- (236) لجوء أطراف التفاوض إلى جهة محايدة لحل النزاع  
الوساطة
- (237) يعمل كحلقة وصل بين أطراف النزاع المباشرين ويختلف دوره جوهرياً عن حالة المحل  
الوسيط
- (238) يعمل كمستشار لصالح طرف واحد فقط في النزاع وبدون التدخل بشكل مباشر في المفاوضات  
المحلل
- (239) لجوء أطراف التفاوض إلى جهة محايدة لدراسة وتقييم الموقف واتخاذ القرار العادل  
التحكيم
- (240) من أهم شروط نجاح المستشار :  
الخبرة الكافية - الحياد وعدم التحيز
- (241) من الأساليب التي يلجأ لها المستشار :  
تحديد مصادر تعظيم المكاسب لطرفي النزاع  
تحديد الصور التعاقدية المناسبة  
تقييم البدائل المختلفة وتحديد قيم المنافع الصافية لكل طرف  
خلق قيم إضافية والمطالبة بقيم ومكاسب أخرى من الخصم

## المحاضرة العاشرة

- 242) يتمثل دور المحكم في القضايا التفاوضية في:  
حسم النزاع
- 243) 2- عادة ما يطلب التحكيم في القضايا التفاوضية:  
أ) الطرف الأضعف في التفاوض.  
ب) غير متكافئة.
- 244) 3- عند المساومة بين طرفي النزاع تكون موازين القوة للطرفين:  
أ) أن الصراع مطلق بين الطرفين ومكسب أحدهما خسارة للثاني.  
ب) أهم ما يميز دور الوسيط، هو:  
كونه لا يفرض حلولاً على الطرفين ولا يمكنه إرغامهما بقبول حل ما
- 247) أدوار الوسيط تشمل:  
تسهيل عمليات التفاوض - الإسراع في إتمام الصفقات وإبرام العقود - المساعدة في تطبيق الاتفاقات  
تضييق فجوة الخلاف بين الأطراف المتنازعة - اقتراح أساليب للتوصل إلى اتفاق؛  
248) كما أنهم يؤدون خدمات متباينة من أهمها:  
تقليل فرص الانفعال - التقويم العلمي للأمور - التحليل المجرد للحقائق دون تحيز؛  
تسهيل تقديم التنازلات - حفظ ماء الوجه لكل طرف - استمرار المفاوضات.
- 249) شروط نجاح الوساطة عملياً  
التبعية - قوة التأثير - قوة العلاقة
- 250) كلما كان الوسيط ذا شخصية مستقلة عن الأطراف موضوع النزاع:  
كلما نجح في مهمته
- 251) قدرة طرف ما في التأثير على نتائج الطرف الآخر في علاقة معينة:  
القوة أو الاعتمادية
- 252) تتوقف شدة العلاقة ومدى موثوقيتها بين طرفين على:  
حجم التعامل أو التبادل بينهما - معدل التعامل أو التفاعل أو الاتصال بينهما - ارتباط لمصالح/المصير
- 253) كلما كانت العلاقة وثيقة بين طرفين:  
كلما سهلت الوساطة وزادت فاعليتها العملية في التوصل للحل
- 254) دخول طرف آخر لتولي دور القاضي بين أطراف النزاع للتوصل إلى حل:  
التحكيم
- 255) جوهر عملية التفاوض هي:  
التنازلات بين أطراف التفاوض

## المحاضرة الحادية عشرة

- (256) من المهارات الموضوعية التي يجب ان يتحلى بها المفاوض  
القدرة على التحليل العلمي لمشكلة التفاوض
- (257) تركيب وربط الأسباب بالنتائج وإيجاد العلاقة بين المؤثر والسبب توضع ضمن مهارة:  
القدرة على التحليل.
- (258) عدد المهارات الموضوعية التي يجب ان يتحلى بها المفاوض:  
سبعة.
- (259) إتقان أسلوب الضغط سواء بالإلحاح وتكراره أو الترهيب والتخويف تقع ضمن:  
عوامل الجذب في التفاوض.
- (260) هي القدرة على القيام بعمل ما على أساس الفهم والسرعة والدقة :  
المهارة
- (261) هي التي تتصل بمدى القدرات التفاوضية والمعرفية للمفاوض  
المهارات الموضوعية للتفاوض
- (262) من المهارات الموضوعية للتفاوض :  
القدرة على التحليل - المعرفة الاقتصادية - المعرفة القانونية - المعرفة اللغوية  
المعرفة النفسية - المعرفة القياسية - المعرفة العامة

## المحاضرة الثانية عشر

- 263) تزداد قوة حاجز الخوف بين طرفي النزاع في حالة أن تكون:**  
المفاوضات بين منظمين دوليتين.
- 264) من المبادئ والقواعد الاسترشادية في المفاوضات الدولية إدراك وتأكيده:**  
الآثار المباشرة وغير المباشرة للمشروع محل التفاوض.
- 265) ينطبق على المفاوضات الدولية جميع المبادئ العامة للتفاوض الفعال:**  
كاملة وإضافة بعض الخصائص المميزة لها.
- 266) واحدة فقط من التالي ليست من إجراءات سد فجوة الثقة في المفاوضات الدولية الأولى:**  
عدم إعلان الأهداف المواقف بشكل مسبق.
- 267) مجالات التفاوض الدولي**  
السياسية والعسكرية – الاقتصادية – في المجال الثقافي والعلمي والترابي
- 268) المفاوضات في التعاملات الاقتصادية:**  
مفاوضات تأسيس فروع في دول أخرى للشركة الأم  
مفاوضات للترخيص بمزاولة نشاط معين  
مفاوضات المشروعات المشتركة  
مفاوضات التمويل بالقروض والمعونات
- 269) مبادئ وقواعد استرشادية عامة في المفاوضات الدولية:**  
سد فجوة الثقة: ويمكن تحقيق ذلك من خلال  
إدراك وتأكيده الآثار المباشرة وغير المباشرة للمشروع  
إدراك الفروق الثقافية والقيم الاجتماعية السائدة  
الدور الحاسم للغة ومدلولاتها في التفاوض  
اختيار المستوى المناسب للمفاوضين  
الكم والنوع اللائق من الضيافة  
ضرورة مراجعة الاتفاق بصورة دورية  
فعالية وسائل الاتصال  
استخدام الوقت بحكمة

## المحاضرة الثالثة عشر

270) يعرف العقد انه اتفاق بين طرفين على انشاء التزام أو نقله أو تعديله أو انقضاؤه وذلك من الناحية القانونية

271) ينبغي أن يتوفر في صاحب صلاحيات إعداد العقد واعتماده:

الإلمام بالنواحي القانونية بما يضمن استيفاء العقد كافة الشروط.

272) واحدة فقط لا تقع ضمن الجوانب الإجرائية في صياغة العقد: مشاركة جميع أطراف التفاوض في صياغة الاتفاق.

273) يعد ضبط كل مصطلح من مصطلحات لغة العقد من الجوانب الموضوعية التي ينبغي استيفاؤها في العقد

274) من الأركان الأساسية للعقد

أن تكون بنوده متسقة مع القانون والنظام الاخلاقي والعادات والسلوك العام للمجتمع

275) ينظر للعقد على أنه الثمرة التي تتوج المفاوضات من خلال الوصول إلى اتفاق ملزم للأطراف من الناحية التفاوضية

276) ينظر إليها على أنها أهم مراحل التفاوض عملية إعداد العقد

277) الجوانب الإجرائية في العقد :

طريقة صياغة الاتفاق

مكان تحرير وكتابة العقد

وقت إعداد العقد

صاحب صلاحيات إعداد العقد واعتماده

أسلوب كتابة العقد

لغة تحرير وكتابة العقد

278) يتكون العقد غالبا من أركان أساسية:

اتفاق مكتوب - أطراف العقد - وجود قواعد قانون تحكم العقد - موضوع العقد ذاته

العقوبة( الشرط الجزائي) - التوقيع على العقد - مدة الصلاحية والتنفيذ - الملاحق

279) يتكون النص في العقد من:

المقدمة - موضوع العقد - نظام حل الخلافات والقانون

280) الشروط المطلوبة في أطراف العقد:

الأهلية - بعيدين عن الإكراه أو التدليس - توفر عنصر الرضا

281) يبحث هذا الركن عن الالتزامات والحقوق التي يفرضها العقد على الأطراف

موضوع العقد ذاته

282) عملية شكلية وموضوعية في آن واحد، فهي شكل من أشكال استكمال الرضا

التوقيع على العقد

283) من أهم الملاحق الخاصة بالعقد :

إحصائية - إجرائية - تشريعية - وثائقية

284) الملاحق التي يتم فيها التوضيح بالجداول التي يحتاجها العقد :

إحصائية

285) الملاحق التي تتضمن الاجراءات الواجب القيام بها في حال تنفيذ الالتزامات والتعهدات

إجرائية

286) الملاحق التي بها نصوص القرارات والقوانين التي استند إليها التعاقد والتي أجزت بالتراضي بين الطرفين

تشريعية

- (١) تشتمل ديباجة العقد على:
- أ. الحقوق التي يخولها العقد.
  - ب. الالتزامات التي يترتبها العقد.
  - ج. الأسباب والقواعد التي أدت إلى وجود العقد.
  - د. النظام الخاص بحل الخلافات.
- (٢) يتمثل أحد الجوانب الموضوعية أثناء مرحلة تحرير العقد النهائي للتفاوض في:
- أ. المنهجية التي سيتم بموجبها تنفيذ بنود العقد.
  - ب. لغة تحرير وكتابة العقد.
  - ج. وقت إعداد العقد.
  - د. طريقة صياغة الاتفاق.
- (٣) عقود التأمين على الحوادث، هي مثال عن:
- أ. العقد الاحتمالي.
  - ب. عقد التفويض.
  - ج. عقد المساومة.
  - د. عقد الاذعان.
- (٤) يتمثل أحد معوقات التفاوض الشخصية في:
- أ. اللغة ومدلولات الألفاظ.
  - ب. تشويه أحد الأطراف للمعلومات.
  - ج. عدم الاستقرار التنظيمي والتخصصي.
  - د. عدم كفاية أدوات الاتصال.
- (٥) من الخصائص التي يتميز بها السلوك التفاوضي:
- أ. استقلالية العملية التفاوضية وعدم تأثرها بالعلاقات.
  - ب. عدم تأثر الناتج المتحقق من التفاوض باعتبارات خارجة عن طاولة المفاوضات.
  - ج. تركيز المفاوض عادة على ما يتحقق في الأجل الطويل مقارنة بالقصير.
  - د. أن استمرار العملية التفاوضية يعتبر مرهونا باستمرار المصالح المشتركة.
- (٦) عندما يتدخل طرف ثالث بين طرفي النزاع للتوصل إلى حل ملزم لهما، فهو يلعب دور:
- أ. الوسطة.
  - ب. الاستشارة.
  - ج. المساومة.
  - د. التحكيم.
- (٧) من استراتيجيات التفاوض المستخدمة في منهج الصراع:
- أ. توسيع نطاق التعاون.
  - ب. التشتيت.
  - ج. التكامل الأمامي.
  - د. التكامل الخلفي.

٨) لجوء المفاوض لطلب رأي خارجي فيما هو مطروح من قضايا التفاوض، هو تعبير عن خيار:

- أ. الوساطة.
- ب. الاستشارة.
- ج. المساومة.
- د. التحكيم.

٩) جميع ما يلي هو من الجوانب الضمنية لعناصر التفاوض ما عدا:

- أ. توافر الإرادة لدى الأطراف المعنية بالتفاوض.
- ب. اقتناع الأطراف بأن الحل نابع منهم.
- ج. الاعتقاد بأن التفاوض ليس هو أفضل الوسائل المتاحة للوصول لحل مقبول.
- د. الحوار الهادف.

١٠) التخطيط للتخطيط في التفاوض هو تعبير عن:

- أ. الهدف التفاوضي.
- ب. الاستراتيجية التفاوضية.
- ج. التكتيك التفاوضي.
- د. قضية التفاوض.

١١) إذا كان التوصل إلى اتفاق يعد أكثر حيوية بالنسبة للطرف (س) منه للطرف (ص)، فإن علاقات القوة النسبية ستعكس:

- أ. إيجاباً على الطرف (س).
- ب. سلباً على الطرف (ص).
- ج. إيجاباً على الطرف (ص).
- د. سلباً على كلا الطرفين.

١٢) تتميز المساومة عن التفاوض بكون:

- أ. موازين القوة فيها متكافئة بين الطرفين.
- ب. طبيعة العلاقة فيها تبادلية بين الطرفين.
- ج. طبيعة العلاقة فيها أساسها الأخذ فقط بين الطرفين.
- د. طبيعة العلاقة فيها قائمة على الأخذ والعطاء بين الطرفين.

١٣) كفاءة وصلاحيه فريق المفاوضين، ومهاراتهم في إدارة وتوجيه التفاوض في مراحلها المختلفة، هو تعبير عن:

- أ. القوة التفاوضية النسبية.
- ب. القدرة التفاوضية.
- ج. المركز التفاوضي.
- د. الموقف التفاوضي.

١٤) من المعوقات البيئية للتفاوض:

- أ. قصور الإدارة في ربط المنظمة بالبيئة الخارجية.
- ب. عدم وجود إدارة للمعلومات والبيانات.
- ج. تباين الإدراك بين الأفراد.
- د. اللغة ومدلولات الألفاظ.



١٥) تصنف القدرة اللغوية ، ضمن قدرات التفاوض:

- أ. العقلية.
- ب. الميكانيكية.
- ج. الحسية والجسمية.
- د. الحركية النفسية.

١٦) تصنف القدرة على الموازة بين الادراك البصري والأداء الحركي، ضمن قدرات التفاوض:

- أ. العقلية.
- ب. الميكانيكية.
- ج. الحركية النفسية.
- د. الحسية والجسمية.

١٧) يدخل ضمن مرحلة الإعداد للتفاوض:

- أ. اختيار مكان التفاوض.
- ب. تحديد موعد التوقيع.
- ج. العناية بصياغة العقود والاتفاقات.
- د. الالتزام بمبادئ التفاوض.

١٨) جميع ما يلي يدخل ضمن عناصر الموقف التفاوضي ما عدا:

- أ. المرحلة الزمنية التي يتم فيها التفاوض.
- ب. المكان الجغرافي المعني بالعملية التفاوضية.
- ج. الترابط بين مكونات الموقف التفاوضي.
- د. عدم إمكانية التعرف على الموقف التفاوضي وتمييزه.

١٩) مدخل القوة التفاوضية الذي يركز التفاوض بموجبه على الموارد التي تحمي طرفا معينا من الطرف الآخر، هو

مدخل:

- أ. التعليل.
- ب. السيطرة.
- ج. الاعتمادية.
- د. تقدير قوة الخصم.

٢٠) تبادل التنازلات بين طرفي التفاوض بسبب اختلال موازين القوى بينهما، هو تعبير عن:

- أ. الاستشارة.
- ب. التحكيم.
- ج. المساومة.
- د. القوة النسبية للتفاوض.

٢١) قدرة الفرد على التفاوض على أساس الفهم والسرعة والدقة، هو تعبير عن:

- أ. استراتيجيات التفاوض.
- ب. مهارة التفاوض.
- ج. سياسات التفاوض.
- د. موقف التفاوض.

**(٢٢) من فوائد الأسئلة المغلقة للتفاوض:**

- أ. جعل المسؤول يتحدث في حين يظل السائل منصتاً.
- ب. الحصول على معلومات إضافية من المستجيب.
- ج. الحصول على ثقة المستجيب.
- د. ربح الوقت والتحكم فيه.

**(٢٣) الدور الأساسي الذي يلعبه الوسيط في عملية التفاوض هو:**

- أ. اتخاذ القرار الملزم لجميع الأطراف.
- ب. تضييق فجوة الخلاف بين الأطراف المتنازعة.
- ج. تقديم المشورة والنصح لأحد الطرفين.
- د. حسم النزاع ما بين الطرفين.

**(٢٤) تتركز مباريات المجموع المتغير، ضمن نظرية المباريات على وجود حالة من:**

- أ. الصراع المطلق بين الطرفين.
- ب. التعاون المطلق بين الطرفين.
- ج. المباريات ذات المجموع الصفري بين الطرفين.
- د. التعاون والتنافس بين الطرفين.

**(٢٥) المهارات المتصلة بمدى القدرات التفاوضية والمعرفية المكتسبة، هي تعبير عن مهارات التفاوض:**

- أ. الذاتية.
- ب. الموضوعية.
- ج. الشخصية.
- د. القطرية.

**(٢٦) تتمثل إحدى مهارات التفاوض الشخصية في:**

- أ. المعرفة القياسية.
- ب. القدرة على التحليل.
- ج. المعرفة العامة.
- د. الطلاقة والكياسة.

**(٢٧) تسمى ملاحق العقد التي يتم فيها التوضيح بالجدول التي يحتاجها العقد، الملاحق:**

- أ. الإحصائية.
- ب. الإجرائية.
- ج. التشريعية.
- د. الوثائقية.

**(٢٨) من التكتيكات التنفيذية لاستراتيجية مواجهة النزاع:**

- أ. التهديد المباشر.
- ب. التراجع.
- ج. أدر خدك الأيسر.
- د. اشتر بعض الوقت.

٢٩) الإطار المنظم لممارسات التفاوض، هو:

- أ. القوة النسبية للتفاوض.
- ب. موضوع التفاوض.
- ج. قضية التفاوض.
- د. ناتج التفاوض.

٣٠) عقد هبة المنقول، هو مثال عن:

- أ. العقود الرضائية.
- ب. العقود غير الرضائية الشكلية.
- ج. العقود غير الرضائية العينية.
- د. عقود الإذعان.

٣١) العقود التي بموجبها يكون بمقدور كل طرف مناقشة شروط العقد والتفاوض بشأنها، تسمى عقود:

- أ. المساومة.
- ب. الإذعان.
- ج. التفويض.
- د. الاحتمال.

٣٢) العقود التي يلزم بموجبها إفراغ رضا الطرفين في محرر مكتوب موقع منهما، تدخل ضمن:

- أ. العقود الرضائية.
- ب. العقود غير الرضائية الشكلية.
- ج. العقود غير الرضائية العينية.
- د. عقود المساومة.

٣٣) تسمى ملاحق العقد المتضمنة ملخصات لاتفاقات ومعاهدات سابقة، الملاحق:

- أ. التشريعية.
- ب. الوثائقية.
- ج. التاريخية.
- د. الإجرائية.

٣٤) يركز المفاوض في كثير من الأحيان على ما يتحقق في الأجل القصير مقارنة بالطويل، وذلك لأن:

- أ. الأهداف القصيرة أكثر مردودية من الطويلة.
- ب. الأهداف الطويلة تتعلق بالمفاوضات الدولية.
- ج. الأهداف القصيرة أكثر وضوحاً وتحديداً.
- د. كفاءة المفاوض غالباً ما تقاس بما سيتم إنجازه مستقبلاً.

٣٥) البدء بالقضايا الثانوية في تحديد أجندة التفاوض يكون بسبب:

- أ. أن حلها يسهل تلقائياً حل غيرها من القضايا.
- ب. كون التنازلات بشأنها يكون أصعب من غيرها.
- ج. كون التنازلات بشأنها يكون أكثر تكلفة من غيرها.
- د. إمكانية تقديم تنازلات بشأنها لكسب ثقة الطرف الآخر.

٣٦) تدرج (استراتيجية التعاون/استراتيجية المواجهة)، ضمن تصنيف الاستراتيجيات:

- أ. وفقا للنتائج المراد تحقيقها.
- ب. طبقا لتوقيت التصرف.
- ج. طبقا لطابع السلوك التفاوضي.
- د. المسمى "استراتيجيات ماذا؟".

٣٧) من أهم دواعي لجوء طرف ما في التفاوض لاستراتيجية تنادي النزاع:

- أ. رغبته بأي ثمن في عدم فشل المفاوضات.
- ب. قوة مركزه التفاوضي.
- ج. تقديره المبالغ فيه لقوة مركزه التفاوضي.
- د. إدراكه لميل الطرف الآخر لتقادي النزاع.

٣٨) عدم اتفاق الأطراف على نطاق القضايا المتفاوض بشأنها، يجعل المناقشات الخاصة بها:

- أ. مركزة.
- ب. محددة.
- ج. تعاونية.
- د. صراعية.

٣٩) بالنسبة للباحثين في التفاوض، فإنه:

- أ. يوجد اتفاق عام على جوهر ومضمون عملية التفاوض.
- ب. لا يوجد اتفاق عام على جوهر ومضمون عملية التفاوض.
- ج. يوجد اتفاق عام حول تعريف أو تحديد مفهوم التفاوض.
- د. يوجد اختلاف كبير حول طبيعتها ومضمون عملية التفاوض.

٤٠) من الافتراضات الأساسية لمنهج المصالح المشتركة في التفاوض:

- أ. عدم تكافؤ المراكز التفاوضية.
- ب. تعارض المصالح.
- ج. تنازع الحقوق والواجبات.
- د. فهم إمكانات ومشكلات الطرف الآخر.

٤١) ينظر للتفاوض على أنه:

- أ. مرادف لمفهوم المساومة.
- ب. أعم وأشمل من عملية المساومة.
- ج. أحد الأجزاء التي تتكون منها المساومة.
- د. لا صلة له بالمساومة.

٤٢) عندما يتدخل طرف ثالث بين طرفي النزاع لمساعدتهما على التوصل إلى حل، فإن ذلك يعبر عن:

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

٤٣) عندما يتم التوقيع بالأحرف الأولى على العقد فإن ذلك يعني أن التوقيع:

- أ. أصبح ملزماً لجميع الأطراف.
- ب. هو لمجرد اعتماد نصوص العقد.
- ج. أصبح ساري المفعول.
- د. أصبح نهائياً.

٤٤) من الخائص المميزة لمرحلة الإعداد للتفاوض، أن الإعداد لعملية التفاوض ليس نشاطاً:

- أ. سابقاً للتفاوض الفعلي.
- ب. مرافقاً للتفاوض الفعلي.
- ج. ينفرد به فقط من سيقومون بالتفاوض الفعلي.
- د. مرتكزاً على توافر البيانات حول الموقف التفاوضي.

٤٥) إن المدخل الترابطي، في تحديد القضايا التفاوضية:

- أ. يسهل عملية تبادل التنازلات.
- ب. يقلل من مرونة الطرفين.
- ج. يؤدي إلى النظر في كل قضية ومعالجتها بشكل مستقل.
- د. لا ينصح به في عملية التفاوض.

٤٦) يقصد باستراتيجيات التفاوض:

- أ. المسار العام الذي يتبعه المفاوض على طاولة المفاوضات.
- ب. التحركات قصيرة المدى التي تأتي في اتجاهات مختلفة.
- ج. التحركات ذات الصبغة التنفيذية لتحقيق الأهداف الأساسية.
- د. التخطيط للتنفيذ.

٤٧) من مزايا اللجوء إلى الضيق التفاوضي بدلا من الفرد الواحد المفاوض:

- أ. سرعة إنجاز المفاوضات والبت فيها.
- ب. التحديد الواضح للمسؤولية.
- ج. زيادة فرصة الموضوعية.
- د. إمكانية الحصول على تنازلات فورية من الطرفين بسهولة.

٤٨) مما ينصح به في المفاوضات الدولية:

- أ. تقويم وتوجيه ثقافة الطرف الآخر.
- ب. الترويج لنفس المتعاقد بدلا من الترويج لفكرة التعاقد.
- ج. إبداء الاستعداد للتعاون والرغبة في المساعدة.
- د. البعد عن تكوين علاقات شخصية مع الطرف الآخر.

٤٩) ركن العقد المتعلق بالالتزامات والحقوق التي تم التفاوض والتراضي عليها، التي يفرضها العقد على الطرفين، هو:

- أ. مقدمة العقد.
- ب. موضوع العقد.
- ج. ملاحق العقد.
- د. الشروط الجزائية للعقد.

٥٠) من الجوانب الإجرائية اثناء مرحلة تحرير العقد النهائي للتفاوض:

- أ. مكان تحرير وكتابة العقد.
- ب. وضوح مصطلحات وعبارات العقد.
- ج. مشاركة جميع أطراف التفاوض في صياغة الاتفاق.
- د. إضفاء عمليات شرح للعبارات التي تتطلب التوضيح إذا لزم الأمر.

---

مع أطيب التمنيات و الدعوات بالتوفيق والنجاح  
لا تنسوني من صالح دعائكم

المحاضرة الاولى

**1 . واحدة من الآتي ليست من الأركان الأساسية للتفاوض:**

- أ. وجود مصلحة مشتركة أو قضية نزاعية.
- ب. الرغبة في التفاوض والوصول إلى حل.
- ج. الحاجة الملحة لدى الطرفين.
- د. وجود استراتيجيات لكل طرف قبل البدء في المفاوضات.

المحاضرة: الاولى ص2

**2 . تهدف عملية التفاوض إلى:**

- أ. إجراء نوع من الحوار.
- ب. تبادل الاقتراحات بين طرفين أو أكثر.
- ج. التوصل إلى اتفاق يؤدي على حسم قضية أو قضايا نزاعية بينهم.
- د. إجراء نوع من الحوار أو تبادل الاقتراحات بين طرفين أو أكثر.

المحاضرة: الاولى ص1

**3 . تقوم عملية التفاوض على ركنين أساسيين:**

- أ. الأطراف المتفاوضة ووجود مصلحة مشتركة أو أكثر بينهما.
- ب. الأطراف المتفاوضة ووجود قضية نزاعية أو أكثر بينهما.
- ج. الأطراف المتفاوضة وتبادل الاقتراحات بينهما.
- د. وجود مصلحة مشتركة أو أكثر ووجود قضية نزاعية أو أكثر.

المحاضرة: الاولى ص1

4 . تنعكس عملية التفاوض في السلوك الإنساني الذي يتبناه المفاوض في:

أ. الحوار بالكلام فقط.

ب. في الإشارات والتصرفات المؤثرة على سير الاختبارات فقط.

ج. التجهيزات المؤدية والمصاحبة لجلسة التفاوض والمؤثرات المستخدمة لتوجيه سير المفاوضات.

د. كل ما سبق.

المحاضرة: الأولى ص1

5 . عندما يتم حوار ومناقشة بين إدارة المشتريات واحد الموردين لتوريد الات ومعدات فإن ذلك يعد:

أ. نوع من التفاوض.

ب. تمهيد إلى التفاوض.

ج. ضبط شكل ومضمون الصفقة فقط.

د. لا يعد نوع من التفاوض.

المحاضرة: الأولى ص1

6 . عندما يتم عقد مباحثات للاتفاق على هدف معين أو مشكلة قائمة أو مرتقبة فإن ذلك يعد:

أ. ضبط شكل ومضمون المشكلة.

ب. نوع من التفاوض.

ج. لا يعد نوع من التفاوض.

د. تمهيد للتفاوض.

المحاضرة: الأولى ص1

7 . عندما يتم عقد اتفاق هدنه أو صلح بين طرفين متصارعين فإن ذلك يعد:

أ. نوع من التفاوض.

ب. تمهيد للتفاوض.

ج. ضبط شكل ومضمون اتفاق التهدئة أو الصلح.

د. لا يعد نوع من التفاوض.

المحاضرة: الأولى ص1



**8 . ليكتمل التفاوض نحتاج إلى طرفين على الأقل وجود مصلحة مشتركة أو قضية نزاعية بينهما وضرورة توفر:**

- أ. الرغبة في التفاوض بين
- ب. القناعة بالتفاوض كوسيلة حاسمة وحاجة ملحة لدى الطرفين
- ج. القناعة بالتفاوض والرغبة الملحة لدى الطرفين والرغبة في التفاوض.
- د. الدعم المالي لإتمام عملية التفاوض .

المحاضرة: الاولى ص2

**9 . لا بد أن يتوفر للمفاوض:**

- أ. العلم الكافي في الإدارة والاقتصاد والتكاليف وغيرها من العلوم.
- ب. الفن الكافي للتفاوض والاستشارات والاعتراضات والتحدث وغير ذلك من المهارات.
- ج. السلوك الإنساني الجيد للتعامل مع الخصوم.
- د. العلم الكافي والفن الكافي لإنجاح عملية التفاوض.

المحاضرة: الاولى ص2

**10 . هناك فرق بين التفاوض والمساومة من حيث الهدف:**

- أ. التفاوض يهدف لتحقيق النصر لطرف واحد والمساومة لتحقيق النصر للطرفين.
- ب. التفاوض يهدف لتحقيق النصر للطرفين والمساومة تحقيق النصر لطرف واحد.
- ج. التفاوض يهدف لإنجاز الصفقة والمساومة التمهيد للصفقة.
- د. التفاوض يهدف إلى التمهيد للصفقة والمساومة تهدف لإنجاز الصفقة.

المحاضرة: الاولى ص3

**11 . تختلف قوة المفاوضين في حالة التفاوض وفي حالة المساومة:**

- أ. عند المساومة تكون قوى الطرفين متكافئة وعند التفاوض تكون غير متكافئة.
- ب. عند التفاوض تكون قوى الطرفين متكافئة وعند المساومة تكون غير متكافئة.
- ج. عند التفاوض والمساومة لا بد أن تتساوى القوى بين الطرفين.
- د. عند المساومة والتفاوض تقارب القوى أمر حتمي لإنجاز الصفقة.

**12 . تختلف نوع العلاقة بين طرفي التفاوض في حالة التفاوض عن حالة المساومة:**

- أ. التفاوض يقوم على الأخذ فقط والمساومة على الأخذ والعطاء.
- ب. التفاوض يقوم على الحيطة والحذر والمساومة على المجازفة.
- ج. التفاوض يقوم على الأخذ والعطاء والمساومة على الأخذ فقط.
- د. التفاوض يقوم على المجازفة والمساومة تقوم على الحيطة والحذر.

**13 . يعتبر التحكيم شكل من:**

- أ. أشكال التفاوض.
- ب. الأشكال القانونية لفض النزاع.
- ج. أشكال المساومة.
- د. أشكال الوساطة.

**14 . لعملية التفاوض مداخل هي:**

- أ. منهج المصالح المشتركة ومنهج الصراع.
- ب. منهج المصالح المشتركة ومنهج الصراع ومنهج فرض الأمر الواقع.
- ج. منهج المصالح المشتركة ومنهج الصراع ومنهج فرض الأمر الواقع ومنهج المراوغة.
- د. منهج المصالح المشتركة ومنهج الصراع ومنهج المراوغة ومنهج التمحور حول الهدف..

**15 . يقوم منهج الصراع كمدخل من مداخل عملية التفاوض على:**

- أ. تعاون أطراف التفاوض.
- ب. تكافؤ المراكز التفاوضية.
- ج. تكافؤ الحقوق والواجبات.
- د. تنازع أطراف التفاوض وسعي كل منهم لتعظيم مكاسبه والإضرار بمصالح الأطراف الأخرى.

**16 . عندما يفهم أطراف التفاوض إمكانات ومشكلات ورغبات كل طرف للآخر بصدق:**

- أ. التعامل من خلال منهج الصراع.
- ب. التعامل من خلال منهج المصالح المشتركة.
- ج. التعامل من خلال منهج المراوغة.
- د. التعامل من خلال منهج فرض الأمر الواقع.

**17 . عدد المبادئ العامة التي تحكم عملية التفاوض هي:**

- أ. خمسة.
- ب. ستة.
- ج. سبعة.
- د. تسعة.

**18 . من المبادئ العامة للتفاوض:**

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

**19 . مبدأ التوقيت الزمني من المبادئ العامة للتفاوض وهو يعني:**

- أ. استخدام الزمن بدون سقف زمني.
- ب. توظيف الزمن بلا حدود لتقريب وجهات النظر.
- ج. عدم الارتباط بالزمن للاستفادة من كل دقيقة في إنجاح التفاوض.
- د. التقيد بجدول زمني يمتد لفترات حسب رغبة الطرفين.

## المحاضرة الثانية

### 1 . الإعداد الجيد للتفاوض يعني:

- 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.

المحاضرة: الثانية ص6

### 2 . من مصلحة المفاوض الناجح أن يتفاوض على أساس:

- أ. القوة الموضوعية في ذهن الخصم.
- ب. القوة المدركة التي يخلقها الخصم في ذهن الخصم.
- ج. تجنب تدريب المرؤوسين على تحمل مسؤولية القيام بالأعمال الموكلة إليهم.
- د. جميع ما ذكر.

المحاضرة: الثانية ص7

### 3- مقومات عملية التفاوض :

- أ. ثلاثة.
- ب. أربعة.
- ج. خمسة.
- د. ستة.

المحاضرة: الثانية ص9

## المحاضرة الثالثة

### 1. ترجع أهمية سرية الأهداف التفاوضية للمفاوض إلى:

- 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.

المحاضرة: الثالثة ص12

### 2. عند الإعداد الجيد للتفاوض ينبغي:

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

المحاضرة: الثالثة ص11

### 3. تمر القضايا التفاوضية عند تحديدها بأربع مراحل هي:

- أ. تحديد نطاقها اتساعاً أو ضيقاً، ومعالجتها منفصلة أو مترابطة، وحدود المرونة، وافترضاؤها.

المحاضرة: الثالثة ص13

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

### 4. القيود الاستراتيجية تقع ضمن القيود التفاوضية وهي قيود:

- أ. مباشرة على العملية التفاوضية.
- ب. تضع إطار على العملية التفاوضية.
- ج. غير مؤثرة على العملية التفاوضية.
- د. غير مباشرة على العملية التفاوضية.

المحاضرة: الثالثة ص13

### 5 . يتأثر المركز التفاوضي النسبي للمنظمة:

- أ. بمواطن القوة والضعف ومدى إدراكها لهما.
- ب. الموارد المتاحة.
- ج. درجة اعتمادية كل طرف على الآخر.
- د. كل ما سبق.

المحاضرة: الثالثة ص15

### المحاضرة الرابعة

### 1 . عند وضع أجندة التفاوض هناك:

- أ. بديلان.
- ب. ثلاثة بدائل.
- ج. أربعة بدائل.
- د. أكثر من ذلك وبطرق متعددة.

المحاضرة: الرابعة ص17

### 2 . عند الإعداد للتفاوض:

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

المحاضرة: الرابعة ص16

### 3 . عند اختيار الفريق التفاوض ينبغي:

- أ. مراعاة تقارب أو تماثل المستوى الإداري.
- ب. مراعاة تقارب أو تماثل المستوى الوظيفي .
- ج. مراعاة تقارب عدد أفراد الفريق.
- د. كل ما سبق.

المحاضرة: الرابعة ص16

#### 4 . تعكس أجندة التفاوض:

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

المحاضرة: الرابعة ص17

#### المحاضرة الخامسة

#### 1 . عندما يكون هناك رغبة بين الأطراف المتفاوضة في تحقيق الأهداف المشتركة يحرصا على:

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

المحاضرة: الخامسة ص24

#### 2 . من المبادئ التي تؤدي إلى تحسين المناخ التفاوضي:

- أ. عدم الدخول في تفاصيل فرعية قدر الإمكان.
- ب. الدخول في بعض التفاصيل وترك التفاصيل المزعجة.
- ج. الدخول في التفاصيل الهامة.
- د. الدخول في كل التفاصيل بلا استثناء للحسم.

المحاضرة: الخامسة ص24

#### 3 . من المبادئ التي تؤدي إلى تحسين المناخ التفاوضي:

- أ. إعطاء الطرف الآخر بعض الوقت ليعرض موقفه.  
ب. إعطاء الفرصة كاملة للطرف الآخر ليعرض موقفه.  
ج. عدم إعطاء الطرف الآخر مجالاً حتى لا يفسد التفاوض.  
د. عدم إعطاء الطرف الآخر فرصة لتغيير أجندة التفاوض.

المحاضرة: الخامسة ص24

#### 4 . عندما يتعامل المفاوض مع الطرف الآخر على اعتبار أن إتمام الصفقة أمراً عادياً فإن:

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

المحاضرة: الخامسة ص24

#### المحاضرة السابعة

#### 1 . عند لجوء الخصم إلى تضييع الوقت لدينا:

- أ. بديلاً واحداً لمواجهة.  
ب. لدينا بديلين لمواجهة.  
ج. لدينا ثلاث بدائل لمواجهة.  
د. لدينا ثلاث بدائل لمواجهة.

المحاضرة: السابعة ص32

#### المحاضرة التاسعة

#### 1 . دور الوسيط في حالة لجوء طرفي التفاوض إليه هو:

- أ. تقديم النصح والمشورة للطرف الأضعف.  
ب. يلعب دوراً مشابهاً لدور القاضي.  
ج. تقديم الاستشارة للطرف الذي دعاه للحضور.  
د. كحلقة وصل بين طرفي التفاوض.

المحاضرة: التاسعة ص37



**2. تنحصر مهام المستشار ودوره الذي يلعبه في:**

أ. ثلاث مهام رئيسية.

ب. أربعة مهام رئيسية.

ج. خمسة مهام رئيسية.

د. ستة مهام رئيسية.

المحاضرة: التاسعة ص38

المحاضرة العاشرة

**1. يتمثل دور المحكم في القضايا التفاوضية في:**

أ. قيادة المناقشة.

ب. تقديم الاقتراحات للمتفاوضين.

ج. حسم النزاع.

د. الوساطة للقبول بحلول وسط.

المحاضرة: العاشرة ص42

المحاضرة: العاشرة ص42

**2. عادة ما يطلب التحكيم في القضايا التفاوضية:**

أ. الطرف الأضعف في التفاوض.

ب. المستشارين القادمين لأحد الأطراف.

ج. الطرف الأقوى في التفاوض.

د. الوسطاء.

**3. عند المساومة بين طرفي النزاع تكون موازين القوة للطرفين:**

أ. متكافئة.

ب. غير متكافئة.

ج. متساوية.

المحاضرة: العاشرة ص43

د. غير هامة في النزاع.

**4. مباريات المجموع الثابت بين طرفي النزاع فكرتها على:**

أ. أن الصراع مطلق بين الطرفين ومكسب أحدهما خسارة للثاني.

ب. أن الصراع غير مطلق ومكسب أحدهما خسارة للثاني.

ج. أن الصراع مطلق ويحقق كلا الطرفين مكسباً في آن واحد.

د. أن الصراع غير مطلق ويحقق الطرفين مكسباً في آن واحد.

المحاضرة: العاشرة ص43

المحاضرة الحادية عشر

**1. عدد المهارات الموضوعية التي يجب ان يتحلى بها المفاوض :**

أ. أربعة.

ب. خمسة.

ج. ستة.

د. سبعة.

المحاضرة: الحادية عشر ص44

**2. تركيب وربط الأسباب بالنتائج وإيجاد العلاقة بين المؤثر والسبب توضع ضمن مهارة:**

أ. المعرفة القياسية.

ب. القدرة على التحليل.

ج. المعرفة القانونية.

د. المعرفة العامة.

المحاضرة: الحادية عشر ص44

**3. إتقان أسلوب الضغط سواء بالإلحاح وتكراره أو التهيب والتخويف تقع ضمن:**

أ. مهارات المفاوض.

ب. قدرات يجب أن يتمتع بها المفاوض.

### ج. عوامل الجذب في التفاوض.

د. اليقظة الدائمة والمستمرة للمفاوض.

المحاضرة: الحادية عشر ص 46

## المحاضرة الثانية عشر

### 1. تزداد قوة حاجز الخوف بين طرفي النزاع في حالة:

- أ. أن تكون المفاوضات بين منظمين محليتين متنافستين.
- ب. أن تكون بين منظمين محليتين بينهم عداوة سابقة.
- ج. أن تكون بين منظمين محليتين بينهم تاريخ من المفاوضات المضنية السابقة.
- د. أن تكون بين منظمين دوليتين.

المحاضرة: الثانية عشر ص 48

### 2. من المبادئ والقواعد الاسترشادية في المفاوضات الدولية:

- أ. إدراك وتأکید الآثار المباشرة للمشروع محل التفاوض.
- ب. إدراك وتأکید الآثار غير المباشرة للمشروع محل التفاوض.
- ج. إدراك وتأکید الآثار المباشرة وغير المباشرة للمشروع محل التفاوض.
- د. إدراك وتأکید أهمية المشروع محل التفاوض.

المحاضرة: الثانية عشر ص 48

## المحاضرة الثالثة عشر

### 1. ينبغي أن يتوفر في صاحب صلاحيات إعداد العقد واعتماده:

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

المحاضرة: الثالثة عشر ص 49

### 2. واحدة فقط لا تقع 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.

المحاضرة: الثالثة عشر ص49

3 . عدد أركان العقد التي ينبغي استيفاؤها عند كتابة العقد::

أ. ثمانية.

ب. تسعة.

ج. عشرة.

د. أحد عشر.

المحاضرة: الثالثة عشر ص50

---

أخوكم / FHakami

،، بالتوفيق للجميع ،،

نشكر اخونا FHakami كاتب النموذج ونشكر اخونا اداري طموح لكتابة محاضرات وصفحات كل سؤال من ملخص اخونا بدر ونشكر اختنا ام مودي لمراجعتها للإجابات واختنا المحترمة الله يجزآهم كل خير تم الترتيب من قبلي اخوكم moubark(مبارك)

## 1- قدرة المشتري ع النجاح كمفاوض تتوقف على

أ - اطلاعه على كافة البيانات

ب- المامه بشكل كامل بموضوع التفاوض

ج- مقتنعا بموضوع التفاوض

د- اتقانه للمهام الموكله اليه

## 2- المفاوضات المحنك يعرض اهداف وهميه ثم يتنازل عنها

اثناء المفاوضات لذلك ينصح؟

أ – دائما يجعل اهداف المفاوضات ليست موضع النقاش

ب- دائما يجعل اهداف المفاوضات موضع نقاش

ج- دائما يجعل اهداف المفاوضات علنيه

د- دائما يجعل اهداف المفاوضات سريه

## 3- ينبغي على المفاوضين الاستعداد الناجح والسليم

للتفاوض من خلال ؟

أ – عدم تحديد الفرص وتحديد القيود التفاوضيه

ب- تحديد الفرص وتحديد القيود التفاوضيه

ج- تحديد الفرص وعدم تحديد القيود التفاوضيه

د- عدم تحديد الفرص وعدم تحديد القيود التفاوضيه

#### 4- على طاولة المفاوضات تحدد القضية محل النزاع من خلال اربعة امور هي ؟

أ – تحديد نطاقها اتساعا او ضيقا ومعالجتها منفصله او مترابطه وحدود المرونه وافتراضاتها

ب- الاعداد الجيد ومعالجتها منفصله او مترابطه وحدود المرونه وافتراضاتها

ج- الاعداد الجيد ومعالجتها منفصله او مترابطه وحدود المرونه وتقويم الاداء

د- تحديد نطاقها اتساعا او ضيقا ومعالجتها منفصله او مترابطه وحدود المرونه وتقويم الاداء

#### 5- يكتفي طرفي التفاوض استعدادا للتفاوض بتجهيز البيانات والمعلومات

أ – والوثائق للمنظمه

ب- عن الطرف الاخر

ج- والوثائق عن فريق التفاوض ومهاراته

د- والوثائق عن المنظمه والطرف الاخر

#### 6- الموارد المتاحة ودرجة الاعتماديه على بعضهما ومواطن القوة والضعف وادراكهما لهما ؟

أ – قوة المركز التفاوضي للمنظمه

ب- قوة المركز التفاوضي للمنظمة الاقوى

ج- قوة المركز التفاوضي للمنظمة الاضعف

د- قوة المركز التفاوضي النسبي للمنظمة

**7- بناء فرق التفاوض في المنظمات يقوم على اساس**

**تقارب وتمائل؟**

أ – المستوى الاداري

ب- المستوى الوظيفي

ج- افراد الفريق

د- المستوى الاداري والوظيفي وعدد الفريق

**8- يمكننا استنتاج استراتيجية التفاوض وتسلسل التكتيكات**

**المتبعه من خلال**

أ – تشكيل فريق التفاوض

ب- قرائتنا لاجندة التفاوض

ج- مقابله الفريق التفاوضي

د- قراءه السيره الذاتيه للمفاوضين

**9- المناخ الودي للتفاوض ويوفر البيئه المناسبه؟**

أ – لان يربح المفاوض الاقوى في نتيجة التفاوض

ب- لان ينال الطرف الضعيف حقوقه في الصفقه

ج- لتحقيق الاهداف المشتركة للطرفين

د- لعدم تدخل أي طرف ثالث بينهم

**10- عدم دخول المفاوضين في تفاصيل قدر الامكان**

أ – يحسن من مناخ التفاوض

ب- يفقد التفاوض معناه

ج- يفسد مناخ التفاوض

د- يجعل مناخ التفاوض سلبياً

**11- منح الطرف الاخر الفرصه الكامله ليعرض موقفه**

**فان ذلك يعمل على ؟**

أ – افساد المناخ التفاوضي

ب- تحسين المناخ التفاوضي

ج- جعل المناخ التفاوضي سلبياً

د- يعطل من اجراءات التفاوض

**12- استراتيجيه تضييع الوقت استراتيجيه معتبره**

**فالتفاوض يقابلها الطرف الاخر**

أ – بديلاً واحد لمواجهتها

ب- بديلين لمواجهتها

ج- ثلاث بدائل لمواجهتها



د- اربع بدائل لمواجهتها

**13- عندما يكون الشخص حلقة وصل بين طرفي التفاوض**

**يطلق عليه**

أ - ناصح

ب- محكم

ج- مستشار

**د- وسيط**

**14- عند تحديد الشخص مصادر تعظيم المكاسب لطرفي**

**النزاع يطلق عليه**

أ - سمسار

ب- محكم

**ج- مستشار**

د- وسيط

**15- عندما يكون الشخص قادر على حسم النزاع بين**

**طرفي التفاوض يطلق عليه**

أ - مستشار

ب- وسيط

**ج- محكم**

د-سمسار

**16-مدخل التعليل يقوم على تقدير المفاوض لقوة الخصم  
بنائاً على الاثر الذي يحدثه**

**أ – سلوك الخصم على سلوك المفاوض**

ب- اعتماد الخصم على المفاوض

ج- سيطره الخصم على المفاوض

د- مبادرة الخصم بالسيطره على المفاوض

**17- يترك طرفي النزاع التفاوض ويلجئون الى المساومه  
عندما تكون موازين القوه للطرفين**

أ – متكافئه

**ب- غير متكافئه**

ج- متساويه

د- غير هامه في النزاع

**18- عندما يكون الصراع مطلق بين طرفي النزاع ومكسب  
احدهما خساره للاخر تسمى**

**أ – مباريات المجموع الثابت**

ب- مباريات المجموع المتغير

ج- مباريات التعادل

د- المباريات السلبية

## 19- تصنف مهارة القدره على التحليل لمشكلة التفاوض

على انها ضمن

أ – المهارات المكتسبه للمفاوض

ب- المهارات المهنيه للمفاوض

ج- المهارات الشخصي للمفاوض

د- المهارات الموضوعيه للمفاوض

## 20- النطاق المتسع للقضايا بين المتفاوضين حتما سيجعل

المناقشات بينهما

أ – مركزه

ب- غير مركزه

ج-صراعيه

د-وديه

## 21- من عوامل الجذب في التفاوض

أ – اتقان اسلوب الضغط بالترهيب والترغيب

ب- اتقان اسلوب الضغط بالالاحاح والتكرار

ج- اتقان اسلوب الضغط سواء بالالاحاح والتكرار او

بالترهيب والترغيب

د- اتقان اسلوب الضغط سواء بالالاحاح والتكرار او بالترهيب والترغيب والاهمال

## 22- عندما تكون المفاوضات بين منضمتين دولييتين فان

أ – حاجز التكامل ينمو ويكبر

ب- حاجز التفاهم ينمو ويكبر

ج- حاجز الثقة ينمو ويكبر

د- حاجز الخوف ينمو ويكبر بينهم

## 23- تكون المناقشات تعاونيه بين طرفي التفاوض في حاله ان

أ – تحدد الاداره نواتج قابله للتجزئه والنقابه تحدد نواتج قابله للتجزئه

ب- تحدد الاداره نواتج قابله للتجزئه والنقابه تحدد نواتج غير قابله لتجزئه

ج- تحدد الاداره نواتج غير قابله لتجزئه والنقابه تحدد نواتج قابله لتجزئه

د- تحدد الاداره نواتج غير قابله لتجزئه والنقابه نواتج غير قابله لتجزئه

## 24- المام صاحب صلاحيات اعداد العقد واعتماده بالنواحي القانونيه يضمن

أ – كافة المستحقات الماليه

ب- استيفاء العقد كافة الشروط

ج- ضمان حق المجتمع

د- عدم تعثر الوصول الى الاتفاق

**25- خيار واحد من الخيارات التاليه لايقع ضمن الجوانب الاجرائيه في صياغة العقد**

أ – طريقة صياغة الاتفاق

ب- مشاركة جميع اطراف التفاوض في صياغة الاتفاق

ج- مكان تحرير وكتابة العقد

د- وقت اعداد العقد

**26- القيود غير مباشره على العمليه التفاوضيه**

**هي القيود**

أ – الماليه

ب- الاستراتيجيه

ج- الاقصاديه

د- الاجتماعيه

**27- المناخ التفاوضي الحيادي يعني ان طرفي التفاوضي يتعاملا على ان**

أ – اتمام الصفقة سينتهي بطريقة رسميه

ب- يتعاوننا على اتمام الصفقة وديا

ج- امر اتمام الصفقه امر عاديا

د- اتمام الصفقه يمثل حياة او موت لهما

**28- لاستيفاء الجوانب الموضوعيه فالعقد ينبغي**

أ – ضبط المصطلحات الفنيه

ب- ضبط المصطلحات الماليه

ج- ضبط كل مصطلح من مصطلحات لغة العقد

د- ضبط المصطلحات القانونيه

**29- تكتيكات استراتيجيات متى نحقق ؟ متعدده منها**

أ – الانسحاب الحقيقي

ب- الانسحاب عندما لايفهم بعضهم بعض

ج- الانسحاب المبكر

د- الانسحاب الظاهري

**30- من الاركان الاساسيه للعقد**

أ – ان تكون بنوده متسقه مع النظام السياسي

ب- ان تكون بنوده متسقه مع حاله الاقتصاديه

ج- ان تكون بنوده متسقه مع الجوانب القانونيه

د- ان تكون بنوده متسقة مع القانون والنظام الاخلاقي

والعادات والسلوك العام للمجتمع

### 31- جلوس الطرفين على طاولة المفاوضات يعني في علم التفاوض

أ - الرغبة في تبادل الاراء

ب- الرغبة في التشاور في القضايا النزاعيه

ج- الرغبة في حسم القضايا النزاعيه بينهم

د- الرغبة في ايصال رسائل لفضيه بين الطرفين

### 32- النزاع والمصالح المشتركة في انهاء هما اساسا

أ - عملية تبادل الاراء

ب- عملية الحوار

ج- عملية التشاور

د- عملية التفاوض

### 33- يلتقط المفاوض السلوك الانساني لخصمه قبل واثاء عملية التفاوض

أ - ليحدد البداية المناسبة في عملية التفاوض

ب- ليحدد نوع الحوار المجدي مع الخصم

ج- ليحدد نمط شخصية الخصم

د- يحدد الاستراتيجيه المناسبه ليكسبه بها

**34- تصنف عملية الشراء التي يجري بها كلا منا**

**أ – نوع من التفاوض**

ب- تمهيد الى التفاوض

ج- ضبط شكل ومضمون الصفقه فقط

د- لا يعد نوع من التفاوض

**35- تعتبر المباحثات التي يجريها فريق كورة قدم مع لاعب اجنبي**

أ – قراءة لوضع السوق وبحث مدى مناسبتة لنادي

**ب- شكل من اشكال التفاوض**

ج- لا يعد نوع من التفاوض

د- تمهيد لتفاوض

**36- يلجأ الخصوم في الحروب اذا ماضعت قواهم الى ابرام هدنه بينهم وتصنف اجرائتها**

**أ – بانها شكل من اشكال التفاوض**

ب- تمهيد لتفاوض

ج- جس نبض بين الطرفين

د- لا يعد شكلا من اشكال التفاوض



### 37- قناعة الطرفين ورغبتهما في اتمام التفاوض

- أ – امرين لاعلاقه لهما بالركنين الاساسيين لتفاوض  
ب- امرين يفضل وجودهما مع الركنين الاساسيين في التفاوض

### ج- امرين لازمين ليتمما الركنين الاساسيين في التفاوض

- د- امرين لايفضل وجودهما مع الركنين الاساسيين لتفاوض

### 38- على المفاوض ان يتحصن قبل الدخول في عملية التفاوض بالمعرفة الكافية في

#### أ – الادارة والاقتصاد والتكاليف وغيرها من العلوم

- ب- فنون التحاور والاستشارات والاعتراضات والتحدث  
ج- فهم السلوك الانساني الجيد لتعامل مع الخصوم  
د- الفنون الازمه لانجاح عملية التفاوض

### 39- يختلف هدف التفاوض عن هدف المساومه حيث ان التفاوض

- أ – يهدف لتحقيق النصر لطرف واحد اما المساومه لتحقيق النصر لطرفين

### ب- يهدف لتحقيق النصر لطرفين اما المساومه لتحقيق النصر لطرف واحد

- ج- يهدف لانجاز الصفقه اما المساومه التمهيد لصفقه

د- يهدف لتمهيد لصفقه اما المساومه تهدف لانجاز الصفقه

#### **40- تختلف قوة المفاوضين عن قوة المساومين حيث ان**

أ – المساومه تكون قوة طرفين متكافئه وعند التفاوض تكون غير متكافئه

ب- التفاوض تكون قوة الطرفين متكافئه وعند المساومه وعند المساومه تكون غير متكافئه

ج التفاوض والمساومه لابد ان تتساوى القوى بين الطرفين

د- المساومه والتفاوض تقارب القوى امر حتمي لانجاز الصفقه

#### **41- تختلف حالة الاخذ والعطاء بين طرفي التفاوض في**

أ – التفاوض تقوم على الاخذ فقط وفي حالة المساومه على الاخذ والعطاء

ب- التفاوض تقوم على الحيطة والحذر وفي حالة المساومه على المجازفه

ج- التفاوض تقوم على الاخذ والعطاء وفي حالة المساومه على الاخذ فقط

د- التفاوض تقوم على المجازفه وفي حالة المساومه تقوم على الحيطة والحذر

#### **42- يعرف على انه احد الاشكال القانونيه لفض النزاع ويطلق عليه مصطلح**

أ - المسومه

ب- التحكيم

ج- جهة الاختصاص

د- الوساطه

**43- منهج المصالح المشتركة ومنهج الصراع يعتبران من  
المدخل الاساسيه لعملية**

أ - التفاوض

ب- الوساطه

ج- التحكيم

د- المساومه

**44- يقوم منهج الصراع في ادارة التعاقد والتفاوض على**

أ - تعاون اطراف التفاوض

ب- تكافؤ المراكز التفاوضيه

ج- تكافؤ الحقوق والواجبات

د- تنازع اطراف التفاوض

**45- تفهم طرفي التفاوض لمشكلات كلا منهما يعني**

**اتباعهما منهج**

أ - الصراع

ب- المصالح المشتركة

ج- منهج المراوغة

د- الاستسلام للأمر الواقع

**46- مبدأ الالتزام كأحد مبادئ التفاوض يعني**

أ – التزام كل طرف بمصلحته الشخصية

ب- التزام كل طرف بأهداف جهته التي يمثلها

ج- التزام كل طرف بعلاقه جيده مع الطرف الاخر

د- التزام كل طرف انهاء الصفقه على أي حالاً كانت

**47- مبادئ التفاوض متعددة ابرزها**

أ – مبدأ التكافل ومبدأ المساواه ومبدأ المصلحه

ب- مبدأ الاستمراريه ومبدأ التكافل ومبدأ المصلحه

ج- مبدأ التكافؤ ومبدأ الاستمراريه ومبدأ المصلحه

د- مبدأ المساواه ومبدأ التكافؤ ومبدأ المصلحه

**48- مبدأ التوقيت الزمني كأحد مبادئ التفاوض يعني**

أ – التقيد بجدول زمني حسب القضييه المتنازع عليها

ب- التقيد بجدول زمني حسب الوقت المتاح لطرفين

ج- التقيد بجدول زمني حسب رغبة احد الطرفين

د- التقيد بجدول زمني يمتد لفترات حسب رغبة الطرفين

**49- يعتبر التخطيط الجيد قبل الدخول في التفاوض الفعلي  
من المؤشرات التي تدل على**

**أ – الاستعداد الجيد لتفاوض**

ب- استعداد كل طرف ان يتنازل لطرف الاخر

ج- استعداد كل طرف ان يجهز على الاخر

د- استعداد كلا الطرفين ان يرضي بعضهم بعضا

**50- القوه المدركه التي يخلقها المفاوض في ذهنه عن  
الطرف الاخر هي**

**أ – القوه الموضوعيه لطرف الاخر**

ب- القوه التي يتخيلها ويبنيها نتيجة لمعلومات وصلته عن  
خصمه

**ج- القوه التي يصدرها الخصم له**

د- القوه الحقيقه التي يتمتع بها الخصم

## اسئلة لعام ١٤٣٩ الفصل الثاني

- ١- من تكتيكات استراتيجيات فوز / خسارة :  
أ- المصارحة وكشف الحقائق كاملة  
ب- طلب استراحة لمراجعة الموقف.  
ج- تبادل الهدايا الرمزية  
د- تكتيك الصقور والحمام
- ٢- من التكتيكات الجيدة عند استخدام استراتيجيات مواجهة النزاع :  
أ- إرسال مندوب.  
ب- ادعاء الافتقار إلى السلطة  
ج- طلب تيريرات  
د- تحويل الاعتراض إلى إيجاب
- ٣- من التكتيكات المتبعة في استراتيجيات متى نحقق ؟  
أ- التدرج  
ب- المشاركة  
ج- المساهمة  
د- الانسحاب الظاهري
- ٤- تعتبر الشركات القوة التفاوضية عند التفاوض على صفقاتها المستقبلية  
أ- أنه ناتج ظرف معين  
ب- كإمكانية وطاقة يمكن التعويل عليها.  
ج- أنها عمل تكتيكي مؤقت وتختلف من صفقة إلى أخرى  
د- كرمز يمكن الاعتماد عليه
- ٥- تعتبر الاعتمادية هي الأصل في تحديد:  
أ- القوة النسبية للمفاوضين.  
ب- شكل أجندة التفاوض.  
ج- سرعة انجاز التفاوض  
د- اليات عملية التفاوض.
- ٦- يعرف مدخل التعليل على أنه:  
أ- قدرة طرف على معاينة الطرف الاخر  
ب- تقدير المفاوض لقوة بناء على الأثر الذي يحدثه سلوك الخصم على سلوكه  
ج- درجة اهتمام الأطراف بالعلاقة التفاوضية ورغبتهم في استمرارها.  
د- انعكاس للموارد الهامة في القوة التفاوضية.

٧- تكون المناقشات غير مركزة إذا:

- أ- اما حددت النقابة نطاق متسعاً وحددت النقابة نطاقاً ضيقاً
- ب- ما حددت النقابة والإدارة نطاقاً متسعاً للقضايا.
- ج- ما حددت النقابة نطاقاً ضيقاً وحددت النقابة نطاقاً متسعاً
- د- ما حددت النقابة والإدارة نطاقاً ضيقاً للقضايا.

٨- ستتجه المناقشات للمقايضة بين القضايا إذا:

- أ- ما تعاملت الإدارة والنقابة مع كل قضية على حدة.
- ب- ما ربطت النقابة بين القضايا وتعاملت الإدارة مع كل قضية على حدة.
- ج- ما ربطت الإدارة بين القضايا وتعاملت النقابة مع كل قضية على حدة.
- د- ما ربطت الإدارة والنقابة بين القضايا.

٩- اذا ما حددت الإدارة نواتج قابلة للتوزيع والنقابة نواتج غير قابلة للتجزئة فإن المناقشات:

- أ- تكون صراعية
- ب- تكون تنافسية
- ج- تكون تعاونية
- د- تكون مقاضية

١٠- ينصح المفاوض عندما تكون نتائج المفاوضات بالغة الأهمية على احد الأطراف :

- أ- ينبغي الا يظهر ذلك حتى لا يضعف موقفه
- ب- ينبغي ان يظهر ذلك حتى يتعاون معه الطرف الاخر
- ج- ينبغي ان يوضح كافة تفاصيل الأهمية للطرف الاخر
- د- ينبغي ان يظهر الامر بذكاء فيستدر عطف الطرف الاخر

١١- في عملية التفاوض لا يمكن الاستغناء عن :

- أ- تناغم نوعية الأسئلة مع الاستراتيجية
- ب- تناغم نوعية الأسئلة مع التكتيك المتبع
- ج- تناغم نوعية الأسئلة مع الاستراتيجية والتكتيك المتبع
- د- تناغم الأسئلة مع التكتيك المتبع

١٢- واحدة ليست من وظائف الأسئلة هي :

- أ- حصار الطرف الاخر
- ب- اثاره الطرف الاخر
- ج- ارباك الطرف الاخر
- د- مساعدة الطرف الاخر

١٣- يفيد تضييع الوقت أحيانا اثناء التفاوض في تحقيق مزايدا متعددة منها :

- أ- للإجابة على الأسئلة مباشرة
- ب- تطبيقا لمبدأ بالصبر تبلغ ماتريد
- ج- لتقديم التنازلات التي تفتضيها عملية سير المفاوضات
- د- للوصول الى اتفاق مبكر وبشكل مباشر

- ١٤- يعتبر التمادي في مناقشة التفاصيل :
- أ- احد الطرق التي يلجا لها المتفاوضون لتضييع الوقت  
 ب- احد الطرق التي يلجا لها المتفاوضون للوصول الى الحقيقة  
 ج- احد الطرق التي يلجا لها المتفاوضون لكسب الوقت  
 د- احد الطرق التي يلجا لها المتفاوضون للتعامل مع الوقت
- ١٥- دائما ينظر لاستراتيجية تضييع الوقت في مجال الاعمال على انها:
- أ- عيب ينبغي ان يتخلص منه المفاوض  
 ب- تبديد لجهود المفاوض  
 ج- فن ينبغي ان يتعلمه المفاوض  
 د- علم ينفع وجهل لا يضر بالمفاوض
- ١٦- يعتبر المتخصصون في إدارة التفاوض الموجه الرئيس لسلوك المفاوضين :
- أ- رغبات طرفي التفاوض  
 ب- تفاعلات الموقف التفاوضي قبل واثناء وبعد التفاوض  
 ج- ناتج المتوقع بين الطرفين  
 د- القوة التفاوضية للطرفين
- ١٧- يستخدم فريق التفاوض الأسئلة المغلقة عندما :
- أ- يرغب في تجميد عامل الوقت في العملية التفاوض  
 ب- يرغب في اهدار الوقت  
 ج- يرغب في توفير الوقت  
 د- يرغب في ابراز عامل الوقت في العملية التفاوض
- ١٨- يتفق المتخصصون في علم التفاوض على تطبيق جميع المبادئ العامة للتفاوض الفعال
- أ- على المفاوضات الدولية دون زيادة او نقصان  
 ب- على المفاوضات الدولية مع ضرورة حذف الذي تعارض معها  
 ج- على المفاوضات الدولية مع ضرورة اضافة بعض الخصائص المميزة لها  
 د- على المفاوضات الدولية مع ضرورة التفاعل الايجابي معها
- ١٩- الاعلان المسبق عن اهداف ومواقف طرفي التفاوض الدوليين يساعد في :
- أ- اختيار المستوى الانسب للمفاوضين  
 ب- ادراك الفروق الثقافية والقيم الاجتماعية بينهما  
 ج- ادراك الآثار المباشر وغير المباشرة للموضوع بالتفاوض  
 د- سد فجوة الثقة بين الطرفين



٢٠- استخدام الأسئلة المفتوحة من احد الطرفين في بداية جلسة التفاوض دليل على :

- أ- رغبة في الحصول على ثقة الطرف الاخر
- ب- عدم رغبة في الحصول على ثقة المفاوض الاخر
- ج- عدم اهتمامه بالجلسة التفاوضية
- د- اهتمامه بالجلسة التفاوضية

٢١- عند التفاوض لدينا استراتيجيات وتكتيكات للوقت هي :

- أ- استراتيجيات توفير الوقت وتضييع الوقت وتكتيكات متعددة لكل منهما
- ب- استراتيجيات توفير الوقت واستثمار الوقت وتكتيكات محدودة لكل منهما
- ج- استراتيجيات استثمار الوقت وتضييع الوقت وتكتيكات متعددة لكل منهما
- د- استراتيجيات المحافظة على الوقت وتوفير الوقت وتكتيكات مدودة لكل منهما

٢٢- لدى المفاوض بديلين هما إمكانية التجاوب والمسايرة او افشال تكتيك الخصم عندما :

- أ- يلجأ الخصم لتضييع الوقت
- ب- يلجأ الخصم لتوفير الوقت
- ج- يلجأ الخصم الى تضييق أجندة التفاوض
- د- يلجأ الخصم الى الاختصار والتخليص في بنود التفاوض

٢٣- تختلف القوة الموضوعية عن القوة المدركة في

- أ- الواقع العملي
- ب- تقديرات المفاوضين
- ج- مكونات وتركيبية القوة في المنشأة
- د- مدى استعدادات وقدرات المنشأة

٢٤- تقع ضمن استراتيجيات ماذا نحقق ؟

- أ- استراتيجيات الهجوم والدفاع
- ب- استراتيجيات التدرج والقتص
- ج- استراتيجيات (فوز / خسارة )
- د- استراتيجيات التعاون والمواجهة

٢٥- استخدام تكتيك ادعاء الافتقار الى السلطة يستخدمها المفاوض في

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

٢٦- عندما يسود مناخ يعتمد على الالتزام بالقواعد الرسمية في التعامل فان :

- أ- المناخ التفاوضي يسمى مناخ حيادي
- ب- المناخ التفاوضي يسمى مناخ ودي
- ج- المناخ التفاوضي يسمى مناخ رسمي
- د- المناخ التفاوضي يسمى مناخ متشدد

٢٧- يحدد المفاوضات البدائل الممكنة وغير الممكنة في نطاق :

- أ- القيود لتشريعية والقانونية
- ب- القيود التكنولوجية والبشرية
- ج- القيود التفاوضية
- د- القيود الاستراتيجية

٢٨- القيود التي يكون تأثيرها غير مباشر على العملية التفاوضية هي :

- أ- القيود لتشريعية والقانونية
- ب- القيود التكنولوجية والبشرية
- ج- القيود التفاوضية
- د- القيود الاستراتيجية

٢٩- عند بناء فرق التفاوض من الضروري مراعاة :

- أ- تماثل مستوى الخبرات لطرفي التفاوض
- ب- اختلاف مستوى الخبرات لطرفي التفاوض
- ج- اختلاف المستوى الإداري او الوظيفي لطرفي التفاوض
- د- تماثل المستوى الإداري او الوظيفي لطرفي التفاوض

٣٠- من المبادئ الاسترشادية لاستخدام الأسئلة أن :

- أ- السائل والمجيب في موقف أفضلية متساوي
- ب- المجيب عموما في موقف افضل من السائل
- ج- السائل عموما في موقف افضل من المجيب
- د- السائل والمجيب يتجنبنا استخدام الأسئلة

٣١- عندما يكون الحوار بين طرفين قائم على الاخذ فقط من قبل أحدهما فأننا نكون بصدد:

- أ- عملية تهديد
- ب- عملية تفاوض
- ج- عملية مساومة
- د- عملية استغلال

٣٢- يسمى الشكل القانوني المستخدم لفض النزاع في علم الإدارة بـ:

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

٣٣- يعد منهج الصراع احد المداخل المتبعة في عملية التفاوض وهو يقوم على :

- أ- عدم تكافؤ المراكز التفاوضية
- ب- تكافؤ المراكز التفاوضية
- ج- قبول راء جهات النظر الأخرى
- د- عدم تنازع الحقوق والواجبات

٣٤- يعتمد اطراف التفاوض الذين ينتهجون منهج المصالح المشتركة كمدخل من مداخل عملية

- أ- على سعي كل منهم لتعظيم مكاسبه
- ب- على عدم تكافؤ المراكز التفاوضية
- ج- على التنازع في حقوق والواجبات
- د- على تعاون اطراف التفاوض لتحقيق وتعظيم مصالحهم المشتركة

٣٥- في حالة تعارض مصالح ورغبات اطراف التفاوض :

- أ- فنحن بصدد التعامل بمنهج المصالح المشتركة
- ب- فنحن بصدد التعامل بمنهج الصراع
- ج- فنحن بصدد التعامل بمنهج المراوغة
- د- فنحن بصدد التعامل بمنهج فرض الامر الواقع

٣٦- مبدأ لا يمكن أن يكون هناك تفاوض من جانب واحد يسمى

- أ- مبدأ التكافؤ
- ب- مبدأ العلاقات المتبادلة
- ج- مبدأ المصلحة او المنفعة
- د- مبدأ الالتزام

٣٧- في عملية التفاوض لدينا مبادئ عامة كثيرة ضابطة للتفاوض منها

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

٣٨- مبدأ انة لا بد للتفاوض او التواصل بين الطرفين بشكل متتابع من المبادئ العامة للتفاوض

- ويسمى .....
- أ- مبدأ السقف الزمني
- ب- مبدأ الالتزام
- ج- مبدأ التوقيت الزمني
- د- مبدأ الاستمرارية

٣٩- من المعايير الهامة للحكم على الاعداد الجيد للتفاوض ان يتم

- 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

- ٤٠- من المهارات التي يجب ان تتوفر في المفاوض الناجح :
- أ- ان يبني استراتيجيته على القوة الموضوعية في ذهن الخصم  
 ب- اليقظة الدائمة والمستمرة  
 ج- عمل توازن بين القوة الموضوعية والقوة المدركة في ذهن الخصم  
 د- صناعة عدم توازن بين القوة الموضوعية والقوة المدركة في ذهن الخصم
- ٤١- تسمى عملية حسم قضية معينة بين طرفين من خلال الحوار :
- أ- تعاقد  
 ب- تفاوض  
 ج- تفاهم  
 د- حسم المشكلة
- ٤٢- تعد القناعة بالتفاوض كوسيلة حاسمة :
- أ- من الأركان الأساسية للتفاوض  
 ب- من مبادئ التفاوض  
 ج- من اجندة التفاوض  
 د- من مهارات التفاوض
- ٤٣- يعتبر تكافؤ الحقوق والواجبات :
- أ- من الافتراضات الأساسية في مدخل التعليل  
 ب- من الافتراضات الأساسية في مدخل السيطرة  
 ج- من الافتراضات الأساسية في مدخل الصراع  
 د- من الافتراضات الأساسية في مدخل المصالح المشتركة
- ٤٤- تحديد الاستراتيجية المستخدمة للتفاوض :
- أ- من الأمور التي ينبغي الإفصاح عنها عند التفاوض  
 ب- من الاعداد الجيد للتفاوض  
 ج- ليس من الاعداد الجيد للتفاوض  
 د- من اجندة التفاوض
- ٤٥- من المهارات التي ينبغي ان يتمتع بها المفاوض توظيف الأسئلة لتفعيل التفاوض التي
- أ- توسيع نطاق التفاوض  
 ب- تضيق نطاق التفاوض  
 ج- محاصرة الخصم في ركن ضيق  
 د- ترك الخصم يفكر بأريحية لنتمكن من انجاز الصفقة
- ٤٦- عندما تكون القوة المدركة لدى الخصم اكبر من القوة الموضوعية :
- أ- يكون المفاوض في موقف قوى  
 ب- يكون المفاوض في موقف ضعيف  
 ج- يكون المفاوض في موقف متوازن  
 د- يكون المفاوض في موقف غير متوازن

- ٤٧- اقتناع المدير بموضوع التفاوض تجعل منه :  
أ- مدير فاشل  
ب- مفاوض فاشل  
ج- مفاوض ناجح  
د- مدير ناجح
- ٤٨- حتى يتم إتاحة قدر اكبر من المرونة والمناورة في العملية التفاوضية :  
أ- على فريق التفاوض تبديل أهدافه التفاوضية  
ب- على فريق التفاوض مناقشة أهدافه التفاوضية  
ج- على فريق التفاوض اعلان اهدافه التفاوضية  
د- على فريق التفاوض المحافظة على سرية أهدافه التفاوضية
- ٤٩- يتم تحديد البدائل المتاحة الممكنة وغير الممكنة في التفاوض من خلال عدة عوامل  
أ- أجددة التفاوض  
ب- القيود التفاوضية  
ج- مكان التفاوض وطريقة ترتيبه  
د- هيكل فريقي التفاوض
- ٥٠- درجة الاعتمادية بين المفاوضين تؤثر على :  
أ- المركز التفاوضي النسبي لكل منهما  
ب- الاستراتيجيات وتكتيكات التفاوض والمركز التفاوضي النسبي لكل منهما  
ج- درجة التعاون بينها  
د- صعوبة عملية التفاوض

إعداد

Mayosh

لاتنسوني من دعواتكم  
والشكر موصول لمن وافانا بالأسئلة

## اسئلة لعام ١٤٣٩ الفصل الثاني

- ١- من تكتيكات استراتيجيات فوز / خسارة :
- أ- المصارحة وكشف الحقائق كاملة  
ب- طلب استراحة لمراجعة الموقف.  
ج- تبادل الهدايا الرمزية  
د- تكتيك الصقور والحمام
- ٢- من التكتيكات الجيدة عند استخدام استراتيجيات مواجهة النزاع :
- أ- إرسال مندوب.  
ب- ادعاء الافتقار إلى السلطة  
ج- طلب تيريرات  
د- تحويل الاعتراض إلى إيجاب
- ٣- من التكتيكات المتبعة في استراتيجيات متى نحقق ؟
- أ- التدرج  
ب- المشاركة  
ج- المساهمة  
د- الانسحاب الظاهري
- ٤- تعتبر الشركات القوة التفاوضية عند التفاوض على صفقاتها المستقبلية
- أ- أنه ناتج ظرف معين  
ب- كإمكانية وطاقة يمكن التعويل عليها.  
ج- أنها عمل تكتيكي مؤقت وتختلف من صفقة إلى أخرى  
د- كرمز يمكن الاعتماد عليه
- ٥- تعتبر الاعتمادية هي الأصل في تحديد:
- أ- القوة النسبية للمفاوضين.  
ب- شكل أجندة التفاوض.  
ج- سرعة انجاز التفاوض  
د- اليات عملية التفاوض.
- ٦- يعرف مدخل التعليل على أنه:
- أ- قدرة طرف على معاينة الطرف الاخر  
ب- تقدير المفاوض لقوة بناء على الأثر الذي يحدثه سلوك الخصم على سلوكه  
ج- درجة اهتمام الأطراف بالعلاقة التفاوضية ورغبتهم في استمرارها.  
د- انعكاس للموارد الهامة في القوة التفاوضية.

٧- تكون المناقشات غير مركزة إذا:

- أ- اما حددت النقابة نطاق متسعاً وحددت النقابة نطاقاً ضيقاً
- ب- ما حددت النقابة والإدارة نطاقاً متسعاً للقضايا.
- ج- ما حددت النقابة نطاقاً ضيقاً وحددت النقابة نطاقاً متسعاً
- د- ما حددت النقابة والإدارة نطاقاً ضيقاً للقضايا.

٨- ستتجه المناقشات للمقايضة بين القضايا إذا:

- أ- ما تعاملت الإدارة والنقابة مع كل قضية على حدة.
- ب- ما ربطت النقابة بين القضايا وتعاملت الإدارة مع كل قضية على حدة.
- ج- ما ربطت الإدارة بين القضايا وتعاملت النقابة مع كل قضية على حدة.
- د- ما ربطت الإدارة والنقابة بين القضايا.

٩- اذا ما حددت الإدارة نواتج قابلة للتوزيع والنقابة نواتج غير قابلة للتجزئة فإن المناقشات:

- أ- تكون صراعية
- ب- تكون تنافسية
- ج- تكون تعاونية
- د- تكون مقاضية

١٠- ينصح المفاوض عندما تكون نتائج المفاوضات بالغة الأهمية على احد الأطراف :

- أ- ينبغي الا يظهر ذلك حتى لا يضعف موقفه
- ب- ينبغي ان يظهر ذلك حتى يتعاون معه الطرف الاخر
- ج- ينبغي ان يوضح كافة تفاصيل الأهمية للطرف الاخر
- د- ينبغي ان يظهر الامر بذكاء فيستدر عطف الطرف الاخر

١١- في عملية التفاوض لا يمكن الاستغناء عن :

- أ- تناغم نوعية الأسئلة مع الاستراتيجية
- ب- تناغم نوعية الأسئلة مع التكتيك المتبع
- ج- تناغم نوعية الأسئلة مع الاستراتيجية والتكتيك المتبع
- د- تناغم الأسئلة مع التكتيك المتبع

١٢- واحدة ليست من وظائف الأسئلة هي :

- أ- حصار الطرف الاخر
- ب- اثاره الطرف الاخر
- ج- ارباك الطرف الاخر
- د- مساعدة الطرف الاخر

١٣- يفيد تضييع الوقت أحيانا اثناء التفاوض في تحقيق مزايدا متعددة منها :

- أ- للإجابة على الأسئلة مباشرة
- ب- تطبيقا لمبدأ بالصبر تبلغ ماتريد
- ج- لتقديم التنازلات التي تفتضيها عملية سير المفاوضات
- د- للوصول الى اتفاق مبكر وبشكل مباشر

- ١٤- يعتبر التماذي في مناقشة التفاصيل :
- أ- احد الطرق التي يلجا لها المتفاوضون لتضييع الوقت  
ب- احد الطرق التي يلجا لها المتفاوضون للوصول الى الحقيقة  
ج- احد الطرق التي يلجا لها المتفاوضون لكسب الوقت  
د- احد الطرق التي يلجا لها المتفاوضون للتعامل مع الوقت
- ١٥- دائما ينظر لاستراتيجية تضييع الوقت في مجال الاعمال على انها:
- أ- عيب ينبغي ان يتخلص منه المفاوض  
ب- تبديد لجهود المفاوض  
ج- فن ينبغي ان يتعلمه المفاوض  
د- علم ينفع وجهل لا يضر بالمفاوض
- ١٦- يعتبر المتخصصون في إدارة التفاوض الموجه الرئيس لسلوك المفاوضين :
- أ- رغبات طرفي التفاوض  
ب- تفاعلات الموقف التفاوضي قبل واثناء وبعد التفاوض  
ج- ناتج المتوقع بين الطرفين  
د- القوة التفاوضية للطرفين
- ١٧- يستخدم فريق التفاوض الأسئلة المغلقة عندما :
- أ- يرغب في تجميد عامل الوقت في العملية التفاوض  
ب- يرغب في اهدار الوقت  
ج- يرغب في توفير الوقت  
د- يرغب في ابراز عامل الوقت في العملية التفاوض
- ١٨- يتفق المتخصصون في علم التفاوض على تطبيق جميع المبادئ العامة للتفاوض الفعال
- أ- على المفاوضات الدولية دون زيادة او نقصان  
ب- على المفاوضات الدولية مع ضرورة حذف الذي تعارض معها  
ج- على المفاوضات الدولية مع ضرورة اضافة بعض الخصائص المميزة لها  
د- على المفاوضات الدولية مع ضرورة التفاعل الايجابي معها
- ١٩- الاعلان المسبق عن اهداف ومواقف طرفي التفاوض الدوليين يساعد في :
- أ- اختيار المستوى الانسب للمفاوضين  
ب- ادراك الفروق الثقافية والقيم الاجتماعية بينهما  
ج- ادراك الاثار المباشر وغير المباشرة للموضوع بالتفاوض  
د- سد فجوة الثقة بين الطرفين



٢٠- استخدام الأسئلة المفتوحة من احد الطرفين في بداية جلسة التفاوض دليل على :

- أ- رغبة في الحصول على ثقة الطرف الاخر
- ب- عدم رغبة في الحصول على ثقة المفاوض الاخر
- ج- عدم اهتمامه بالجلسة التفاوضية
- د- اهتمامه بالجلسة التفاوضية

٢١- عند التفاوض لدينا استراتيجيات وتكتيكات للوقت هي :

- أ- استراتيجيات توفير الوقت وتضييع الوقت وتكتيكات متعددة لكل منهما
- ب- استراتيجيات توفير الوقت واستثمار الوقت وتكتيكات محدودة لكل منهما
- ج- استراتيجيات استثمار الوقت وتضييع الوقت وتكتيكات متعددة لكل منهما
- د- استراتيجيات المحافظة على الوقت وتوفير الوقت وتكتيكات مدودة لكل منهما

٢٢- لدى المفاوض بديلين هما إمكانية التجاوب والمسايرة او افشال تكتيك الخصم عندما :

- أ- يلجأ الخصم لتضييع الوقت
- ب- يلجأ الخصم لتوفير الوقت
- ج- يلجأ الخصم الى تضييق أجندة التفاوض
- د- يلجأ الخصم الى الاختصار والتخليص في بنود التفاوض

٢٣- تختلف القوة الموضوعية عن القوة المدركة في

- أ- الواقع العملي
- ب- تقديرات المفاوضين
- ج- مكونات وتركيبية القوة في المنشأة
- د- مدى استعدادات وقدرات المنشأة

٢٤- تقع ضمن استراتيجيات ماذا نحقق ؟

- أ- استراتيجيات الهجوم والدفاع
- ب- استراتيجيات التدرج والقتص
- ج- استراتيجيات (فوز / خسارة )
- د- استراتيجيات التعاون والمواجهة

٢٥- استخدام تكتيك ادعاء الافتقار الى السلطة يستخدمها المفاوض في

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

٢٦- عندما يسود مناخ يعتمد على الالتزام بالقواعد الرسمية في التعامل فان :

- أ- المناخ التفاوضي يسمى مناخ حيادي
- ب- المناخ التفاوضي يسمى مناخ ودي
- ج- المناخ التفاوضي يسمى مناخ رسمي
- د- المناخ التفاوضي يسمى مناخ متشدد

٢٧- يحدد المفاوضات البدائل الممكنة وغير الممكنة في نطاق :

- أ- القيود لتشريعية والقانونية
- ب- القيود التكنولوجية والبشرية
- ج- القيود التفاوضية
- د- القيود الاستراتيجية

٢٨- القيود التي يكون تأثيرها غير مباشر على العملية التفاوضية هي :

- أ- القيود لتشريعية والقانونية
- ب- القيود التكنولوجية والبشرية
- ج- القيود التفاوضية
- د- القيود الاستراتيجية

٢٩- عند بناء فرق التفاوض من الضروري مراعاة :

- أ- تماثل مستوى الخبرات لطرفي التفاوض
- ب- اختلاف مستوى الخبرات لطرفي التفاوض
- ج- اختلاف المستوى الإداري او الوظيفي لطرفي التفاوض
- د- تماثل المستوى الإداري او الوظيفي لطرفي التفاوض

٣٠- من المبادئ الاسترشادية لاستخدام الأسئلة أن :

- أ- السائل والمجيب في موقف أفضلية متساوي
- ب- المجيب عموما في موقف افضل من السائل
- ج- السائل عموما في موقف افضل من المجيب
- د- السائل والمجيب يتجنبنا استخدام الأسئلة

٣١- عندما يكون الحوار بين طرفين قائم على الاخذ فقط من قبل أحدهما فأننا نكون بصدد:

- أ- عملية تهديد
- ب- عملية تفاوض
- ج- عملية مساومة
- د- عملية استغلال

٣٢- يسمى الشكل القانوني المستخدم لفض النزاع في علم الإدارة بـ:

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

٣٣- يعد منهج الصراع احد المداخل المتبعة في عملية التفاوض وهو يقوم على :

- أ- عدم تكافؤ المراكز التفاوضية
- ب- تكافؤ المراكز التفاوضية
- ج- قبول راء جهات النظر الأخرى
- د- عدم تنازع الحقوق والواجبات

٣٤- يعتمد اطراف التفاوض الذين ينتهجون منهج المصالح المشتركة كمدخل من مداخل عملية

- أ- على سعي كل منهم لتعظيم مكاسبه
- ب- على عدم تكافؤ المراكز التفاوضية
- ج- على التنازع في حقوق والواجبات
- د- على تعاون اطراف التفاوض لتحقيق وتعظيم مصالحهم المشتركة

٣٥- في حالة تعارض مصالح ورغبات اطراف التفاوض :

- أ- فنحن بصدد التعامل بمنهج المصالح المشتركة
- ب- فنحن بصدد التعامل بمنهج الصراع
- ج- فنحن بصدد التعامل بمنهج المراوغة
- د- فنحن بصدد التعامل بمنهج فرض الامر الواقع

٣٦- مبدأ لا يمكن أن يكون هناك تفاوض من جانب واحد يسمى

- أ- مبدأ التكافؤ
- ب- مبدأ العلاقات المتبادلة
- ج- مبدأ المصلحة او المنفعة
- د- مبدأ الالتزام

٣٧- في عملية التفاوض لدينا مبادئ عامة كثيرة ضابطة للتفاوض منها

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

٣٨- مبداءة لا بد للتفاوض او التواصل بين الطرفين بشكل متتابع من المبادئ العامة للتفاوض

- ويسمى .....
- أ- مبدأ السقف الزمني
- ب- مبدأ الالتزام
- ج- مبدأ التوقيت الزمني
- د- مبدأ الاستمرارية

٣٩- من المعايير الهامة للحكم على الاعداد الجيد للتفاوض ان يتم

- 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

- ٤٠- من المهارات التي يجب ان تتوفر في المفاوض الناجح :
- أ- ان يبني استراتيجيته على القوة الموضوعية في ذهن الخصم  
 ب- اليقظة الدائمة والمستمرة  
 ج- عمل توازن بين القوة الموضوعية والقوة المدركة في ذهن الخصم  
 د- صناعة عدم توازن بين القوة الموضوعية والقوة المدركة في ذهن الخصم
- ٤١- تسمى عملية حسم قضية معينة بين طرفين من خلال الحوار :
- أ- تعاقد  
 ب- تفاوض  
 ج- تفاهم  
 د- حسم المشكلة
- ٤٢- تعد القناعة بالتفاوض كوسيلة حاسمة :
- أ- من الأركان الأساسية للتفاوض  
 ب- من مبادئ التفاوض  
 ج- من اجندة التفاوض  
 د- من مهارات التفاوض
- ٤٣- يعتبر تكافؤ الحقوق والواجبات :
- أ- من الافتراضات الأساسية في مدخل التعليل  
 ب- من الافتراضات الأساسية في مدخل السيطرة  
 ج- من الافتراضات الأساسية في مدخل الصراع  
 د- من الافتراضات الأساسية في مدخل المصالح المشتركة
- ٤٤- تحديد الاستراتيجية المستخدمة للتفاوض :
- أ- من الأمور التي ينبغي الإفصاح عنها عند التفاوض  
 ب- من الاعداد الجيد للتفاوض  
 ج- ليس من الاعداد الجيد للتفاوض  
 د- من اجندة التفاوض
- ٤٥- من المهارات التي ينبغي ان يتمتع بها المفاوض توظيف الأسئلة لتفعيل التفاوض التي
- أ- توسيع نطاق التفاوض  
 ب- تضيق نطاق التفاوض  
 ج- محاصرة الخصم في ركن ضيق  
 د- ترك الخصم يفكر بأريحية لنتمكن من انجاز الصفقة
- ٤٦- عندما تكون القوة المدركة لدى الخصم اكبر من القوة الموضوعية :
- أ- يكون المفاوض في موقف قوى  
 ب- يكون المفاوض في موقف ضعيف  
 ج- يكون المفاوض في موقف متوازن  
 د- يكون المفاوض في موقف غير متوازن

- ٤٧- اقتناع المدير بموضوع التفاوض تجعل منه :  
أ- مدير فاشل  
ب- مفاوض فاشل  
ج- مفاوض ناجح  
د- مدير ناجح
- ٤٨- حتى يتم إتاحة قدر أكبر من المرونة والمناورة في العملية التفاوضية :  
أ- على فريق التفاوض تبديل أهدافه التفاوضية  
ب- على فريق التفاوض مناقشة أهدافه التفاوضية  
ج- على فريق التفاوض اعلان اهدافه التفاوضية  
د- على فريق التفاوض المحافظة على سرية أهدافه التفاوضية
- ٤٩- يتم تحديد البدائل المتاحة الممكنة وغير الممكنة في التفاوض من خلال عدة عوامل  
أ- أجددة التفاوض  
ب- القيود التفاوضية  
ج- مكان التفاوض وطريقة ترتيبه  
د- هيكل فريقي التفاوض
- ٥٠- درجة الاعتمادية بين المفاوضين تؤثر على :  
أ- المركز التفاوضي النسبي لكل منهما  
ب- الاستراتيجيات وتكتيكات التفاوض والمركز التفاوضي النسبي لكل منهما  
ج- درجة التعاون بينها  
د- صعوبة عملية التفاوض

إعداد

Mayosh

لاتنسوني من دعواتكم  
والشكر موصول لمن وافانا بالأسئلة

## المحاضرة الاولى (( التعاقد والتفاوض ))

التفاوض يقوم على ركنين أساسيين بين الأطراف المتفاوضة:

- وجود اتصالات مشتركة أو أكثر - وجود مشكلة نزاعية أو أكثر - وجود مصلحة مشتركة أو أكثر - وجود قضية نزاعية أو أكثر
- وجود قضايا مشتركة أو أكثر - وجود مصلحة نزاعية أو أكثر - وجود مشاكل مشتركة أو أكثر - وجود حلول نزاعية أو أكثر

يعرف عن التفاوض أنه

- عملية لا تتأثر بمعارف المفاوض ومهاراته
- شأن يخص الجهات التي لديها مصالح متعارضة في الحياة
- يشترط وجود مصلحة مشتركة أو أكثر بين الطرفين
- يتعلق بصور ومناسبات النزاع دون غيرها في الحياة

تتضمن عملية التفاوض أشكالاً مختلفة من السلوك الإنساني ، منها:

- الإشارات
- التصرفات المؤثرة على سير المفاوضات
- التجهيزات المؤدية لجلسة المفاوضات أو المواكبة لها
- جميع ما ذكر أعلاه

تنشأ الحاجة للتفاوض في المجالات التالية:

- على المستوى الدولي بين المنظمات
- على المستوى الفردي ونفسه
- على المستوى الشخصي في الحياة العادية للأشخاص
- جميع ما ذكر أعلاه

يعتبر للتفاوض:

- موقفاً تعبيرياً لفظياً
- موقفاً خارج عن المألوف
- سلوكاً طبيعياً
- جميع ما ذكر أعلاه

تعتبر المساومة جزءاً من:

- الوساطة
- التفاوض
- التحكيم
- التفويض

تعني المساومة:

- تبادل التنازلات بين أطراف التفاوض
- دخول طرف آخر ( حكم ) بين أطراف النزاع للتوصل إلى حل ( حكم ) ملزم لجميع الأطراف
- دخول طرف آخر بين أطراف النزاع يساعد هذه الأطراف للوصول إلى حلول مرضية للجميع
- مواجهة وحوار مباشر بين أطراف النزاع

نقصد بالتحكيم:

- تبادل التنازلات بين أطراف التفاوض
- دخول طرف آخر ( حكم ) بين أطراف النزاع للتوصل إلى حل ( حكم ) ملزم لجميع الأطراف
- دخول طرف آخر بين أطراف النزاع يساعد هذه الأطراف للوصول إلى حلول مرضية للجميع
- مواجهة وحوار مباشر بين أطراف النزاع

نقصد بالوساطة:

- تبادل التنازلات بين أطراف التفاوض
- دخول طرف آخر ( حكم ) بين أطراف النزاع للتوصل إلى حل ( حكم ) ملزم لجميع الأطراف
- دخول طرف آخر بين أطراف النزاع يساعد هذه الأطراف للوصول إلى حلول مرضية للجميع
- مواجهة وحوار مباشر بين أطراف النزاع

يركز المفاوض في كثير من الأحيان على ما يتحقق في الأجل القصير مقارنة بالطويل، وذلك لأن:

- الأهداف طويلة الأجل أكثر وضوحاً وتحديداً
- الأهداف قصيرة الأجل أكثر غموضاً وعمومية
- كفاءة المفاوض غالباً ما تقاس بما حققه فعلياً من إنجازات
- جميع ما ذكر أعلاه

القوة التي يخلقها المفاوض في ذهن الخصم:

- القوى الموضوعية
- القوى المدركة
- القوى البيئية
- القوى التفاوضية

## مفهوم التفاوض؟

- التفاوض هو حوار ومناقشة بين طرفين حول موضوع معين للوصول إلى اتفاق يحقق مصلحة للطرفين
- هو عقد محادثات للاتفاق حول هدف معين أو مشكلة قائمة أو مرتقبة
- التفاوض عبارة عن محادثات تجرى بين فريقين متحاربين من أهل عقد اتفاق الهدنة أو صلح
- يعتبر التفاوض موقف تعبير حركي قائم بين طرفين أو أكثر حول قضية معينة،
- كل ما ذكر صحيح

## بالنسبة للباحثين في التفاوض فإنه

- يوجد اتفاق عام على جوهر ومضمون عملية التفاوض
- لا يوجد اتفاق عام على جوهر ومضمون عملية التفاوض
- يوجد اتفاق عام حول تعريف أو تحديد مفهوم التفاوض
- يوجد اختلاف كبير حول طبيعة ومضمون عملية التفاوض

## من الأركان الأساسية للتفاوض؟

- 1- وجود طرفين على الأقل.
- 2- وجود (مصلحة مشتركة أو قضية نزاعية)
- 3- الرغبة في التفاوض والوصول إلى حل.
- 4- الحاجة الملحة (الحاج) لدى الطرفين.
- 5- القناعة بالتفاوض كوسيلة حاسمة
- 6- كل ما ذكر صحيح

## كم عدد الاركان الاساسية للتفاوض ؟

- 4
- 5
- 6

## نؤكد أن التفاوض يجمع بين صفة العلم وصفة الفن

- لأنه يتطلب العديد من المعارف والعلوم المرتبطة بالمنطق والفلسفة والاقتصاد والإدارة والتكاليف وغيرها
- لأنه يتطلب العديد من التعريف على مستوى وجه العالم ككل
- لأنه يتطلب الكثير من المواجهات التي تخص العلم والفن
- لأنه يتطلب الجمع بين العلم والفن في علم واحد

## سؤال امتحان

## تنشأ الحاجة في التفاوض؟

- في مجال إبرام الصفقات التجارية فقط
- في كافة مجالات النشاط الانساني تقريباً
- في مجالات محددة للنشاط الانساني
- في حالة نشوء نزاع بين طرفين فقط

## هو تعاون اطراف التفاوض لتحقيق وتعظيم مصالحهم المشتركة؟

- مفهوم منهج المصالح المشتركة
  - مفهوم منهج الصراع
  - لاشيء مما ذكر
- هو تنازع أطراف التفاوض ، وسعي كل منهم لتعظيم مكاسبه وإضرار بمصالح الأطراف الأخرى
- مفهوم منهج المصالح المشتركة
  - مفهوم منهج الصراع
  - لاشيء مما ذكر

## الافتراضات الاساسية ل منهج المصالح المشتركة ؟

- تكافؤ المراكز التفاوضية
- وجود مصالح مرتبطة ومشتركة
- فهم إمكانيات ومشكلات ورغبات الأطراف الأخرى
- تكافؤ الحقوق والواجبات
- كل ما ذكر صحيح

## الافتراضات الاساسية ل منهج الصراع ؟

- تنازع الحقوق والواجبات
- تعارض المصالح
- عدم تقبل آراء ووجهات النظر الأخرى
- عدم تكافؤ المراكز التفاوضية
- كل ما ذكر صحيح

## الاستراتيجيات المستخدمة ل منهج المصالح المشتركة ؟

- التكامل (الخلفي، الأمامي، الأفقي)
- تطوير التعاون (التوسيع، ارتقائي)
- توسيع نطاق التعاون (زمنياً، مكانياً) - الكل

## الاستراتيجيات المستخدمة ل منهج الصراع ؟

- الاستنزاف ( الوقت، الجهد، المال )
- التشتيت ( تشتيت الفريق، القضية )
- الغزو المنظم
- التدمير الذاتي ( الانتحار )
- إحكام السيطرة ( الإخضاع )
- كل ما ذكر صحيح

سؤال امتحان

من استراتيجيات التفاوض المستخدمة في منهج المصالح المشتركة

- الاستنزاف - التثتيت - التكامل - إحكام السيطرة

سؤال امتحان

من استراتيجيات التفاوض المستخدمة في منهج الصراع

- توسيع نطاق التعاون - التثتيت - التكامل الأمامي - التكامل الخلفي

سؤال امتحان

من الافتراضات الأساسية لمنهج المصالح المشتركة في التفاوض؟

- عدم تكافؤ المراكز التفاوضية - تعارض المصالح  
- تنازع الحقوق والواجبات - فهم إمكانيات ومشكلات الطرف الآخر

سؤال امتحان

من الافتراضات الأساسية لمنهج الصراع كمدخل للتفاوض؟

- تكافؤ المراكز التفاوضية للطرفين - تكافؤ الحقوق والواجبات  
- تعارض المصالح - تقبل الآراء ووجهات النظر الأخرى  
- التفاوض يعتبر من حيث الهدف؟ - نصر/ نصر  
- المساومة تعتبر من حيث الهدف؟ - نصر/ نصر  
- التفاوض يعتبر من حيث القوى؟ - التكافؤ والتوازن  
- المساومة تعتبر من حيث القوى؟ - التكافؤ والتوازن  
- التفاوض يعتبر من حيث موضوع القضية؟ - قضايا عديدة معقدة  
- المساومة تعتبر من حيث موضوع القضية؟ - قضايا عديدة معقدة  
- التفاوض تعتبر من حيث نوع العلاقة؟ - أخذ/ عطاء  
- المساومة تعتبر من حيث نوع العلاقة؟ - أخذ/ عطاء

سؤال امتحان

عندما يتدخل طرف ثالث بين طرفي النزاع للتواصل إلى حل ملزم لهما، فهو يلعب دور

- الوساطة - الاستشارة - المساومة - التحكيم

سؤال امتحان

يعبر دخول طرف آخر بين أطراف النزاع للتواصل إلى حل ملزم لهما هو

- التفاوض - المساومة - الوساطة - التحكيم

من المبادئ العامة للتفاوض؟

- مبدأ الالتزام - مبدأ المصلحة أو المنفعة  
- مبدأ العلاقات المتبادلة - مبدأ الاستمرارية  
- مبدأ التوقيت الزمني - مبدأ التكافؤ  
- كل ما ذكر صحيح

كم عدد المبادئ العامة للتفاوض؟

- 3- 4 - 5- 6-

سؤال امتحان

ينظر إلى التفاوض على إنه

- علم وليس بفن - فن وليس بعلم - ليس بعلم ولا فن - فن وعلم

قوة المفاوضين النسبية الحقيقية هي تعبر عن قوة؟

- موضوعيه - مدركه - أ+ب - جميع ما ذكر

إنتهت المحاضرة الأولى،،



## المحاضرة الثانية

### عناصر عملية التفاوض:

- الموقف التفاوضي - أطراف التفاوض
- الموقف التفاوضي - أطراف التفاوض - القضية التفاوضية
- الموقف التفاوضي - أطراف التفاوض - القضية التفاوضية - الهدف التفاوضي
- الموقف التفاوضي - أطراف التفاوض - القضية التفاوضية - الهدف التفاوضي - وسائل التفاوض

هي دائرة الشك المحيطة بالموقف خاصة حول نوايا ودوافع الطرف الآخر والتي يسعى المفاوض لتقليلها:

- الترابط - التركيب - التعقيد - الغموض

هي التي تشكل قوى ضاغطة لاعتبارات المصلحة أو التي لها علاقة بعملية التفاوض:

- أطراف رئيسية - أطراف ثانوية - أطراف مباشرة - أطراف غير مباشرة

يتم تحديد الهدف التفاوضي وغرض كل مرحلة من مراحل التفاوض من خلال:

- القضية التفاوضية - الهدف التفاوضي - الموقف التفاوضي - أطراف التفاوض

من المبادئ العامة للتفاوض الفعال:

- مبدأ المساواة - مبدأ المصلحة أو المنفعة
- مبدأ العلاقات المتبادلة - مبدأ القدرة الذاتية على الحوار والتفاوض
- مبدأ المساواة - مبدأ العلاقات الرئيسية
- مبدأ العلاقات الشخصية - مبدأ القدرة الفردية على الحوار والتفاوض

من مقومات وشروط التفاوض:

- القوة التفاوضية - القدرة التفاوضية
- قاعدة المعلومات - توفر المناخ المناسب
- الإرادة المشتركة لأطراف التفاوض في الوصول إلى اتفاق كلي أو جزئي حول موضوع التفاوض
- جميع ما ذكر أعلاه

كم عدد مقومات وشروط التفاوض ؟

- 4 - 5 - 6

تعتمد الإرادة المشتركة لأطراف التفاوض على الكثير من العوامل ، ومن أهمها:

- المصالح المشتركة - الاستعداد الداخلي لتقبل ما سيصل إليه التفاوض
- الاختيار الجيد للفريق، وتجانسه وانسجامه، وتحفيزه، ومتابعة أدائه وتطويره
- الجهود الكبيرة للإيجاد مناخ من الثقة المتبادلة لإظهار قيمة العملية التفاوضية
- القضية التفاوضية - توازن المصالح التفاوضية

المناخ التفاوضي يتعلق بأمرين أساسيين هما:

- المصالح المشتركة - الاستعداد الداخلي لتقبل ما سيصل إليه التفاوض
- الاختيار الجيد للفريق، وتجانسه وانسجامه، وتحفيزه، ومتابعة أدائه وتطويره
- الجهود الكبيرة للإيجاد مناخ من الثقة المتبادلة لإظهار قيمة العملية التفاوضية
- القضية التفاوضية - توازن المصالح التفاوضية

من معوقات التفاوض البيئية:

- عدم الاستقرار التنظيمي والتخصصي
- القصور في ربط المنظمة بالبيئة الخارجية
- التأثيرات البيئية السلبية ذات الطبيعة المختلفة
- جميع ما ذكر أعلاه

من العوامل المؤثرة في اختيار استراتيجية التفاوض مع العملاء ما يلي ؟

- الأهداف المطلوب تحقيقها
- القيود المفروضة
- والمركز التفاوضي النسبي للعميل
- مواطن القوة ومواطن الضعف لكل طرف
- شخصية وقيم واتجاهات ومهارات كل طرف
- كل ما ذكر صحيح

عدد عناصر شروط المدير والبناع المعاصر كمفاوض ناجح مع العملاء؟

- 11
- 14
- 12
- 13

لأسئلة لخدمه التفاوض الفعال عموماً وظائف متعددة منها؟

- \*الحصول على المعلومات
- \*إبداء الاستغراب والاستياء أو الاستنكار
- \*إعطاء معلومات لمجرد جذب الانتباه.
- \*محاصرته في ركن ضيق أثناء التفاوض.
- \*تأكيد المعلومات
- \*استدراج الطرف الآخر
- \*تغيير مجرى الحديث
- \* كل ما ذكر صحيح
- \*تضييع الوقت
- \*تمييع الموقف.
- \*أثارة الخصم.

كم عدد الاسئلة لخدمه التفاوض الفعال ؟

- 11
- 10
- 9
- 8

هو أكثر العوامل بريقاً في التفاوض وأكثر ما يتم تناوله بين الإعلاميين؟

- خصائص المفاوض ومهاراته
- العلاقات بين الأطراف المتفاوضة
- الاستشارة والواسطة والتحكيم
- العناية بصياغة العقود والاتفاقات

هي المسار الأساسي الذي يتبعه المفاوض لتحقيق أهداف منظمته

- القدرة على التعرف على أنماط العملاء
- القدرة على اختيار المداخل المناسبة للتفاوض
- القدرة على اختيار استراتيجية التفاوض
- الاستخدام والاستثمار السليم للوقت اللازم للتفاوض

هي التحركات قصيرة المدى والمناورات في اتجاهات متناسقة أو متضادة

- القدرة على التعرف على أنماط العملاء
- اختيار المداخل المناسبة للتفاوض
- الاستخدام والاستثمار السليم للوقت اللازم للتفاوض
- التكتيكات التفاوضية

هي عوامل تتداخل فيها الأبعاد المحلية والإقليمية والدولية على الموقف التفاوضي للأطراف.

- القوة التفاوضية
- قاعدة المعلومات
- القدرات التفاوضية

حيث تنصرف إلى كفاءة وصلاحية فريق المفاوضين، ومهارتهم في إدارة وتوجيه التفاوض في مراحل مختلفة.

- القوة التفاوضية
- قاعدة المعلومات
- القدرات التفاوضية

من المعوقات التنظيمية لعملية التفاوض ؟

- عدم وجود إدارة للمعلومات
- تشويه أحد الأطراف للمعلومات
- سوء العلاقات بين المفاوض وجماعته وبين الأطراف الأخرى
- عدم كفاية أدوات الاتصال

إنتهت المحاضرة الثانية،،

## المحاضرة الثالثة

التجهيز المسبق والتخطيط الدقيق لكيفية تنفيذ المفاوضات بنجاح استناداً لتحليل الموقف ، تعتبر من:

- المتتابع والتزامن والتكرار في خطوات الإعداد
- أهداف الإعداد لعملية التفاوض
- العوائق بمرحلة الإعداد
- الخصائص المميزة لمرحلة الإعداد

التنبؤ بالصعوبات التي يمكن أن يواجهها المفاوض وتطوير البدائل الممكنة للتغلب عليها ، تعتبر من:

- المتتابع والتزامن والتكرار في خطوات الإعداد
- أهداف الإعداد لعملية التفاوض
- العوائق بمرحلة الإعداد
- الخصائص المميزة لمرحلة الإعداد

إن الإعداد لعملية التفاوض عملية:

- مستمرة - قبلية - آنية - ليس مما ذكر أعلاه

لتجنب الفشل في عملية التفاوض يتم وضع:

- أهداف أساسية - أهداف فرعية - بدائل للأهداف - ليس مما ذكر أعلاه

من خصائص الأهداف التفاوضية:

- الغموض - الواقعية - ليس شرطاً اقتناع المفاوض بها - جميع ما ذكر أعلاه

لتحقيق أكثر مما نأمل في تحقيقه وحتى لا نضعف من مركزنا التفاوضي فيجب:

- أن لا يتم إعلام الطرف الآخر بكل ما نسعى إلى تحقيقه
- إعلام الطرف الآخر بكل ما نسعى إلى تحقيقه
- الإشارة بالتلميح للطرف الآخر بكل ما نسعى إلى تحقيقه
- ليس مما ذكر أعلاه

مواصفات التشغيل وتكاليف الفرص البديلة المرتبطة بتحديد الفرص والقيود أثناء التحليل التفصيلي لخطوات الإعداد لعملية التفاوض من القيود:

- المالية - الاستراتيجية - الفنية - البشرية

قيود تتعلق بجوانب غير محسومة بشكل أساسي في الموقف التفاوضي:

- المالية - الاستراتيجية - الفنية - البشرية

يسهل عملية تبادل التنازلات عندما يتم:

- فصل القضايا - ربط القضايا - إلغاء القضايا - تجميع القضايا

من خطوات الإعداد للتفاوض؟

- تحديد الأهداف
- تجهيز البيانات والمعلومات والوثائق
- اختيار الفريق التفاوضي
- تحديد مكان التفاوض
- تحديد الفرص والقيود التفاوضية
- تقييم المركز التفاوضي النسبي
- تحديد أجندة التفاوض
- الاتصال بالطرف الآخر
- حصر القضايا التفاوضية
- تحديد الاستراتيجيات التكتيكية البديلة
- اختيار لغة التفاوض
- الاستعداد والجلسة الأولى - الكل

عدد خطوات الإعداد للتفاوض؟

7- 9 - 10 - 12-

أهم خصائص الأهداف التفاوضية هي ؟

أ- الوضوح - ب- الواقعية - ج- المرونة - د- المشاركة - ه- اقتناع المفاوض بها.  
و- القابلية للقياس - ز- القابلية للتعديل - ح- السرية - ي - كل ما ذكر صحيح

أهمية سرية الأهداف التفاوضية إلي ما يلي ؟

1- الاستفادة من احتمال تحقيق أهداف أكثر طموحاً.  
2- عدم إضعاف مركزك التفاوضي عند التنازل عن بعض الأهداف.  
3- عرض أهداف وهمية ثم التنازل عنها أثناء المفاوضات  
4- إرباك الطرف الآخر لعدم معرفته لما تصبو إليه.  
5- إتاحة قدر أكبر من المرونة في المناورة.  
6- كل ما ذكر صحيح

عدد خصائص الاهداف التفاوضية ؟

5- 7- 8- 9-

عدد أهمية سرية الأهداف التفاوضية؟

5- 7- 8- 9-

تحديد الفرص والقيود التفاوضية تتكون من ؟

- القيود المالية - القيود التشريعية والقانونية - القيود التكنولوجية - القيود البشرية  
- القيود الزمنية - القيود الاستراتيجية - كل ما ذكر صحيح

عدد الفرص والقيود التفاوضية هي؟

5- 6- 8- 9-

تمثل كافة الأحكام والإجراءات والقواعد والجزاءات

- القيود المالية - القيود التشريعية والقانونية - القيود التكنولوجية

هي القيود المرتبط بالموصفات الفنية لموضوع التفاوض ،أو بظروف واشتراطات التشغيل

- القيود المالية - القيود التشريعية والقانونية - القيود التكنولوجية

هي جميع الاعتبارات الإنسانية التي تفرض علي المفاوض ،مثل : المهارات والكفاءات البشرية اللازمة

- القيود الزمنية - القيود الاستراتيجية - القيود البشرية

هي القيود غير المباشرة المفروضة علي الموقف التفاوض ،مثل رغبة المنظمة في استمرار التعامل مع المورد

- القيود الزمنية - القيود الاستراتيجية - القيود البشرية

تمر القضايا التفاوضية \_\_\_\_\_ مراحل؟

3 - 4 - 5 - 6-

تمر القضايا التفاوضية ب ؟

- تحديد نطاق القضايا( واسعة أو ضيقة)  
- تحديد مدخل معالجة القضايا( منفصل، مترابط)  
- تحديد حدود المرونة المسموح بها  
- تحديد الافتراضات التفاوضية  
- كل ما ذكر صحيح

يتأثر المركز التفاوضي النسبي؟

- بمواطن القوة ومواطن الضعف ومدى إدراكها  
- درجة اعتمادية كل طرف على الطرف الآخر  
- الموارد المتاحة  
- كل ما ذكر صحيح - مدى إدراك تلك الدرجة من الاعتمادية

هي المسار الأساسي الذي يتبعه المفاوض لتحقيق أهداف منظمته

- تجهيز البيانات والمعلومات والوثائق - تقييم المركز التفاوضي النسبي - تحديد الاستراتيجيات التكتيكية البديلة

من العوامل المؤثرة على اختيار استراتيجية التفاوض؟

- الأهداف المطلوب تحقيقها  
- المركز التفاوضي النسبي  
- شخصية وقيم واتجاهات ومهارات طرفي التفاوض  
- المفاوضات ورد الفعل المتوقع من الطرف الآخر، وغيرها.  
- القيود المفروضة  
- مواطن قوة ومواطن ضعف كل طرف  
- مدى خطورة النتائج المترتبة  
- جميع ما ذكر صحيح

تقسم استراتيجيات التفاوض إلي؟

أ) استراتيجيات ماذا نحقق؟  
ب) استراتيجيات كيف نحقق؟  
ج) استراتيجيات متى نحقق؟  
د) جميع ما ذكر صحيح

## المحاضرة الرابعة

هي الاطار العام للتحرك الذي يحكم السلوك التفاوضي ويوجهه ويحد اتجاهاته الرئيسية و الأهداف الأساسية المطلوب تحقيقها:

- مداخل التفاوض - التعاقد - التكتيك - الاستراتيجية

هو التخطيط للتنفيذ ويركز أساسا على كيفية تنفيذ الخطط وخطوات العمل اللازمة لتحقيق الأهداف بفاعلية:

- التكتيك - الاستراتيجية - مداخل المصلحة المشتركة - مدخل الصراع

استراتيجيات تهدف إلى توسيع قاعدة المنافع المشتركة لمجموع الأطراف ، هي أحد أنواع:

- الاستراتيجية المتعلقة بالنتائج المراد تحقيقها(ماذا؟)

- الاستراتيجية المتعلقة بتوقيت التصرف(متى؟)

- الاستراتيجية المنتهجة طبقا لطابع السلوك التفاوضي(كيف؟)

- لا شئ مما ذكر أعلاه

من التكتيكات المتعلقة بالاستراتيجيات التي تهدف إلى تعظيم المكاسب الذاتية لا غير:

- التسوية - تحويل الاعتراضات إلى إيجاب - الأمر الواقع - الكر والفر

اختيار فريق التفاوض يتصف المفاوض الماهر بعدة صفات أهمها ؟

- الذكاء وقوة الملاحظة، وحسن وسرعة التصرف - القدرة علي التعبير

- الجلد والصبر - إتقان فن الإنصات

- القدرة علي لعب مختلف الأدوار - سعة الحيلة

- إتقان لغة المفاوض الآخر - جميع ما ذكر صحيح

عدد مسؤوليات رئيس فريق التفاوض هي ؟

- 12 - 13 - 14 - 15

تمثل ترجمة عملية لسيناريو المفاوضات ، وتصور تسلسل التكتيكات المتبعة خلال مراحل التفاوض؟

(1) اختيار الفريق التفاوضي (3) تحديد أجندة التفاوض

(2) اختيار لغة التفاوض (4) تحديد مكان التفاوض

تحديد أجندة التفاوض فيما يلي؟

( ١ ) بنود أعمال المفاوضات. ٢ ( ترتيب تناول بنود جداول الأعمال

٣ ) مدي الارتباط أو الانفصال بين هذه البنود (4) الكل

هناك عدة بدائل لوضع أجندة التفاوض؟

- البدء بالقضايا الأساسية - البدء بالقضايا الثانوية

- وضع أسس وشروط عامة يتم التفاوض علي كيفية تنفيذها - تجميع القضايا المتجانسة

- جميع ما ذكر صحيح

مما يسهل حل القضايا الثانوية وتقديم تنازلات بشأنها؟

- البدء بالقضايا الأساسية - البدء بالقضايا الثانوية

- وضع أسس وشروط عامة يتم التفاوض علي كيفية تنفيذها - تجميع القضايا المتجانسة

تعني تأجيل المواجهة ، وذلك بحل القضايا الثانوية ، مما يشجع جو من الثقة والتعاون بين طرفي التفاوض؟

- البدء بالقضايا الأساسية - البدء بالقضايا الثانوية

- وضع أسس وشروط عامة يتم التفاوض علي كيفية تنفيذها - تجميع القضايا المتجانسة

المبادئ الأساسية التالية في اختيار لغة التفاوض ؟

أ ) لا تتفاوض بلغة لا تفهمها تماما ب ) لا تخجل من استيضاح عندما لا نفهم

ج ) كثيرا ما تختلف التعبيرات اللغوية علي المدلول الحرفي للكلمة د ) جميع ما ذكر صحيح

طرق وأساليب تكتيكية لكسر حدة الجمود والحذر والترقب التي تسود جلسات التفاوض

- ١ . البدء بحوار عام خارج موضوع التفاوض
  - ٢ . البدء بالإشارة إلي خبر هام أو حدث معين
  - ٣ . البدء بقصة مزيفة ، أو باسترجاع ذكريات سعيدة
  - ٤ . البدء بطرح ملاحظات أو مبادئ عامة لا تثير اعتراض الطرف الآخر
  - ٥ . البدء بتوضيح المصالح المشتركة.
  - ٦ . تجسيد المزايا والمنافع التي سيحققها الطرف الآخر من التوصل إلي اتفاق
- 7- جميع ما ذكر صحيح

عدد طرق وأساليب تكتيكية لكسر حدة الجمود والحذر ؟

8-

9-

7 -

6-

## المحاضرة الخامسة

سؤال امتحان

التخطيط للتخطيط في التفاوض هو تعبير عن ؟  
- الهدف التفاوضي - الإستراتيجية التفاوضية - التكتيك التفاوضي - قضية التفاوض

سؤال امتحان

يعرف التكتيك التفاوضي على أنه ؟  
- التخطيط للتخطيط - التخطيط للتنفيذ - الأطار العام للتحرك - الأطار العام الذي يحكم السلوك التفاوضي

يمكن تقسيم استراتيجيات التفاوض إلى:

أ- استراتيجيات ماذا نحقق؟ ب- استراتيجيات كيف نحقق؟ ج- استراتيجيات متى نحقق؟ د- كل ما ذكر صحيح

تهدف إلى تعظيم وتوسيع المنافع المشتركة لطرفي التفاوض.

- استراتيجيات (فوز / فوز) - استراتيجيات (فوز / خسارة)

من تكتيكاتها المتبعة استراتيجيات (فوز / فوز) ما يلي:

. تشكيل مجموعات عمل لدراسة وحل نقاط الخلاف.

. عقد لقاءات جانبية بين رئيسي فريق التفاوض.

. تحديد موعد نهائي لإنهاء التفاوض.

. تبادل الهدايا الرمزية.

. كل ما ذكر صحيح

تهدف إلى تعظيم المكاسب الذاتية فقط وعدم الاهتمام بما يحققه الطرف الآخر، أو إلحاق الضرر به .

- استراتيجيات (فوز / فوز) - استراتيجيات (فوز / خسارة)

من تكتيكاتها المتبعة استراتيجيات (فوز / خسارة) ما يلي؟

- الخداع - ادعاء الافتقار إلى السلطة - الصقر والحمامة

- تحويل الاعتراض إلى إيجاب - لماذا (طلب تبريرات) - كل ما ذكر صحيح

استراتيجيات كيف نحقق؟ وتشمل عدة استراتيجيات متباينة منها:

- استراتيجيات هجومية، استراتيجيات دفاعية - استراتيجيات التدرج، استراتيجيات القنص

- استراتيجيات التعاون، استراتيجيات المواجهة. - استراتيجيات تفادي النزاع، استراتيجيات مواجهة النزاع.

. كل ما ذكر صحيح

سؤال امتحان

تدرج (استراتيجيات التعاون / استراتيجيات المواجهة) ضمن تصنيف الاستراتيجيات

- وفقاً للنتائج المراد تحقيقها - طبقاً لتوقيت التصرف

- طبقاً لطابع السلوك التفاوضي - المسمى ((استراتيجيات ماذا))

فيدرك المفاوض أن موقفه أضعف نسبياً وبالتالي يستهدف تقلل الخسائر إلى أدنى حد ممكن.

- الاستراتيجيات هجومية - الاستراتيجيات دفاعية - الاستراتيجيات التدرج - الاستراتيجيات القنص

بنى على التحرك نحو الهدف خطوة خطوة إيماناً منه بأن ذلك أفضل نفسياً وعملياً لإتمام الصفقة.

- الاستراتيجيات هجومية - الاستراتيجيات دفاعية - الاستراتيجيات التدرج - الاستراتيجيات القنص

ينطلق منها المفاوض في حالة عدم وجود فرص حقيقية لتحقيق أهدافه في المستقبل

- الاستراتيجيات هجومية - الاستراتيجيات دفاعية - الاستراتيجيات التدرج - الاستراتيجيات القنص

يشعر فيها المفاوض أن \_\_\_\_\_ تتبج له فرصاً أفضل.

- استراتيجيات التعاون - استراتيجيات المواجهة - استراتيجيات تفادي النزاع - استراتيجيات مواجهة النزاع

هنا يسعى المفاوض إلى تجنب نفسه الوصول إلى النزاع اعتقاداً منه بأن ذلك يضر مصالحه تفاوض الإدارة مع العمال المضربين

- استراتيجيات التعاون - استراتيجيات المواجهة - استراتيجيات تفادي النزاع - استراتيجيات مواجهة النزاع

من أهم دواعي لجوء طرف مافي التفاوض لأستراتيجية تفادي النزاع؟

- رغبته بأى ثمن فى عدم فشل المفاوضات
- قوة مركزه التفاوضي
- تقديره المبالغ فيه لقوة مركزه التفاوضي
- إدراكه لميل الطرف الأخر لتفادي النزاع

عندما يكون ممثل الشركة محكوماً بهاجس ضمان تدفق الإمدادات للوفاء بالتزاماته في تفاوضه مع المورد فإن الاستراتيجية المناسبة له هي استراتيجيه ؟

- التدرج
- المواجهه
- تفادى النزاع
- الأنجاز مره واحدة
- المفاوضات يسعى أي تسخين الموقف وتأجيجه لاعتقاده أن ذلك يحسن من فرصه في التفاوض.
- استراتيجيات التعاون
- استراتيجيه المواجهه
- استراتيجيه تفادي النزاع
- استراتيجيه مواجهه النزاع

من التكتيكات المتبعة في التفاوض في هذه الاستراتيجيات ما يلي:

- المساهمة
- منتصف الطريق.
- المشاركة.
- التدرج
- إرسال مندوب
- الكل

استراتيجيات متى؟ وتقوم علي حسن اختيار الوقت المناسب؟

- لبدء الحديث أو التوقف عنه .
- للانسحاب الحقيقي أو الظاهري ..
- لظرح بدائل مضادة لمقترحات الطرف الآخر .
- للتمسك بموقف معين أو للمساومة عليه
- لطلب الاستراحة .
- كل ما ذكر صحيح

من التكتيكات المتبعة في استراتيجيات متى هذا ما يلي:

- التسوية
- الأمر الواقع
- المفاجأة
- الانسحاب الهادئ
- الكر والفر
- الانسحاب الظاهري
- نهاية المطاف
- كل ما ذكر صحيح

يقصد بـ \_\_\_\_\_ الجو العام الذي يتم فيه التفاوض.

- المناخ التفاوضي
- المناخ الودي
- المناخ الرسمي

ومن أهم صور المناخ التفاوضي ما يلي:

- المناخ الودي للتفاوض
- المناخ الرسمي للتفاوض
- المناخ الحيادي للتفاوض
- المناخ المتشدد
- المناخ العدواني
- كل ما ذكر صحيح

يمكن توفير المناخ الودي من خلال؟

- احترام آراء الآخرين
- تفهم وجهة نظر الآخرين
- الالتزام بأداب الحديث وأصول اللياقة.
- كل ما ذكر صحيح

وهو مناخ يعتمد على الالتزام بالقواعد الرسمية في التعامل مع استخدام الألقاب الرسمية

المناخ الودي للتفاوض - المناخ الرسمي للتفاوض - المناخ الحيادي للتفاوض

ويقصد بهذه الحالة أن يتعامل المفاوض مع الطرف الأخر على اعتبار أن إتمام الصفقة يعتبر أمراً عادياً

- المناخ الودي للتفاوض
- المناخ الرسمي للتفاوض
- المناخ الحيادي للتفاوض

وفي ظل هذا المناخ يعتقد كل طرف أن مصالحه متعارضة مع الطرف الأخر والمناخ هنا ليس عدوانياً ولكنه مناخ متوتر

- المناخ الحيادي للتفاوض
- المناخ المتشدد
- المناخ العدواني

من التكتيكات التنفيذية لاستراتيجيات المتعلقة بتوقيت التصرف ( متى؟ ) :

- التسوية
- المفاجأة
- نهاية المطاف
- جميع ما ذكر أعلاه

استراتيجيات التدرج/استراتيجيات الانجاز مرة واحدة ، هما أحد الاستراتيجيات:

- الاستراتيجيات المتعلقة بالنتائج المراد تحقيقها ( ماذا؟ )
- الاستراتيجيات المتعلقة بتوقيت التصرف ( متى؟ )
- الاستراتيجيات المنتهجة طبقاً لطابع السلوك التفاوضي ( كيف؟ )
- لا شئ مما ذكر أعلاه



يسعى المفاوض إلى اتخاذ هذا الموقف ويكون غالبا "عدوانيا" و"متشددا" ، وذلك اعتمادا على قوة موقفه التفاوضي:

- حالة مواجهة النزاع
- استراتيجية المواجهة
- حالة الاستراتيجيات الهجومية
- حالة الاستراتيجيات الدفاعية

يسعى المفاوض إلى تبني هذا الأسلوب كخط استراتيجي في مفاوضاته، وذلك لجملة اعتبارات كأن يقدر مدى فداحة الأضرار الناجمة عن ذلك، أو بفعل ضعف موقفه أو تقديره لضعف موقفه التفاوضي:

- حالة تفادي النزاع
- استراتيجية الدفاعية
- حالة مواجهة النزاع
- استراتيجية التعاون

اشتر بعض الوقت / الاستعانة بمحكم ، هي إحدى التكتيكات:

- التكتيكات التنفيذية لاستراتيجية تفادي النزاع
- التكتيكات التنفيذية لاستراتيجية التعاون
- التكتيكات التنفيذية لاستراتيجية مواجهة النزاع
- التكتيكات التنفيذية للاستراتيجية الدفاعية

من التكتيكات التنفيذية لاستراتيجية التعاون:

- نعم...ولكن...ثم نعم
- المقايضة
- أدر خدك الأيسر ، وسجلها نقطة
- توثيق الكلام

إنتهت المحاضرة الخامسة،،

## المحاضرة السادسة

المدخل المختلفة للقوة التفاوضية هي ؟

- مدخل التعليل - مدخل السيطرة - مدخل الاعتمادية - كل ما ذكر صحيح

وهو تقدير المفاوض لقوة خصمه بناء على الأثر الذي يحدثه سلوك الخصم على سلوك المفاوض

- مدخل التعليل - مدخل السيطرة - مدخل الاعتمادية

ويعتمد هذا المدخل على الموارد الهامة في القوة التفاوضية

- مدخل التعليل - مدخل السيطرة - مدخل الاعتمادية

وتشير \_\_ إلى درجة اهتمام الأطراف بالعلاقة التفاوضية ورغبتهم في استمرارها و\_\_ ليست ثابتة وإنما هي متغيرة من موقف إلى موقف، بل وفي داخل الموقف الواحد ويمكن التأثير عليه بأسلوب موضوعي أو شخصي

- مدخل التعليل - مدخل السيطرة - مدخل الاعتمادية

سؤال امتحان

في حالة اتفاق الأطراف على نطاق القضايا المتفاوض بشأنها فإن المناقشات ستكون ؟

- صراعيه - غير محددة - مركزة - غير مركزة

سؤال امتحان

عدم اتفاق الأطراف على نطاق القضايا المتفاوض بشأنها، يجعل المناقشات الخاصة بها

- مركزة - محددة - تعاونية - صراعيه

احتمال يجي

في حالة الاتفاق على أسلوب التحديد بشأنها فإن المناقشات ستكون؟

صراعيه - غير محددة - مركزة - غير مركزة

احتمال يجي

عدم الاتفاق على أسلوب التحديد المتفاوض بشأنها يجعل

- فإن المناقشات ستدور حول الربط بين القضايا. - فإن المناقشات ستكون صراعية

سؤال امتحان

كلما زادت أهمية التوصل الى الاتفاق بين الطرفين كلما كان من الأفضل استخدام ؟

- استراتيجيات تعاونيه - استراتيجيات هجوميه - استراتيجيات الصراع - تكتيكات النزاع

سؤال امتحان

كلما كان الوقت المتاح لاتمام المفاوضات محدوداً كلما غلب على المفاوضات ؟

- الأساليب غير المباشرة - تكتيكات الصراع - تكتيكات تفادي النزاع - تكتيكات المساهمة والتدرج

سؤال امتحان

كلما زادت خطورة النتائج المترتبة على المفاوضات ، كلما زادت فعالية تكتيكات؟

- المساهمة والتدرج - تفادي النزاع - التعاون - الصراع

سؤال امتحان

هو عندما يكون ممثل الشركة محكوماً بهاجس ضمان تدفق الامدادات للوفاء بالتزاماته في تفاوضه مع المورد فإن الاستراتيجية المناسبة له هي ؟

- التدرج - المواجهه - تفادي النزاع - الإنجاز مره واحدة

المهارات النسبية للمفاوضين وهي تتمثل في اعتبارات عدة أهمها:

- توافر القدرات والخصائص الشخصية: لإجراء الحوار والنقاش والمواجهة والانسحاب...ألخ

- طبيعة شخصية المفاوض وعلاقته بشخصية المفاوض الأخر. ويعكس ذلك مدى التوافق أو التباعد بين الطرفين

- كل ما ذكر صحيح

سؤال امتحان

كلما زادت خطورة النتائج المترتبة على المفاوضات كلما زادت فعالية تكتيكات

- المساهمة والتدرج - تفادي النزاع - الصراع - التعاون

سؤال امتحان

نوع الحاجات الذي يشكل قمه في سلم ماسلو هو حاجات ؟

- الانتماء - تحقيق الذات - التقدير والاحترام - حاجات الأمان

سؤال امتحان

كلما زاد اعتماد الطرف (س) على الطرف (ع) بالمقارنة باعتماد (ع) على (س) ، كلما؟

- زادت القوة النسبية التي يتمتع بها(ع) في التفاوض
- نقصت القوة النسبية التي يتمتع بها (ع) في التفاوض
- تساوت قوة الطرفين في التفاوض
- زادت فرص نجاح التفاوض

سؤال امتحان

كلما كان الوقت محدوداً كلما كانت التكتيكات التالية أكثر فاعلية عملياً

- تحديد مواعيد نهائية
- الكشف الكامل للحقائق
- تجنب تصعيد الخلاف
- أ + ب

سؤال امتحان

عندما تكون النتائج المترتبة خطيرة على الطرفين يكون استخدام (\_\_\_\_) هي الحل العملي

- استراتيجية الهجوم
- استراتيجية الدفاع
- استراتيجيات التعاون هي الحل العملي (نقسم البد نصفين)
- استراتيجية الانسحاب ((إنقاذ مايمكن إنقاذه))

سؤال امتحان

نوع الحاجات التي يشكلها السلم الثالثه في هرم ماسلو هي ؟

- الحاجات الفسيولوجية
- حاجات الأمان
- حاجات الأنتماء
- حاجة التقدير والأحترام

إنتهت المحاضرة السادسة،،

من استراتيجيات الوقت للتفاوض حسب الموقف التفاوضي؟

- استراتيجية توفير الوقت
- استراتيجية تحديد الوقت
- استراتيجية تضييع الوقت
- استراتيجيه توفير الوقت واستراتيجية تضييع الوقت

من استراتيجيات تضييع الوقت ؟

- طلب إيضاحات من الطرف الآخر دون مبرر حقيقي.
- طلب تأكيدات أو ضمانات معينة لأي موقف.
- التشكيك في المعلومات بحذر.
- تفرغ المناقشة بدون داع في تفاصيل وأمور جانبية.
- المناقشة غير البناءة مع التزام الحذر في ذلك.
- طلب التأجيل صراحة.
- الدخول في مناقشات جانبية
- ترتيب تلقي مكالمة أو مكالمات لقطع الحديث.
- توسيع القضايا إلى أمور عامة
- استخدام مترجم أو وسيط أو طرف ثالث
- طلب بيانات من الطرف الآخر دون حاجة حقيقية.
- توجيه أسئلة كثيرة بدون مبرر.
- طرح بدائل متطرفة
- الخروج عن الموضوع بطرق وتكتيكات غير مكشوفة.
- التمادي في مناقشة التفاصيل.
- البطء في عرض وجهات النظر.
- استئذان أحد أعضاء الفريق مؤقتا لأي سبب.
- التظاهر بعدم تذكر كل النقاط والآراء
- اطالة النقاش في أمور غير هامة.
- كل ما ذكر صحيح

من الأساليب المواجهة لإفشال تكتيك الخصم لتضييع الوقت ؟

- عدم التجاوب مع تفرعات المناقشة.
- تعمد استخدام ألفاظ وتعابير محددة
- الاجابة الموجزة على الأسئلة.
- اعادة تصنيف الموضوعات مع ربطها بتنظيم المناقشة.
- ابراز الانجاز الذي تحقق ومزايا اكمال الانجاز
- اظهار مساوئ تأخير الاتفاق.
- التهديد بوقف المفاوضات.
- عدم التجاوب مع الخروج عن الموضوع.
- الاعداد الجيد بالبيانات والوثائق.
- ضبط الأعصاب كشرط أساسي لمواجهة تضييع الوقت.
- تلخيص المناقشة بإيجاز وتوجيه الانتباه
- اظهار مزايا التوصل الى اتفاق لكلا الطرفين.
- طلب توفير الوقت صراحة.
- كل ما ذكر صحيح

يتم استخدام طريقة تقويم امكانيه التجاوب والمسايرة في حالة ؟

- حالة تمشي وانسجام التأجيل مع مصالحنا.
- حالة عدم وجود حاجة ملحة للاستعجال على الاتفاق.
- وهنا يحسن ابداء التجاوب الصريح لاقتراح التأجيل.
- حالة عدم وجود ضرر من التأجيل.
- حالات خاصة أخرى.
- كل ما ذكر صحيح

تحديد الوقت المتاح لإتمام المفاوضات ولو تحديدا مبدئيا قبل البدء في التفاوض له تأثير بالغ على جوانب هامة بما في ذلك اختيار:

- الاستراتيجية
- التكتيك
- أعضاء الفريق
- جميع ما ذكر أعلاه

يحسن تقسيم الوقت المتاح على القضايا الهامة بما يكفل التوازن ويراعي الأوزان النسبية لها مع الإشارة لأهمية:

- عدم الاتفاق على ذلك مع الطرف الآخر
- عدم توضيح ذلك للطرف الآخر
- الاتفاق على ذلك مع الطرف الآخر
- عدم إبلاغ ذلك للطرف الآخر

نجاح استراتيجية توفير الوقت يرتبط عادة:

- بإشعار الخصم باستجالك النتائج
- بإعلان رغبتك في سرعة التوصل إلى اتفاق
- بعدم إعلان رغبتك في سرعة التوصل إلى اتفاق
- ليس مما ذكر أعلاه

يمكن مواجهة لجوء الخصم إلى تضييع الوقت عن طريق:

- توسيع القضايا إلى أمور عامة ورفض التحدث في نقاط محددة
- طلب تأكيدات أو ضمانات معينة لأي موقف
- تقويم امكانية التجاوب والمسايرة
- جميع ما ذكر أعلاه

الفكرة الرئيسية لهذه الفكرة هي كسب مزيد من الوقت لصالح طرف ما في التفاوض

استراتيجيه توفير الوقت - استراتيجيه تضييع الوقت

إن هذا التوجه لاستراتيجيه تضييع الوقت يستدعي منا طرح التساؤلات الثلاثة التالية:

- لماذا نضيع الوقت؟
- كيف نضيع الوقت؟
- كيف نواجه لجوء الخصم لتضييع الوقت؟
- الكل

إن هذه الاستراتيجية إذن هي الاستراتيجية العامة المطبقة عادة والمعبرة عن اتجاهات الطبيعة البشرية؛

استراتيجيه توفير الوقت - استراتيجيه تضييع الوقت

كلما ازدادت أهمية السرعة في الوصول إلى اتفاق، كلما زادت أهمية التوفير في الوقت واتباع الاستراتيجية المحققة لذلك.

استراتيجيه توفير الوقت - استراتيجيه تضييع الوقت

**إنتهت المحاضرة السابعه،،**

## المحاضرة الثامنة

وظائف الأسئلة في عملية التفويض:

1. جذب الانتباه
- 2- الحصول على معلومات
- 3- اعطاء معلومات
4. اختبار صحة المعلومات
- 5- لإثارة التفكير
- 6- تنشيط المناقشة
7. الوصول الى نتيجة
- 8- تغيير مجرى الحديث
- 9- كسب الوقت لإضاعة الوقت
10. لإرباك الطرف الآخر
- 11- اثاره الطرف الآخر
- 12- حصار الطرف الآخر
- 13- كل ما ذكر صحيح

الإجابة على أسئلة الخصم يمكن الاسترشاد بجملة النصائح التالية:

- تفهم مغزى السؤال قبل الاجابة
- خذ وقتك في فهم السؤال دون حرج
- اذا كنت لا ترغب في الاجابة
- فاحرص على ألا تبدو متهرباً فهذا يضعف
- يمكنك الاحتجاج بان الاجابة غير متوفرة لديك
- يمكن طلب ارجاء الاجابة في وقت لاحق
- يجب تقويم موقف السائل وبناء عليه تقرر الاجابة
- لاحظ ان السؤال المباشر يتطلب اجابة مباشرة؛
- جرب تكتيك اجابة السؤال بسؤال مضاد؛
- الغموض في الاجابة تكتيك يمكن استخدامه في المفاوضات
- كل ما ذكر صحيح

إذا حوصرت بالأسئلة فلا تهرب والبديل:

- الانسحاب الهادئ
- التنازل التكتيكي
- الاعتراف بالحقيقة
- كل ما ذكر صحيح

كل مما يلي يندرج ضمن البدائل المطروحة أمام المفاوض إذا ما حوصر بالاسئلة ما عدا؟

- الانسحاب الهادئ
- الهروب
- التنازل التكتيكي
- الاعتراف بالحقيقة

أنواع أسئلة التفاوض :

- الاسئلة المفتوحة والاسئلة المغلقة
- الاسئلة المباشرة والاسئلة الغير مباشرة
- الاسئلة الصريحة والاسئلة الملتوية
- الاسئلة المحددة والاسئلة الواضحة

ويتعلق الأمر بذلك النوع الذي يستطيع معه المستجيب (المعني بالإجابة عن السؤال) أن يجيب من أي جهة شاء.

- الأسئلة المفتوحة
- الأسئلة المغلقة

ما هو الأسئلة التي تضع المستجيب ضمن دائرة معينة يتعين معها الإجابة المحددة وفق اختيارات معينة ربما تضمنها السؤال بحد ذاته.

- الأسئلة المفتوحة
- الأسئلة المغلقة

يفيد هذا النوع من الأسئلة المغلقة بالنسبة للسائل في:

- ربح الوقت والتحكم فيه.
- تحكم السائل في مسار النقاش من خلال سيطرته على الأسئلة والأجوبة وبشكل سيجعله يؤثر في النتائج.
- كل ما ذكر صحيح

من فوائد الاسئلة المغلقة في التفاوض؟

- جعل المسؤول يتحدث في حين يضل السائل منصتاً
- الحصول على ثقة المستجيب
- الحصول على معلومات إضافية من المستجيب
- ربح الوقت والتحكم فيه

ما المرتب الذي كنت تتقاضاه في وظيفتك السابقة؟ يعتبر من الاسئلة :

- أسئلة مباشرة
- أسئلة رئيسية
- أسئلة مفتوحة
- أسئلة مغلقة

هذا الاسلوب سيفيد السائل بالوصول الى هدفه

- الاسئلة المفتوحة المفردة
- الاسئلة المغلقة المفردة
- الاسئلة المفتوحة والاسئلة المغلقة بشكل متتابع
- الاسئلة المباشرة المتكررة

الاعتراف بالحقيقة او الانسحاب الهادىء من البدائل المطروحة أمام المفاوض إذا ما ؟

- إذا مارغب في عدم الإجابة
- إذا ماكان أسلوب الخصم المناورة
- حوصر بالأسئلة من الخصم
- إذا ماكان السؤال جانبي

الغموض في الإجابة على الاسئلة تكتيك يستخدم في المفاوضات

- ذات الطابع الرسمي - ذات الطابع الغير رسمي - ذات الطابع الاقليمي

كل مما يلي يندرج ضمن البدائل المطروحة أمام المفاوض إذا مارغب في عدم الأجابة عدا؟

- جرب تكتيك إجابة السؤال بسؤال مضاد
- الحرص أن لاتبدو متهرباً من إجابة الخصم
- الاحتجاج بعد توفر الإجابة وتعد بتوفيرها
- الطلب بإرجاء الإجابة في وقت لاحق

ماهو المغزي (الهدف) من الاسئلة في عملية التفاوض ؟

- جذب الانتباه - الحصول على معلومات وإعطاء معلومات - اختبار صحة المعلومات - الكل

ليس من وظائف الاسئلة في عمليه التفاوض؟

- تنشيط المناقشة والوصول إلى نتيجة تغيير مجرى الحديث
- تشوية المعلومات بقصد أو بغير قصد
- كسب الوقت لأضاعة الوقت لأرباك الطرف الآخر
- إثارة الطرف الآخر حصار الطرف الآخر

**إنتهت المحاضرة الثامنة،،**

## المحاضرة التاسعة

الاتجاهات الأساسية في اللجوء إلى جهات محايد هي

- الاتجاه الأول الاستشارة - الاتجاه الثاني الوساطة - الاتجاه الثالث (التحكيم) - كل ما ذكر صحيح

سؤال امتحان

لجوء المفاوضات لطلب رأي خارجي فيما هو مطروح من قضايا التفاوض ، هو تعبير عن خيار

- الوساطة - الاستشارة - المساومة - التحكيم

سؤال امتحان بصيغة أخرى

عندما يلجأ المفاوض لطلب رأي خارجي فيما هو مطروح من قضايا فإنه يستهدف ؟

- الوساطة - الاستشارة - المساومة - التحكيم

عندما يكون الموقف التفاوضي ذا طبيعة خاصة تحتاج لقدرات ومهارات لاتتوفر لدى أطراف التفاوض المعنية.

- الوساطة - الاستشارة - المساومة - التحكيم

سؤال امتحان

إن الدور المنوط بالمرشد أو المحلل (Analyst) في عملية التفاوض هو

- الاستشارة - التحكيم - إلزام أحد الطرفين برأية - إلزام كلا الطرفين برأيه

سؤال امتحان

عندما يتدخل طرف ثالث بين طرفي النزاع لمساعدتهما على التوصل إلى حل ، فإن ذلك يعبر عن

- التفاوض - المساومة - الوساطة - التحكيم

سؤال امتحان

يعبر دخول طرف آخر بين أطراف النزاع للتواصل لحل ملزم لهما إلى ؟

- التفاوض - المساومة - الوساطة - التحكيم

يقصد به لجوء أطراف التفاوض إلى جهة محايدة لدراسة وتقييم الموقف واتخاذ القرار العادل

- التفاوض - المساومة - الوساطة - التحكيم

مواصفات المستشار من أهم شروط نجاحه؟

- الخبرة الكافية.
- تمتعه بالوقت والاستعداد الكامل للإدلاء
- جميع ما ذكر صحيح
- الحياد وعدم التحيز.
- التكلفة الأقل مقارنة بالوفورات المتحققة

خلق قيم إضافية والمطالبة بقيم ومكاسب أخرى ويقوم بذلك من خلال:

- إيضاح بدائل عدم التوصل إلى اتفاق.
- تحديد وتحليل خصائص الموقف التفاوضي الراهن - كل ما ذكر صحيح
- تقييم خصائص كل الأطراف المتفاوضة واتجاهاتها.

تحديد مصادر تعظيم المكاسب لطرفي النزاع وذلك بتحديد؟

- الفروق ونواحي الاختلاف.
- الوفورات الممكنة للحجم والعدد. - كل ما ذكر صحيح.
- المصالح المشتركة للطرفين.

نطاق مهام المستشار ودوره تشتمل على؟

- تحديد مصادر تعظيم المكاسب لطرفي النزاع
- تقييم البدائل المختلفة وتحديد قيم المنافع الصافية لكل طرف - خلق قيم إضافية والمطالبة بقيم ومكاسب أخرى
- كل ما ذكر صحيح
- تحديد الصور التعاقدية المناسبة

**انتهت المحاضرة التاسعة،،**



## المحاضرة العاشرة

تتجلى هذه الأهمية بشكل خاص في حالات:

- تصاعد النزاع واحتدامه
- توتر العلاقات
- في أعقاب الهزائم
- في حالة تعادل الاعتمادية (تعادل قوة تأثير كل طرف على آخر)
- كل ما ذكر صحيح

يقوم الوسطاء بأدوار متعددة تشمل الآتي:

- تسهيل عمليات التفاوض
- الاسراع في إتمام الصفقات وإبرام العقود
- تضيق فجوة الخلاف بين الأطراف المتنازعة
- اقتراح أساليب للتوصل إلى اتفاق
- المساعدة في تطبيق الاتفاقات.
- كل ما ذكر صحيح

سؤال امتحان

الدور الاساسي الذي يلعبه الوسيط في عملية التفاوض هو ؟

- اتخاذ القرار الملزم لجميع الاطراف
- تضيق فجوة الخلاف بين الاطراف المتنازعه
- تقديم المشورة والنصح لأحد الطرفين
- حسم النزاع ما بين الطرفين

ضمن هذا الإطار يجب التمييز بين ثلاثة متغيرات أساسية تتحكم في العلاقة بين الأفراد والمنظمات، وهي:

- التبعية
- قوة التاثر
- قوة العلاقة
- جميع ما ذكر صحيح

يقصد بها أن طرفاً ما يراعي مدى إمكانية التأثير على الأطراف الأخرى إذا أراد تحقيق أهدافه.

- التبعية
- قوة التاثر أو الاعتمادية
- قوة العلاقة

تتوقف شدة العلاقة ومدى موثوقيتها بين طرفين على:

- حجم التعامل أو التبادل بينهما.
- معدل التعامل أو التفاعل أو الاتصال بينهما.
- ارتباط لمصالح/المصير عموماً.
- كل ما ذكر صحيح

خصائص الوسيط الفعال؟

- الصبر والمثابرة
- الوجه غير المعبر عن ردود فعله
- التحلي بقدر من الدهاء
- طيبة النفس
- إثبات العدالة والحياد التام
- المعرفة والخبرة بعمليات التفاوض الجماعية والنزاعات
- القدرة على التحليل للمواقف
- الثقة بالنفس والقدرة على فرض الاحترام
- القدرة على التأثير والاقناع
- جميع ما ذكر صحيح

هو أحد أشكال صور فض النزاع التي يلجأ إليها الأطراف لفض النزاع أثناء عملية التفاوض

- مفهوم التحكيم
- مفهوم المساومة
- التحكيم والمساومة معاً

سؤال امتحان

يتمثل الدور الاساسي للمحكم في عملية التفاوض في ؟

- قيادة المناقشه
- تقديم المشورة والنصح لأحد الطرفين
- تقديم الاقتراحات للمتفاوضين
- حسم النزاع ما بين الطرفين

سؤال امتحان

تعبر المساومه عن ؟

- موازين قوى متكافئة بين الأطراف المتفاوضه
- علاقات تبادلية بين الاطراف
- علاقات قائمة على الأخذ والعطاء بين الأطراف المعنيه
- موازين قوى غير متكافئه لأطراف المتفاوضة

سؤال امتحان

تتميز المساومة عن التفاوض بكون؟

- موازين القوة فيها متكافئة بين الطرفين
- طبيعه علاقه فيها تبادلية بين الطرفين
- طبيعة العلاقة فيها أساسها الأخذ فقط بين الطرفين
- طبيعة علاقه فيها قائمة على الأخذ والعطاء بين الطرفين

سؤال امتحان

يشير تبادل التنازلات بين أطراف التفاوض اعتماداً على اختلال موازين القوى بين المتفاوضين إلى مفهوم؟

- الوساطة - المساومة - التحكيم - التفاوض

سؤال امتحان

العقود التي بموجبها يكون بمقدور كل طرف مناقشة شروط العقد والتفاوض بشأنها تسمى عقود؟

- المساومة - الأذعان - التفويض - الاحتمال

من حيث موازين القوى التفاوض تعتبر؟

- متكافئه - غير متكافئه

من حيث موازين القوى المساومه تعتبر؟

- متكافئه - غير متكافئه

مهمة

من حيث طبيعته العلاقة للتفاوض تعتبر؟

- تبادليه قائمه على الاخذ والعطاء - أساسها الأخذ فقط

مهمة

من حيث طبيعته العلاقة للمساومه تعتبر؟

- تبادليه قائمه على الاخذ والعطاء - أساسها الأخذ فقط

تستمد الاستراتيجية الإدارية مبادئها من مصدرين علميين هما

- الاستراتيجية العسكرية ونظرية المباريات كما يؤكد الدكتور السيد عليوة (مهارات التفاوض)

- مباريات المجموع المتغير

يتعزز هذا الاتجاه أكثر ضمن مباريات الاستراتيجية في نظرية المباريات، سواء فيما يعرف بـ:

- مباريات المجموع الثابت - مباريات المجموع المتغير - كل ما ذكر صحيح

سؤال امتحان

تعتمد مباريات المجموع الثابت (الصفريه) ضمن نظريه المباريات على وجود حالة؟

- من الصراع المطلق بين الطرفين

- من التعاون المطلق بين الطرفين

- تجمع ما بين المنفعة المشتركة والصراع بين الطرفين

- من التعاون والتنافس بين الطرفين

سؤال امتحان

ترتكز مباريات المجموع المتغير، ضمن نظرية المباريات على وجود حالة من

- الصراع المطلق بين الطرفين

- التعاون المطلق بين الطرفين

- المباريات ذات المجموع الصفري بين الطرفين

- التعاون والتنافس بين الطرفين

سؤال امتحان

يعد التفاوض؟

- أحد العناصر الأساسية للمساومه

- جزءاً لا يتجزأ من المساومه

- مناقضاً لعملية المساومه

- أشمل من المساومه

انتهت المحاضرة العاشرة،،

## المحاضرة الحادية عشر

هي قدرة الفرد على التفاوض على أساس الفهم والسرعة والدقة ، هي تعبير عن **سؤال امتحان** - استراتيجيه التفاوض - مهارة التفاوض - سياسته التفاوض - موقف التفاوض

تتمثل المهارة في؟ **سؤال امتحان** - القدرة على القيام بعمل ما على أساس الفهم والسرعة والدقة .  
- القدرة على الاستمرار في المفاوضات اعتماداً على قوة الموقف التفاوضي  
- القدرة على الاستمرار في المفاوضات اعتماداً على ضعف الجسم  
- الخطط والطرق التي توضع للوصول إلى هدف معين

المهارات المتصلة بمدى القرارات التفاوضية والمعرفيه المكتسبه ، هي تعبير عن مهارات التفاوض؟ **سؤال امتحان** -الذاتيه - الموضوعيه - الشخصيه - الفطريه

تنقسم المهارات التفاوضية إلى قسمين كلاهما يركز على المعرفة، هما:  
- المهارات الموضوعية. - المهارات الشخصية. - كل ماسبق صحيح

تشمل هذه المهارات الموضوعية للتفاوض؟  
- القدرة على التحليل - المعرفة الاقتصادية - المعرفة القانونية - المعرفة اللغوية  
- المعرفة النفسية - المعرفة القياسية - المعرفة العامة - جميع ما ذكر صحيح

من المهارات الموضوعية للتفاوض؟ **سؤال امتحان** - سرعه البديهة والفظنه - القدرة على التحليل  
- الإدراك الكامل والمتكامل - إجادة فن الاستماع

يجب أن تتوفر لدى المفاوض المعرفة المناسبة التي تمكنه من حساب حجم التكلفة ومقدار العائد الخاص بكل عنصر  
- القدرة على التحليل - المعرفة الاقتصادية - المعرفة القانونية - المعرفة اللغوية

هي من أهم المعارف التي يجب أن يسعى لاكتسابه بشكل مستمر؟ **سؤال امتحان** - القدرة على التحليل - المعرفة الاقتصادية - المعرفة القانونية - المعرفة اللغوية

هي من أكثر المعارف أهمية، حيث يجب إتقانها للتفاوض؟ **سؤال امتحان** - القدرة على التحليل - المعرفة الاقتصادية - المعرفة القانونية - المعرفة اللغوية

من أهم أدوات \_\_\_ بحيث تشمل مثلاً الأسعار والانتاج والنتاج القومي؟  
- المعرفة النفسية - المعرفة القياسية - المعرفة العامة - جميع ما ذكر غير صحيح

تتعلق بالجوانب الفطرية التي ولد بها المفاوض والاستعداد الفطري وعوامل الوراثة التي يصعب إجادها؟  
- المهارات الشخصية - المعرفة النفسية - المعرفة القياسية - ليس مما ذكر

قدرات يجب أن يتمتع بها المفاوض؟  
- قدرات عقلية - قدرات ميكانيكية - قدرات حركية نفسية - قدرات جسمية وحسية  
- قدرات وسمات شخصية - كل ما ذكر صحيح

كالقدرة اللغوية والحسابية والقدرة على التذكر والقدرة على الاستقراء. **سؤال امتحان** - قدرات عقلية - قدرات ميكانيكية - قدرات حركية نفسية - قدرات جسمية وحسية

كالقدرة العقلية والحركية على إدارة حركة وعمليات التفاوض. **سؤال امتحان** - قدرات عقلية - قدرات ميكانيكية - قدرات حركية نفسية - قدرات جسمية وحسية

كحركة اليدين أثناء التفاوض، والقدرة على الموازنة بين الإدراك البصري والأداء الحركي، والقدرة على ضبط حركات الجسم عموماً، وضبط التوتر والانفعال.

- قدرات عقلية - قدرات ميكانيكية - قدرات حركية نفسية - قدرات جسمية وحسية

كالاختلال والقوة وحدة البصر وحسن الاهتمام بالتفاصيل الدقيقة أثناء عملية التفاوض.

- قدرات عقلية - قدرات ميكانيكية - قدرات حركية نفسية - قدرات جسمية وحسية

جسمية وفعالية واجتماعية وخلقية ومزاجية.

- قدرات ميكانيكية - قدرات حركية نفسية - قدرات جسمية وحسية - قدرات وسمات شخصية

يعد هذا العنصر من أهم مهارات رجل التفاوض؟

- اليقظة الدائمة والمستمرة - خبرة المتفاوض

سؤال امتحان

ليس من القدرات التي يجب ان يتمتع بها المتفاوض؟

- قدرات حركية نفسية - قدرات جسمية وحسية - قدرات وسمات شخصية - قدرات ديناميكية

سؤال امتحان

تمثل المهارة في القدرة على القيام بعمل ما على أساس:

- الفهم والإدراك - السرعة والاستجابة  
- الفهم والسرعة والدقة - الفهم والتطوير والإنجاز

انتهت المحاضرة الحادية عشر،،

## المحاضرة الثانية عشر

مجالات التفاوض الدولي هي ؟

- المفاوضات السياسية والعسكرية - المفاوضات الاقتصادية - المفاوضات في الثقافة والعلمى والتربوي. - الكل

المفاوضات في التعاملات الاقتصادية وتشمل صوراً متعددة من أهمها:

- مفاوضات تأسيس فروع في دول أخرى للشركة الأم
- مفاوضات التراخيص بمزاولة نشاط معين
- مفاوضات المشروعات المشتركة
- مفاوضات التمويل بالقروض والمعونات
- كل ما ذكر صحيح

مفاوضات التراخيص بمزاولة نشاط معين تندرج تحت المفاوضات:

- المفاوضات السياسية والعسكرية
- المفاوضات الاقتصادية
- المفاوضات في المجال الثقافي والعلمي والتربوي
- المفاوضات البيئية

أهم مميزات المفاوضات الدولية عن المحلية:

- التعامل عبر عبور الحدود
- حاجز الخوف بين الطرفين أكثر قوة، بالتالي ينعكس على حاجز الثقة
- حاجز اختلاف الثقافات ومسائل السيادة
- آثار التفاوض تتجاوز الموقف التفاوضي.
- كل ما ذكر صحيح

سؤال امتحان

من مميزات المفاوضات الدولية عن المحليه أن ؟

- أصحاب المصلحة هم عادة الأشخاص المفاوضين
- حاجز الخوف بين الطرفين يكون أقل قوة وحدة
- آثار التفاوض لاتتجاوز الموقف التفاوضي
- حاجز الثقة بين الطرفين يكون كبيراً

سد فجوة الثقة يمكنها تحقيق ذلك من خلال:

مهمه سنأتي  
فقرة بالامتحان

- الصراحة والوضوح والبعد عن أساليب المراوغة المكشوفة
- إبداء الاستعداد للتعاون والرغبة في المساعدة
- تكوين علاقات شخصية دون مبالغة مثيرة للشك
- إعلان الأهداف والمواقف أنه لكل مقام مقال، مع عدم كشف الأوراق دفعة واحدة
- الترويج لفكرة التعاقد لا للنفس
- تقديم أعضاء الفريق وذكر خبراتهم السابقة
- كل ما ذكر صحيح

سؤال امتحان عالفقرة السابقة

يتطلب سد فجوة الثقة في المفاوضات الدولية ؟

- الترويج للنفس بدل الترويج لفكرة التعاقد
- البعد عن الوضوح
- الاعتماد الاساليب الغامضه
- البعد عن أساليب المراوغة المكشوفه

سؤال امتحان عالفقرة السابقة

مما ينصح به في المفاوضات الدولية ؟

- تفويم وتوجيه ثقافه الطرف الأخر
- الترويج لنفس المتعاقد بدلاً من الترويج لفكرة التعاقد
- إبداء الاستعداد للتعاون والرغبة في المساعدة
- البعد عن تكوين علاقات شخصيه مع الطرف الاخر

سؤال امتحان

سد فجوة الثقة ، إدراك وتأكيد الآثار المباشرة وغير المباشرة للمشروع و إدراك الفروق الثقافية والقيم الاجتماعية الساندة هي من

- مبادئ وقواعد استرشادية عامة في المفاوضات المحلية - مبادئ وقواعد استرشادية عامة في المفاوضات بين المنظمات
- مبادئ وقواعد استرشادية عامة في المفاوضات الدولية - مبادئ وقواعد استرشادية عامة في المفاوضات السياسية

**إنتهت المحاضرة الثانية عشر،**

## المحاضرة الثالثة عشر

هو اتفاق طرفين على إنشاء التزام أو نقله أو تعديله أو انقضائه؟

- العقد - التفاوض - الأجرائيه - الموضوعيه

من الناحية \_\_\_\_\_ فإنه ينظر العقد على أنه الثمرة التي تتوج المفاوضات من خلال الوصول إلى اتفاق ملزم

- العقديه - التفاوضيه - الأجرائيه - الموضوعيه

المفاوضات تتضمن الجوانب؟

- الاجرائيه - الموضوعيه - كل ما ذكر صحيح

الجوانب الإجرائية وتشمل؟

- طريقة صياغة الاتفاق  
- صاحب صلاحيات إعداد العقد واعتماده  
- كل ما ذكر صحيح  
- مكان تحرير وكتابة العقد  
- أسلوب كتابة العقد  
- وقت إعداد العقد  
- لغة تحرير وكتابة العقد

سؤال امتحان

من الجوانب الإجرائية أثناء مرحلة تحرير العقد النهائي للتفاوض؟

- مكان تحرير وكتابة العقد  
- مشاركة جميع أطراف التفاوض في صياغة الاتفاق  
- وضوح مصطلحات وعبارات العقد  
- إصغاء عمليات شرح للعبارات التي تتطلب التوضيح إذا لزم الأمر

سؤال امتحان

من الجوانب الإجرائية التي تتضمنها المفاوضات أثناء تحرير العقد النهائي

- أسلوب كتابة العقد - المنهجية - الدقة في تحديد معاني المصطلحات - المقومات في عملية التنفيذ

الجوانب الموضوعية تشمل؟

- المنهجية - المقومات في عملية التنفيذ - وضوح مصطلحات وعبارات العقد  
- يجب الإضافة والحذف للعبارات التي تتطلب التوضيح إذا لزم الأمر  
- الدقة - المشاركة - كل ما ذكر صحيح

سؤال امتحان

من الجوانب الموضوعية التي تتضمنها المفاوضات أثناء تحرير العقد النهائي؟

- مكان تحرير وكتابة العقد - وضوح مصطلحات وعبارات العقد  
- لغة تحرير وكتابة العقد - وقت إعداد العقد

سؤال امتحان

يتمثل احد الجوانب الموضوعية أثناء مرحلة تحرير العقد النهائي للتفاوض في

- المنهجية التي سيتم بموجبها تنفيذ بنود العقد - لغة تحرير وكتابة العقد  
- وقت إعداد العقد - طريقه صياغه الاتفاق

بحيث تشتمل على الأسلوب الذي سيتم بموجبه تنفيذ بنود العقد من قبل كل طرف؟

- المنهجية - المقومات في عملية التنفيذ - وضوح مصطلحات وعبارات العقد

معنى كل مصطلح من مصطلحات لغة العقد، ومدى ملاءمته لتسهيل عمليات تنفيذ الالتزامات؟

- الدقة - المشاركة - المنهجية

أركان العقد؟

- اتفاق مكتوب  
- العقوبة (الشرط الجزائي) - التوقيع على العقد - مدة الصلاحية والتنفيذ  
- وجود قواعد قانون تحكم العقد  
- كل ما ذكر صحيح  
- موضوع العقد ذاته  
- الملاحق الخاصة بالعقد

يعتمد ذلك على وجود نص مكتوب مصدق عليه من الفنيين والمختصين

- اتفاق مكتوب - أطراف العقد - وجود قواعد قانون تحكم العقد - موضوع العقد ذاته

يتكون النص في العقد من:

- المقدمة
- موضوع العقد
- النظام الخاص بحل الخلافات والقانون الذي سيطبق عند وجود خلاف بين أطراف التعاقد.
- كل ما ذكر صحيح

ما يسمى بالديباجة ويذكر فيها الأسباب والقواعد التي أدت إلى وجود هذا العقد بالإضافة إلى الأطراف ووظائفهم وعناوينهم.

- المقدمة - موضوع العقد

سؤال امتحان

تشمل ديباجة العقد علي؟

- الحقوق التي يخولها العقد
- الالتزامات التي يرتبها العقد
- الأسباب والقواعد التي أدت إلى وجود العقد
- النظام المخصص بحل الخلافات

يشمل الالتزامات التي يرتبها والحقوق التي يخولها، ويجب هنا عرض كافة المصطلحات التي سيعتمد عليها النص

- المقدمة - موضوع العقد

يجب أن تتوفر فيهم شروط الأهلية، وأن يكونوا بعيدين عن الإكراه أو التدليس، فيجب توفر عنصر الرضا.

-اتفاق مكتوب - أطراف العقد - وجود قواعد قانون تحكم العقد - موضوع العقد ذاته

وهي عملية شكلية وموضوعية في آن واحد، فهي شكل من أشكال استكمال الرضا،

العقوبة (الشرط الجزائي) - التوقيع على العقد - مدة الصلاحية والتنفيذ - الملاحق الخاصة بالعقد

هنا يستلزم احتواء العقد شروط صلاحية للعقد مقترنة بمدة ينص عليها، بحيث إذا لم ينص عليها يعتبر ساري المفعول لذا يجب تحديد تاريخ التوقيع.

العقوبة (الشرط الجزائي) - التوقيع على العقد - مدة الصلاحية والتنفيذ - الملاحق الخاصة بالعقد

تعتبر جزءاً مكملًا للعقد، ويلجأ إليها لكون التفاصيل التي تحملها تؤثر على سياق موضوع العقد ووحدته العضوية.

- العقوبة (الشرط الجزائي) - التوقيع على العقد - مدة الصلاحية والتنفيذ - الملاحق الخاصة بالعقد

من أهم تلك الملاحق الخاصة بالعقد ما يلي:

- إحصائية - إجرائية - تشريعية - وثائقية - تاريخية - كل ما ذكر صحيح

سؤال امتحان

تسمى ملاحق العقد التي يتم فيها التوضيح بالجدول التي يحتاجها العقد ، الملاحق

- الإحصائية - الإجرائية - التشريعية - الوثائقية

بحيث تتضمن الإجراءات الواجب القيام بها في حال تنفيذ الالتزامات والتعهدات.

- الإحصائية - الإجرائية - التشريعية - الوثائقية

سؤال امتحان

تعرف ملاحق العقد التي تتضمن نصوص القرارات والقوانين التي استند إليها التعاقد بالملاحق؟

- الإحصائية - الإجرائية - التشريعية - الوثائقية

سؤال امتحان

ملاحق العقد المتضمنه لجميع المستندات المحددة لحقوق والتزامات كل طرف هي؟

- الإحصائية - الإجرائية - التشريعية - الوثائقية

سؤال امتحان

تسمى ملاحق العقد المتضمنه ملخصات لاتفاقيات ومعاهدات سابقه ، الملاحق

- الإحصائية - الإجرائية - التاريخيه - الوثائقية

سؤال امتحان

عندما يتم التوقيع بالاحرف الاولى على العقد فان ذلك يعني ان التوقيع

- أصبح ملزماً لجميع الأطراف - هو مجرد اعتماد نصوص العقد

- أصبح ساري المفعول - أصبح نهائياً

## مراجعته سريعه عالمحاضرة الثالثه عشر

أحد أهم صور التصرف المنشئة للاتفاق:

- القدرات التفاوضية للمفاوض
- العقد
- الاعتمادية
- درجة الثقة بين المتفاوضين

تنشأ قضايا وموضوعات تفاوضية جديدة أثناء مرحلة تحرير العقد النهائي للتفاوض، وتتجلى العلاقة من خلال أن المفاوضات هذه تتضمن جوانب:

- تعاقدية – إجرائية
- عامة – خاصة
- إجرائية – موضوعية
- موضوعية

طريقة صياغة الاتفاق / مكان تحرير وكتابة العقد / وقت إعداد العقد ، تدخل من ضمن الجوانب:

- العامة
- الخاصة
- الإجرائية
- الموضوعية

يتم الحرص على أسلوب يشمل جميع الجوانب والاركان ويرضي جميع الأطراف ، وينقصد به :

- طريقة صياغة الاتفاق
- لغة تحرير وكتابة العقد
- صاحب صلاحيات إعداد العقد واعتماده
- أسلوب كتابة العقد

المنهجية / الدقة / المشاركة / المقومات في عملية التنفيذ ، هي من الجوانب :

- العامة
- الخاصة
- الإجرائية
- الموضوعية

هي تحديد معنى كل مصطلح من مصطلحات لغة العقد، ومدى ملاءمته لتسهيل عمليات تنفيذ الالتزامات مقابل الحقوق :

- وضوح مصطلحات وعبارات العقد
- الدقة
- المنهجية
- المقومات في عملية التنفيذ

يتكون النص في العقد من :

- الديباجة
- موضوع العقد
- النظام الخاص بحل الخلافات القانونية
- جميع ما ذكر أعلاه

من أهم الملاحق الخاصة بالعقد :

- إحصائية
- العقوبة والشرط الجزائي
- الوقائية
- جميع ما ذكر أعلاه

إنتهت المحاضرة الثالثه عشر،،

المحاضرة الرابعه عشر مقالته اللتي مهتم برجع بفتح المحاضرة ..