



يوم : 2025/01/11

الإسم والملقب:

الفوج:

تصحيح امتحان الدورة العادية في مقياس إدارة التفاوض والتعاقد

الجواب الأول: (08 نقاط)

تتوقف فعالية المفاوضات بشكل أكبر على تحديد الاستراتيجية المناسبة لعملية التفاوض، ومن الصعب أن تبدأ هذه الأخيرة دون استراتيجية فعالة (حل وناقش). الاجابة لا بد أن تحتوي على الاستراتيجيات الأربع المدروسة مع سلبياتها وإيجابياتها ثم إبداء الرأي حول الاستراتيجية المثلى.

الجواب الثاني: (05 نقاط)

أجب بـ "صحيح" أو "خطأ" :

1. لا ترتبط القوة التفاوضية بحدود أو مدى السلطة والتفويض الذي تم منحه للفرد المتفاوض وإطار الحركة المسموح له بالسير فيه وعدم تعديه أو اختراقه فيما يتصل بالموضوع أو القضية المتفاوض بشأنها، وإنما يرتبط بشخصية أطراف التفاوض ومدى قدرتهم على الاستجابة للمتغيرات فيه. **خطأ**
2. التمسك بالرأي والتعصب له، وضيق الأفق وافتقاد الروابط والاتصال والتواصل بين الأفراد تعتبر من الأسباب الرئيسية لعدم الحوار. **صحيح**
3. الاستماع للآخرين عندما يطرحون آرائهم تعتبر من الممارسات والمهارات لكي نؤسس لثقافة الحوار. **صحيح**
4. الحوار لا يسعى لاكتشاف معنى جديد لم يكن كامنا لدى أي من المشاركين في الحوار. **خطأ**
5. من الأمثلة على الاتجاهات السلبية في التفاوض أن لا تتوفر لدى معظم أطراف التفاوض، الاقتناع بحاجة الطرف الآخر لتحقيق مكاسب من التفاوض، وأن لدى الطرف الآخر العديد من الدوافع والمبررات لتحقيق تلك المكاسب. **صحيح**

السؤال الثالث: (06 نقاط)

أجب عن جميع الأسئلة باختيار إجابة واحدة من بين الخيارات، بوضع العلامة (x) أمام الخيار المناسب:

<p>من محددات النجاح في التفاوض، الالتزام بمبادئ التفاوض الفعال وتحقيق شروطه، جميع ما يلي يعتبر من المبادئ المتعلقة بالالتزام بمبادئ التفاوض باستثناء:</p> <p>أ. مبدأ المنفعة؛ ب. مبدأ الالتزام؛ ت. مبدأ التعاون التام؛ ث. مبدأ القدرة الذاتية؛ ج. مبدأ العلاقات المتبادلة.</p>	<p>هدفها الأساسي هو إتاحة الفرصة للأطراف المتنازعة من أجل أن يسود جو من التفاهم، والمساهمة في إشاعة ثقافة الحوار والسلم الاجتماعي، ودفعها للمشاركة بشكل إيجابي في ابتكار حلول توفيقية، ومحاولة إذابة الخلاف، وتقريب وجهات النظر:</p> <p>أ. المحاوره؛ ب. التحكيم؛ ت. الوساطة؛ ث. المفاوضات؛ ج. كل ما سبق.</p>
<p>المواجهة لافشال تكتيك الخصم في التفاوض يكون عن طريق:</p> <p>أ. الإعداد الجيد بالبيانات والوثائق؛ ب. عدم التجاوب مع تقريع المناقشة؛ ت. تعمد استخدام الفاظ تعبيرات محددة؛ ث. كل ما سبق؛ ج. لا شيء مما سبق.</p>	<p>أي من التالي يعتبر من العوامل المؤثرة في نجاح المقابلات في التفاوض:</p> <p>أ. الإعلان عن موضوع المقابلة؛ ب. التخطيط المسبق للمقابلة؛ ت. تحديد أطراف المقابلة؛ ث. قوة ومركزية أطراف المقابلة؛ ج. كل ما سبق.</p>
<p>من عوارض أهلية التعاقد ما يلي:</p> <p>أ. العته؛ ب. الغفلة؛ ت. السفه؛ ث. لا شيء مما سبق؛ ج. أو كل ما سبق.</p>	<p>من عناصر التفاوض:</p> <p>أ. يسعى أطراف التفاوض لتحقيق اتفاق مقبول نسبيا؛ ب. التفاوض يتم بين طرفين أو أكثر؛ ت. هناك موضوع محدد للتفاوض؛ ث. التفاوض يمثل عملية اتصال تسعى للوصول إلى حل وسط؛ ج. كل ما سبق؛</p>

(01) نقطة على نظافة الورقة وتنظيمها.

أستاذة المقياس:

د. سلمى بوكبوس