



### الاسم اللقب:

يوم : 09/01/2026

## التصحيح النموذجي لامتحان الدورة العادية في مقياس إدارة التعاقد والتفاوض

### الجواب الأول: (06 نقاط)

ضع صحيح أو خطأ في نهاية العبارة، مع التصحيح الخطأ:

1. يجب أن تتسم أهداف التفاوض بالواقعية وأن تصاغ بشكل كيفي قدر الإمكان (خ)؛/

**يجب أن تتسم أهداف التفاوض بالواقعية وأن تصاغ بشكل كمي قدر الإمكان.**

2. تحديد مكان التفاوض من العوامل الهامة للمفاوض (ص)؛

3. التفاوض في مكان محايد يمثل نوعا من التنازل (خ)؛

**التفاوض في مكان محايد يساعد على تهيئة مناخ جيد للتفاوض.**

4. بالرغم من فعالية استراتيجية الانسحاب ولكنها ليست أحسن استراتيجية (ص)؛

5. يجب تحديد النقاط التي سيتم التفاوض بشأنها حتى لا تتم عملية التفاوض بشكل عشوائي (ص).

### الجواب الثاني: (04 نقاط)

هناك آراء عديدة حول كون التفاوض علم أم فن أم مهارة انسانية .

**مقدمة: (0.5 نقطة) الخاتمة (0.5 نقطة)**

**العرض: (0.75 \* 4 = 3 نقاط)**

**علما فقط:** تتمازج فيه علوم الاجتماع واللغويات وعلم النفس والإدارة والسياسة والعلاقات الدولية وعلم الأجناس وهو علم يتصل بقضايا الإنسان الحيوية. **فن فقط:** لأنه لا يمتلك قواعد وقوانين ثابتة. **مهارة فقط:** يمكن تعلمها (مكتسبة) من خلال الممارسة، وهناك من يرى بأنها مهارة تتكون من من العلم والفن والأدب، فهي تشتمل على مجموعة من القواعد والأصول التي تأخذ طابع العلم وهذا ما يجعلها قابلة للتعلم والاكْتساب. **علم وفن انساني:** يمر بثلاث مراحل متتابعة هي مرحلة الفن وهو ما نطلق عليه "فن التفاوض" ومرحلة الأدب أو ما نطلق عليه "أدب الحوار" ومرحلة العلم أو ما نطلق عليه "علم التفاوض".

### الجواب الثالث: (10 نقاط)

اختر إجابة واحدة فقط من كل سؤال، بوضع العلامة (x) أمام الاختيار المناسب:

<p>أي من الاستراتيجيات التالية يعبر عن العلاقة القائمة على مصالح مشتركة بين أطراف التفاوض:</p> <p><b>استراتيجية التعاون؛</b></p> <p>استراتيجية التنافس؛</p> <p>استراتيجية المساومة؛</p> <p>الاستراتيجية التوفيقية؛</p> <p>لا شيء مما سبق.</p>	<p>ما هي الصفات التي تساعد المفاوض في كسب ثقة الطرف الآخر:</p> <p><b>اللباقة والهدوء وضبط النفس؛</b></p> <p>الانفعال والغضب؛</p> <p>التسرع في الحديث؛</p> <p>التشكيك في مصداقية الآخر؛</p> <p>كل ما سبق.</p>
<p>ما الذي يميز المناخ الودي للتفاوض:</p> <p>الالتزام بالقواعد الرسمية فقط؛</p> <p><b>احترام الآراء والتفاهم؛</b></p> <p>تجاهل الأطراف الأخرى؛</p> <p>التعامل بعدوانية؛</p> <p>كل ما سبق.</p>	<p>ما هي أهم العناصر المؤثرة على القدرة على الاقناع:</p> <p>اللباقة فقط؛</p> <p><b>توافر المعلومات والتدريب؛</b></p> <p>تجاهل مشاعر الطرف الآخر؛</p> <p>التسرع في اتخاذ القرار.</p> <p>لا شيء مما سبق.</p>
<p>أي استراتيجية تقوم على انشاء علاقة تكامل بين الأطراف:</p> <p>استراتيجية التنافس؛</p> <p><b>استراتيجية التعاون؛</b></p> <p>استراتيجية المساومة؛</p> <p>الاستراتيجية التوفيقية؛</p> <p>لا شيء مما سبق.</p>	<p>ما هي أسباب تحسين المناخ التفاوضي:</p> <p>التسرع في الردود؛</p> <p><b>الالتزام بالصدق والثقة؛</b></p> <p>التركيز على التفاصيل الفرعية؛</p> <p>التوتر والانفعال؛</p> <p>كل ما سبق.</p>
<p>ما هي العناصر التي يجب مراعاتها أثناء التفاوض:</p> <p>تقليل وقت النقاش؛</p> <p><b>التحليل الدقيق واستغلال القوة؛</b></p> <p>تجاهل مواقف الطرف الآخر؛</p> <p>السرعة في اتخاذ القرار؛</p> <p>كل ما سبق.</p>	<p>أي من العناصر التالية يعتبر جزءا من المهارات التفاوضية:</p> <p>تجاهل مشاعر الطرف الآخر؛</p> <p><b>الصبر ورسم البدائل؛</b></p> <p>التهرب من الإجابة؛</p> <p>التركيز على الخلافات؛</p> <p>لا شيء مما سبق.</p>
<p>ما هو الهدف الرئيسي للتفاوض:</p> <p>اضعاف الطرف الآخر؛</p> <p><b>الوصول إلى اتفاق مقبول؛</b></p> <p>رفع تكاليف الطرف الآخر؛</p> <p>رفض كل الاقتراحات؛</p> <p>لا شيء مما سبق.</p>	<p>من مهارات المفاوض الناجح:</p> <p>الاصرار على رأيه فقط؛</p> <p><b>الاصغاء والتجديد؛</b></p> <p>تجاهل أهداف الطرف الآخر؛</p> <p>الإصرار دون مرونة؛</p> <p>كل ما سبق.</p>

أستاذة المقياس: د. سلمى بوكبوس