



قائمة الاسئلة

الاقناع والتفاوض - (-) المستوى الثاني -قسم علاقات عامة واعلان - طلاب - كلية الإعلام - الفترة الأولى- درجة الامتحان (50)

د / هزاع شرف

(1) الشخص الذي يستخدم دائما في كلمة كلمات مثل اشعر هو:

(1) + الحسي

(2) - البصري

(3) - السمعي

(4) - الحركي

(2) عندما يتفق الجمهور مع وجهة نظر القائم بالاتصال يفضل:

(1) - عرض وجهات النظر المعارضة

(2) - استخدام الادلة والبراهين

(3) + تقديم الجانب المؤيد فقط

(4) - تركهم يستنتجون ويكتشفون بانفسهم

(3) نؤكد على الثبات وعدم حدوث تغيير مع الشخص

(1) + التشابهي

(2) - الفروقي

(3) - البصري

(4) - الاجمالي

(4) نركز على النواحي الجمالية اذا كان الشخص

(1) - حسي

(2) + بصري

(3) - سمعي

(4) - اجمالي

(5) عندما يختلف الجمهور مع وجهة نظر القائم بالاتصال يفضل:

(1) + -عرض وجهات النظر المعارضة

(2) - عدم استخدام الادلة والبراهين

(3) - تقديم الجانب المؤيد فقط

(4) -تركهم يستنتجون ويكتشفون بأنفسهم

(6) من العوامل التي تعمل على تحقيق الالفة

(1) + اللباس او الزي

(2) - الصدق

(3) - الخبرة

(4) - الثقة

(7) الاسلوب الذي يحاول به الناس تغيير سلوك الاخرين وتصرفاتهم هو

(1) + الاقناع

(2) - الاتصال

(3) - التأثير

(4) - التفاوض

(8) من التكنيكات المستخدمة في استراتيجية توسيع المنافع المشتركة

(1) - الصقر والحمامة

(2) + كشف الحقائق كاملة

(3) - التسويق

(4) - المفاجاة

(9) في لغة الجسد يعني الانحناء قليلا للأمام :

(1) + العناية

(2) - التركيز

(3) - الشك

(4) - الثقة





- (10) الحديث بين طرفين بهدف الوصول إلى اتفاق هو
- (1) - الاقناع
 - (2) - التصالح
 - (3) - التأثير
 - (4) + النفاوض
- (11) السلام وراحة اليد لاعلى تعني
- (1) - السيطرة
 - (2) - الصداقة
 - (3) + الخضوع
 - (4) - القوة
- (12) تقدم الرسالة الاقناعية الراي المؤيد والمعارض مع الجمهور:
- (1) + المتعلم
 - (2) - المؤيد
 - (3) - المحايد
 - (4) - غير المتعلم
- (13) تناسب الاستمالات العاطفية:
- (1) + الاذاعة
 - (2) - الصحيفة
 - (3) - المجلة
 - (4) - الكتاب
- (14) تركيز العين في عين الطرف الاخر تعني
- (1) - الملل
 - (2) - الشك
 - (3) - القلق
 - (4) + الانتباه والانصات
- (15) عند الكذب يحدث للانسان:
- (1) - تجانس وتناغم
 - (2) + تنافر معرفي.
 - (3) - توافق معرفي
 - (4) - توازن معرفي.
- (16) تستخدم البراهين والادلة مع الجمهور:
- (1) + المعارض
 - (2) - الامي
 - (3) - الكبير في السن
 - (4) - المؤيد
- (17) الشخص الذي بطبيعته يهتم بالمظهر والشكل ..هو:
- (1) + البصري
 - (2) - السمعي
 - (3) - الحسي
 - (4) - الحركي
- (18) نركز على أن المنظمة تتيح فرص جديدة عندما نستهدف الجمهور
- (1) - السمعي
 - (2) + المنافع
 - (3) - الحذر
 - (4) - البصري
- (19) تعني المصادقية ان يكون المتحدث
- (1) - صادق فيما يقول
 - (2) - موضوعي
 - (3) + ان يصدقه الآخرون





- (4) - لا يكذب
(20) من العوامل التي تزيد من قدرة المصدر على الاقناع
(1) - الضغط
(2) - الاكراه
(3) + الثقافة الواسعة
(4) - الخداع
(21) من التكنيكات المستخدمة في استراتيجية تعظيم المنافع الذاتية:
(1) - الاستعانة بوسيط
(2) + الصقر والحمامة
(3) - المشاركة
(4) - الخداع
(22) من التكنيكات التفاوضية المستخدمة في الاستراتيجية الدفاعية
(1) + المقايضة
(2) - التمسك بالموقف
(3) - التسويق
(4) - المشاركة
(23) الوسيلة الاتصالية الاكثر اقناعا هي:
(1) - الانترنت
(2) + الاتصال الشخصي
(3) - الصحيفة
(4) - الاذاعة
(24) عندما يتمسك كل طرف برأيه يسمى هذا بنموذج
(1) - الاقناع
(2) - التفاوض
(3) + التعصب
(4) - الاستقطاب
(25) من سمات الشخص الذي يقتنع بدون التفكير
(1) - التمسك برأيه
(2) - لديه حافز للانصات
(3) - يعتمد على العقل
(4) + يعتمد على العاطفة
(26) الاقناع هو تقديم وجهات النظر والافكار للطرف الاخر
(1) - صح
(2) + خطأ
(27) حتى يستطيع القائم بعملية الاقناع ان يكون مقنعا يجب ان يتميز بالشدة والحزم
(1) - صح
(2) + خطأ
(28) يستطيع الشخص اقناع الاخرين بالفكرة حتى لو لم يكن مؤمنا بها
(1) - صح
(2) + خطأ
(29) تتحقق المصادقية عندما يكون المصدر خبيرا ويمتلك الكفاءة والمؤهلات في الموضوع
(1) + صح
(2) - خطأ
(30) من الاسئلة الستة التي يجب ان تتضمنها الرسالة الاقناعية السؤال هل ترغب
(1) - صح
(2) + خطأ
(31) استخدام الادلة المألوفة يزيد من قيمتها وتأثيرها في المتلقي
(1) - صح
(2) + خطأ





- (32) من الافضل تقديم الادلة المعارضة في الرسالة الاقتناعية اولا
(1) + صح
(2) - خطأ
- (33) يعد التخويف المعتدل اقوى اقناع من التخويف الشديد
(1) + صح
(2) - خطأ
- (34) يبحث الافراد عن المعلومات التي تتفق مع افكارهم ومعتقداتهم
(1) + صح
(2) - خطأ
- (35) ينصح دائما ان يكون فريق التفاوض متطابقين في الطباع
(1) - صح
(2) + خطأ
- (36) اذا كان الشخص حسي نمحه فرصة تجربة المنتج
(1) + صح
(2) - خطأ
- (37) معظم التنازلات يقدمها المفاوضون في بداية التفاوض
(1) - صح
(2) + خطأ
- (38) تزداد قدرة الشخص على اقناع الاخرين بالفكرة اذا لم يكن يعرفهم جيدا
(1) - صح
(2) + خطأ
- (39) يكون المفاوض متساهلا في موقفه اذا كان موقفه التفاوضي ضعيفا
(1) + صح
(2) - خطأ
- (40) كلما قل اهتمام الجمهور بموضوع معين قلت امكانية اقناعه
(1) + صح
(2) - خطأ
- (41) الجلوس والقدمين متقاربتين تشير إلى الانفتاح على الطرف المقابل.
(1) - صح
(2) + خطأ
- (42) تعد الصحف اكثر مصداقية مقارنة بالاذاعة
(1) + صح
(2) - خطأ
- (43) ينصح بالحرص على الاعتدال في الاهتمام ابلمظهر الجمالي.
(1) + صح
(2) - خطأ
- (44) الوقوف على مسافة قريبة من شخص اخر يدل على المحبة
(1) + صح
(2) - خطأ
- (45) يستخدم التفصيليون في حديثهم كلمة بصورة عامة
(1) - صح
(2) + خطأ
- (46) تستخدم الاستراتيجية الهجومية عندما يلا يريد المفاوض اتمام المفاوضات
(1) + صح
(2) - خطأ
- (47) مد اليدين مفتوحتين في اتجاه الطرف الآخر تدل على المودة
(1) + صح
(2) - خطأ
- (48) الشخص التشابهي يحب الثبات والاستقرار في أعماله





- (1) صح +
(2) خطأ -
- (49) استراتيجية التفاوض هي خطوات العمل اللازمة لتحقيق الأهداف بفاعلية
- (1) صح -
(2) خطأ +
- (50) يركز المفاوض غالبا على ما يتحقق في الأجل القصير
- (1) صح +
(2) خطأ -

