



قائمة الاسئلة

الاقناع والتفاوض-طلاب - (125)- المستوى الثاني -قسم علاقات عامة واعلان - طلاب - كلية الإعلام - الفترة - درجة الامتحان (50)

د / هزاع شرف

- (1) من سمات الشخص الذي يقتنع بعد التفكير:
- (1) + التمسك برأيه
  - (2) - عدم الانصات
  - (3) - يعتمد على العاطفة
  - (4) - المشاركة المنخفضة
- (2) الشخص الذي يستخدم دائما في كلمة كلمات مثل رايت هو:
- (1) - الحسي
  - (2) + البصري
  - (3) - السمعي
  - (4) - الحركي
- (3) الشخص الذي يتكلم دوما عن المكاسب هو
- (1) + المنافع
  - (2) - الفروقي
  - (3) - البصري
  - (4) - الاجمالي
- (4) عندما يتفق الجمهور مع وجهة نظر القائم بالاتصال يفضل:
- (1) - عرض وجهات النظر المعارضة
  - (2) - تقديم الادلة
  - (3) + تقديم الجانب المؤيد فقط
  - (4) - تركهم يستنتجون ويكتشفون بأنفسهم
- (5) من العوامل التي تعمل على تحقيق الالفة
- (1) + اللهجة
  - (2) - الصدق
  - (3) - الخبرة
  - (4) - الثقة
- (6) الحوار بين طرفين تربطهم مصلحة مشتركة وتستهدف الوصول إلى اتفاق هو
- (1) - الاقناع
  - (2) - التصالح
  - (3) - التأثير
  - (4) + التفاوض
- (7) عملية تغيير الآراء والاتجاهات او معتقدات الاخرين هو:
- (1) + الاقناع
  - (2) - الاتصال
  - (3) - التأثير
  - (4) - التفاوض
- (8) السلام وراحة اليد لاسفل تعني
- (1) + السيطرة
  - (2) - الصداقة
  - (3) - الخضوع
  - (4) - القوة
- (9) عندما يقوم كل طرف بمهاجمة الطرف الاخر ورفض رايه يسمى هذا بنموذج
- (1) - الاقناع
  - (2) - التفاوض
  - (3) - التعصب
  - (4) + الاستقطاب





- (10) الوسيلة الاتصالية التي يثق فيها الجمهور بشكل اكبر هي:
- (1) + التلفزيون
  - (2) - الاتصال الشخصي
  - (3) - الاذاعة
  - (4) - الانترنت
- (11) عندما يقوم الشخص بسحب الاذن يعني هذا
- (1) - الملل
  - (2) + الشك
  - (3) - القلق
  - (4) - التردد
- (12) عندما يتفق رأي الفرد مع رأي الاغلبية يحدث له
- (1) - تباين وتناغم
  - (2) - تنافر معرفي.
  - (3) - اختلاف معرفي
  - (4) + توازن معرفي.
- (13) من التكنيكات المستخدمة في استراتيجيات تعظيم المنافع الذاتية:-
- (1) - الاستعانة بوسيط
  - (2) - المفاجأة
  - (3) - المشاركة
  - (4) + الخداع
- (14) الشخص الذي بطبيعته يهتم بالعطور والرائحة .. هو:
- (1) - البصري
  - (2) - السمعي
  - (3) + الحسي
  - (4) - الحركي
- (15) المنطقة المكانية القريبة والملاصقة للفرد، تسمى
- (1) - الشخصية
  - (2) + الحميمة
  - (3) - الاجتماعية
  - (4) - العامة
- (16) من الامور التي تساعد على الاقتناع
- (1) - العقاب
  - (2) - الاكراه
  - (3) + التشابه في الدين
  - (4) - الاغراء
- (17) من التكنيكات التفاوضية المستخدمة في الاستراتيجية الهجومية
- (1) - المقايضة
  - (2) + التمسك بالموقف
  - (3) - التسوية
  - (4) - المشاركة
- (18) نوكد على حدوث تغيير مع الشخص
- (1) - التشابهي
  - (2) + الفروقي
  - (3) - البصري
  - (4) - الاجمالي
- (19) 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) - تحديد السلوك الذي يجب عليهم فعله  
(20) من التكنيكات المستخدمة في استراتيجيات تعظيم المنافع الذاتية:  
(1) - الاستعانة بوسيط  
(2) - المفاجأة  
(3) - المشاركة  
(4) + الخداع  
(21) تقدم الرسالة الاقناعية الراي المؤيد والمعارض مع الجمهور:  
(1) + المتعلم  
(2) - المؤيد  
(3) - المحايد  
(4) - غير المتعلم  
(22) تركيز العين في عين الطرف الاخر تعني  
(1) - الملل  
(2) - الشك  
(3) - القلق  
(4) + الانتباه والانصات  
(23) من العوامل التي تزيد من قدرة المصدر على الاقناع  
(1) - الضغط  
(2) - الاكراه  
(3) + القدوة الحسنة  
(4) - الخداع  
(24) من التكنيكات المستخدمة في استراتيجيات تفادي النزاع:  
(1) + الاستعانة بوسيط  
(2) - الصقر والحمامة  
(3) - التهديد  
(4) - الخداع  
(25) من التكنيكات التفاوضية المستخدمة في الاستراتيجيات الدفاعية  
(1) + التراجع  
(2) - التمسك بالموقف  
(3) - التسوية  
(4) - المشاركة  
(26) يستطيع الشخص اقناع الاخرين بالفكرة حتى لو لم يكن مؤمنا بها  
(1) - صح  
(2) + خطأ  
(27) لا يتاثر الاقتناع بعامل الوقت والزمن  
(1) - صح  
(2) + خطأ  
(28) من الاسئلة الستة التي يجب ان تجيب عليها الرسالة الاقناعية السؤال لماذا  
(1) + صح  
(2) - خطأ  
(29) من الافضل تقديم الادلة المعارضة في الرسالة الاقناعية اولا  
(1) + صح  
(2) - خطأ  
(30) يزداد الاقتناع بالرسالة اذا عرف الجمهور ان المتحدث يسعى الى اقناعهم  
(1) - صح  
(2) + خطأ  
(31) حتى يستطيع القائم بعملية الاقناع ان يكون مقنعا يجب ان يتميز في مظهره  
(1) + صح  
(2) - خطأ





- (32) معظم التنازلات يقدمها المفاوضون في اللحظات الاخيرة من التفاوض
- (1) + صح  
(2) - خطأ
- (33) ينصح دائما ان يكون فريق التفاوض مختلفين في الطباع
- (1) + صح  
(2) - خطأ
- (34) نركز على النواحي الجمالية اذا كان الشخص سمعي
- (1) - صح  
(2) + خطأ
- (35) الانحناء قليلا الى الامام يعني اللامبالاة وعدم الاهتمام
- (1) - صح  
(2) + خطأ
- (36) يعد التخويف الشديد اقوى اقناع من التخويف المتوسط او المعتدل
- (1) - صح  
(2) + خطأ
- (37) كلما زاد اهتمام الجمهور بموضوع معين قلت امكانية اقناعه
- (1) + صح  
(2) - خطأ
- (38) الجلوس والقدمين متباعدتين تشير إلى الانفتاح على الطرف المقابل.
- (1) + صح  
(2) - خطأ
- (39) الوقوف على مسافة بعيدة من الطرف الآخر تدل على الصداقة
- (1) - صح  
(2) + خطأ
- (40) يتمتع لغة الجسد بدرجة عالية من الصدق.
- (1) + صح  
(2) - خطأ
- (41) الشخص الواقعي يستخدم كثيرا عبارة قلبي دليلي
- (1) - صح  
(2) + خطأ
- (42) تستخدم الاستراتيجية الدفاعية عندما يكون موقف المفاوض ضعيف
- (1) + صح  
(2) - خطأ
- (43) يقصد بالتكتيك في التفاوض خطوات العمل اللازمة لتحقيق الأهداف بفاعلية
- (1) + صح  
(2) - خطأ
- (44) حتى يستطيع القائم بعملية الاقناع ان يكون مقنعا يجب ان يتميز بالشدة والحزم
- (1) - صح  
(2) + خطأ
- (45) يبحث الافراد عن المعلومات التي تختلف مع افكارهم ومعتقداتهم
- (1) - صح  
(2) + خطأ
- (46) الشخص الحسي يقتنع اذا منح فرصة تجربة المنتج
- (1) + صح  
(2) - خطأ
- (47) يكون المفاوض متشددا في موقفه اذا كان موقفه التفاوضي قويا
- (1) + صح  
(2) - خطأ
- (48) يستخدم الاجماليون في حديثهم كلمة بصورة عامة





- (1) صح +  
(2) خطأ -
- (49) تستخدم الاستراتيجية الهجومية عندما لا يريد المفاوض اتمام المفاوضات  
(1) صح -  
(2) خطأ +
- (50) يقاس نجاح المفاوض غالبا بما يتحقق في الأجل الطويل  
(1) صح -  
(2) خطأ +

