



Telegram :
@talalalqahtani

talal alqahtani

مهارات اتصال (6).

تجميع أغلب الاسئلة

يفضل وجود الكتاب لديك للتأكد عند الإجابة

والحلول اجتهادات شخصية قابله للخطاء والصواب

كل الشكر لمن ساهم في الاضافة بهذا الملف لا تنسوهم من دعائكم (R" M Q عليه Aliah , Raqoy , Alpha , أم غمزه ^ _ *)



Telegram :
@talalqahtani

talal alqahtani

1- من فوائد مهارة الحزم والاصرار

-
- a انك لا تستطيع تغيير رأيك متى شئت
-
- b انها تخفف مشاعر التوتر والاحساس بالكابة
-
- c تخلق نوع من اللامبالاه على المدى الطويل
-
- d توقع الفرد في مشكلات نتائجها وخيمة

2- مدى السلطة التفاوضية التي تم منحها للفرد لكي يقوم بالتفاوض في إطار الحركة المسموح له بالسير فيه وعدم تعديه :

-
- a الهدف التفاوضي
-
- b القدرة التفاوضية
-
- c القوة التفاوضية
-
- d المعلومات التفاوضية



Telegram :
@talalalqahtani

talal alqahtani

3- الوصول الى تسوية المصالح المتعارضة هي مهارة :

a - التفاوض

b - الحزم

c - الحوار

d - الاقتناع

4- المهارة التي تمثل عملية نقاش متبادلة بين الطرفين للوصول إلى تسوية بين المصالح المتعارضة بطريقة ترضي طرفي المعادلة هي مهارة

a - الحزم

b - الجراءة

c - التفاوض

d - الاقتناع

5- الشرط الذي يتعلق أساسا بأعضاء فريق التفاوض، ومدى البراعة والمهارة والكفاءة التي يتمتع بها أو يحوزها أفراد هذا الفريق هو :

a - الهدف

a - التفاوضي



Telegram :
@talalalqahtani

talal alqahtani

- القدرة
- b التفاوضية
- القوة
- c التفاوضية
- المعلومات
- d التفاوضية

6- الموضوع الذي يدور حوله عملية التفاوض ويمثل محور العملية التفاوضية وميدانها الذي يتناقش فيه المتفاوضون هو

- الموقف
- a التفاوضي
- القدرة
- b التفاوضية
- القضية
- c التفاوضية
- لا شيء
- d مما ذكر

7- يعتبر كل من معرفة الخصم، وطلباته وكيفية تحقيق ما يريد وما الذي يحتاجه والمدة الزمنية وغيرها من الأمور المتعلقة بالتفاوض بـ

- الهدف
- a التفاوضي
- القدرة
- b التفاوضية
- القوة
- c التفاوضية



Telegram :
@talalalqahtani

talal alqahtani

- المعلومات
d التفاوضية

8- من المبادئ الأساسية المهمة التي تقوم عليها عملية التفاوض

تجنب
- العدوانية
a والسخرية
التركيز
على الحل
- وليس
b المشكلة
الإقناع
بالرأي قبل
- إقناع
c الآخرين به
- جميع ما
d ذكر

9- تفضل ان تتجنب الاشخاص المحبين للتسلط والسيطرة يعتبر من الأمثلة التي تدل على

- ضعف
a التفاوض
ضعف
- الحزم و
b الاصرار



- ضعف
- c الإقناع
- ضعف
- d الحوار

10- الامتناع عن الرد الفوري أو تأجيل الإجابة للاستفادة من الوقت للتفكير في أثناء عملية التفاوض تسمى

- التفهيت
- a
- التسويق
- b
- المجاراة
- c
- المفاجأة
- d

11- جميع ما يلي يعد من العناصر الأساسية للتفاوض ما عدا

- الموقف
- a التفاوضي
- الهدف
- b التفاوضي
- المعلومات
- c التفاوضية
- القضية
- d التفاوضية



Telegram :
@talalalqahtani

talal alqahtani

12- تتكون عملية التفاوض من أربعة عناصر . أي من العناصر التالية يعد محور العملية التفاوضية وميدانها الذي يتناقش فيه المتفاوضون

- أطراف
- a التفاوض
- القضية
- b التفاوضية
- الموقف
- c التفاوضي
- الهدف
- d التفاوضي

13- الذين يقومون بحبس مشاعرهم تجاه الآخرين ولا يعبرون عنها مهما كانت الاحوال هم الافراد

- العدوانيون
- a المتساهلون
- b السلبيون
-
- d B + C



Telegram :
@talalqahtani

talal alqahtani

14- الأشخاص الذين يعبرون عن مشاعرهم وآرائهم ورغباتهم على حساب حقوق الآخرين هم

- a العدوانيون
- b المتساهلون
- c الحازمون
- d الحشريون

15- من خصائص الشخص الحازم جميع ما ذكر ما عدا

- a التوافق بين مشاعره الداخلية وسلوكه الظاهري
- b القدرة على الرفض والطلب بأسلوب جيد
- بدء جلسات



Telegram :
@talalqahtani

talal alqahtani

c **التفاوض
الفعلية**

يحافظ به
الشخص
على حقوقه
, ويحقق
اهداف
d **وطموحاته**

16- جمع ومعرفة المعلومات المتعلقة بالقضية التفاوضية وتحديد كافة عناصرها وعواملها المتغيرة ومرتكزاتها الثابتة ، وتحديد الأطراف الذين سيتم التفاوض معهم تعرف بـ

تهينة
- المناخ
a **للتفاوض**

**تحديد و
تشخيص
القضية
التفاوضية**

-
b **بدء جلسات
التفاوض
c **الفعلية****



Telegram :
@talalalqantani

talal alqantani

التمهيد
لعملية
التفاوض
الفعلية
- والأعداد
d لها تنفيذيا

17- قدرة الفرد على التعبير الملائم لفظاً وسلوكاً عن مشاعره وأفكاره وآرائه تجاه الاشخاص والمواقف من حوله والمطالبة بحقوقه التي يستحقها دون ظلم أو عدوان هي مهارة

-
a التفاوض
-
b الاقتناع
-
c الحزم
والاصرار
-
d الحوار

18- من خصائص عملية التفاوض ما يلي

لا يعتمد
التفاوض
- على تقديم
a التنازلات
- لا يتأثر



Telegram :
@talalalqahtani

talal alqahtani



Telegram
@talalalqahtani

- b
التفاوض
بشخصيات
المتفاوضين
وطبيعتهم
وقدراتهم
يقوم
التفاوض
على مبدأ
القوى
المتكافئة
c
للمتفاوضين
لا يعتمد
التفاوض
d
على الخبرة

19- الوصول الي تسوية المصالح المتعارضة هي مهارة :

- a
التفاوض
-
b
الحزم
-
c
الحوار
-
d
الاقناع



Telegram :
@talalalqahtani

talal alqahtani

20- الرغبة المشتركة من شروط مهارة التفاوض وتعني

يجب ان

تكون

القضية

التفاوضية

ساخنة أي

جديرة

بالتفاوض

المناخ

المحيط

بالتفاوض

جمع

المعلومات

التفاوضية

لا شيء

مما ذكر

-

a

-

b

-

c

-

d

21- الموضوع الذي يدور حوله عملية التفاوض ويمثل محور العملية التفاوضية وميدانها الذي يتناقش فيه المتفاوضون هو

الموقف

التفاوضي

القدرة

التفاوضية

-

a

-

b



Telegram :
@talalalqahtani

talal alqahtani

- المعلومات
- c - التفاوضية
- لا شيء
- d - مما ذكر

22- من الاستراتيجيات المساعدة لزيادة الحزم والإصرار عند الأفراد

- عدم تكرار
- الطلب لو لم
- تتم
- الاستجابة
- له من أول
- مره

a

- عدم التعبير
- عن
- المشاعر
- والعواطف
- الداخلية

b

- التعود على
- استخدام

-

- ضمير
- المتكلم

c

- لا شيء



d مما ذكر

23- من فوائد مهارة الحزم والاصرار :

انها تخفف

مشاعر

التوتر و

الاحساس

بالكابه

التدرج في

الافصاح

الافصاح

المتبادل

تحسين

العلاقات

- a
- b
- c
- d

25- المهارة التي تمثل عملية نقاش متبادلة بين الطرفين للوصول إلى تسوية بين المصالح المتعارضة بطريقة ترضي طرفي المعادلة هي مهارة

الحزم

الجرأة

الافتناع

لا شيء

- a
- b
- c
-



d مما ذكر

26- جميع ما يلي مواقف تدل على ضعف الحزم والاصرار ما عدا

- a - تحمل أعباء اجتماعية فوق الطاقة
- b - التنازل عن بعض القم والمبادئ والاعتذار
- c - بكثرة لا شيء
- d - مما ذكر

27- جميع مايلي من الشروط الرئيسية للتفاوض ما عدا :

- a - القوة التفاوضية
- b - المعلومات التفاوضية
- c - القدرة التفاوضية
- الهدف



d **التفاوضي**

28- الأشخاص الذين يعبرون بشكل مباشر عن مشاعرهم وأفكارهم , ورغباتهم هم الأشخاص

a العدوانيون

b المتساهلون

c **الحازمون**

d المدربون

30- في عملية التفاوض لا تقل نعم ابدا للعرض الاول وذلك بهدف

ممارسة

الضغوط

على الخصم

ان تتنازل

- عن الهدف

a

جمع

- معلومات

b عن الخصم



Telegram :
@talalqahtani

talal alqahtani

الحصول
على
مكاسب من
الخصم

-
c
-
d

31- من الحقوق التي يمارسها الفرد نتيجة مهارة الحزم والاصرار

عدم ابداء
أي عذر
لسلوكة

-
a

تغيير رأيه

b

الاستقلال
عن موافقة

-

الآخرين

c

جميع ما

-

نكر

d

32- اختيار اعضاء فريق التفاوض و إعدادهم وتدريبهم , وتحديد صلاحياتهم للتفاوض يندرج تحت خطوة من خطوات عملية التفاوض وهي



Telegram :
@talalalqahtani

talal alqahtani



تهينة
المناخ
للتفاوض

-

a

قبول
الخصم
للتفاوض

-

b

بدء جلسات
التفاوض
الفعالية

-

c

التمهيد
لعملية
التفاوض
الفعالية

-

d

والإعداد
لها تنفيذيا

33- التسوية أو الصمت المؤقت تعتبر من

الأليات
المفيدة
- اثناء عملية
التفاوض

a



Telegram :
@talalalqahtani

talal alqahtani

- العناصر الرئيسية
- b - للتفاوض شروط
- c - للتفاوض خطوات
- عملية
- d - للتفاوض

34- الذين يقومون بحبس مشاعرهم تجاه الآخرين ولا يعبرون عنها مهما كانت الاحوال هم الافراد

- a العدوانيون
- b المتساهلون
- c الحازمون
- d الحشريون

35- اختيار التكنيك التفاوضي المناسب بالإضافة الى الأدوات التفاوضية المناسبة كالمستندات والبيانات يعرف بـ

- a تهيئة المناخ التفاوضي
- تحديد وتشخيص القضية التفاوضية



Telegram :
@talalalqahtani

talal alqahtani

b

-

بدء جلسات التفاوض الفعلية

c

-

التمهيد لعملية التفاوض الفعلية والإعداد لها تنفيذيا

d

36- الاشخاص الذين يدافعون عن حقوقهم وفي نفس الوقت يراعون حقوق ومشاعر الاخرين هم الاشخاص

-

العدوانيون

a

-

المتساهلون

b

-

الحازمون

c

-

الحشريون

d

37- يعد التفاوض موقف ديناميكي أي متحرك يقوم على الحركة والفعل ورد الفعل ايجابا وسلبا وتأثرا وتأثيرا هو :

-

موقف

a

تفاوضي

-

قدرة

b

تفاوضية

-

قوة

c

تفاوضية

-

معلومات



d | تفاوضية

42- اربط كل تعريف من التعاريف الواردة بالعمود الاول بالمصطلح العلمي الذي يناسبها بالعمود الثاني			
-	المعلومات	-1	أن يمتلك المفاوض أو فريق التفاوض المعلومات الكافية من حيث: الخصم، وطلباته وكيفية تحقيق ما يريد وما الذي يحتاجه والمدة الزمنية وغيرها من الأمور المتعلقة بالتفاوض.
a	التفاوضية	A	
-	الرغبة	-2	يعني ضرورة توافر رغبة حقيقية مشتركة لدى الأطراف المتفاوضة لحل مشاكلها أو منازعاتها بالتفاوض واقتناع كل منهم بأن التفاوض الوسيلة الأفضل لحل هذا النزاع
b	المشتركة	B	
-	المناخ	-3	حيث يجب أن تكون القضية التفاوضية ساخنة أي جديرة بالتفاوض، كما يجب أن تكون المصالح والقوى متوازنة بين أطراف التفاوض حتى لا يتحول التفاوض إلى استسلام.
c	المحيط	C	



<p>يتصل هذا الشرط أساسا بأعضاء فريق التفاوض، ومدى البراعة والمهارة والكفاءة التي يتمتع بها أو يحوزها أفراد هذا الفريق. لذا يجب الاختيار الجيد لأعضاء الفريق، من حيث الانسجام والكفاءة مع توفير كافة التسهيلات لهم.</p>	<p>-4 D</p>	<p>القدرة التفاوضية</p>	<p>- d</p>
<p>يقصد بها مدى السلطة التفاوضية التي تم منحها للفرد لكي يقوم بالتفاوض في إطار الحركة المسموح له بالسير فيه وعدم تعديه أو اختراقه فيما يتصل بالموضوع أو القضية المتفاوض بشأنها.</p>	<p>-5 E</p>	<p>القوة التفاوضية</p>	<p>- e</p>

اربط كل تعريف من التعاريف الواردة بالعمود الاول بالمصطلح العلمي الذي يناسبها بالعمود الثاني

<p>يعد التفاوض موقف ديناميكي أي متحرك يقوم على الحركة والفعل ورد الفعل إيجابا وسلبا وتأثرا و تأثيرا. والتفاوض موقف مرن يتطلب قدرات هائلة للتكيف السريع والمستمر وللمواءمة الكاملة مع المتغيرات المحيطة بالعملية التفاوضية.</p>	<p>-1 a</p>	<p>الموقف التفاوضي</p>	<p>- a</p>
<p>لا تتم أي عملية تفاوض بدون هدف أساسي تسعى إلى تحقيقه أو الوصول إليه، وبناء عليه يتم قياس مدى التقدم في الجهود التفاوضية. ويتمثل الهدف التفاوضي في القيام بعمل ما أو الامتناع عن عمل ما أو تحقيق مزيجا من الحالتين.</p>	<p>-2 b</p>	<p>الهدف التفاوضي</p>	<p>- b</p>
<p>حيث يتم التفاوض في العادة بين طرفين أو أكثر نظرا لتشابك المصالح وتعارضها بين الأطراف المتفاوضة</p>	<p>-3 c</p>	<p>أطراف التفاوض</p>	<p>- c</p>



-	القضية	-4	الموضوع الذي يدور حوله عملية التفاوض، ويمثل محور العملية التفاوضية وميدانها الذي يتناقش فيه المتفاوضون. وقد تكون
d	التفاوضية	d	القضية التفاوضية قضية إنسانية عامة أو قضية شخصية خاصة، وقد تكون قضية اجتماعية، أو اقتصادية

Telegram
@talalalqahtani



45-	التفاوض هو موقف تعبيرى قائم بين طرفين أو أكثر حول قضية من القضايا يتم من خلاله عرض وتبادل وتقريب وموائمة وجهات النظر	- صح a - خطأ b
46-	من المواقف التي تدل على ضعف الحزم والإصرار عند الفرد الشكوى عن خدمة سيئة قدمت له في مكان ما	- صح a - خطأ b
47-	من فوائد الحزم والإصرار القدرة على التواصل مع الآخرين بطريقة لبقة	- صح a - خطأ b
48-	من فوائد الحزم والإصرار يعلم مهارات تأكيد الذات	- صح a - خطأ



b

49- الرغبة المشتركة يتصل هذا الشرط بأعضاء فريق التفاوض، ومدى البراعة والمهارة والكفاءة التي يتمتع بها أو يحوزها أفراد هذا الفريق. لذا يجب الاختيار الجيد لأعضاء الفريق

صح

a

خطأ

b

50- القوة التفاوضية : ويتصل هذا الشرط أساسا بأعضاء فريق التفاوض، ومدى البراعة والمهارة والكفاءة التي يتمتع بها أو يحوزها أفراد هذا الفريق. لذا يجب الاختيار الجيد لأعضاء الفريق، من حيث الانسجام والكفاءة مع توفير كافة التسهيلات لهم.

صح

a

خطأ

b

51- تكرار الطلب حتى لو لم تتم الاستجابة له من أول مرة من الاستراتيجيات المساعدة لزيادة الحزم والاصرار عند الأفراد

صح



a
- خطأ
b

52- لا يحتاج الحزم و الإصرار إلى مهارات تدريبية خاصة

- صح
a
- خطأ
b

53- من الحقوق التي يستطيع الفرد ممارستها نتيجة الحزم والإصرار الحكم على سلوكه وأفكاره ومشاعره وتحمل مسؤولية البدء فيها ونتائجها

- صح
a
- خطأ
b

54- الحزم والإصرار هو قدرة الفرد على التعبير الملائم لفظاً وسلوكياً عن مشاعره وأفكاره وآرائه تجاه الأشخاص والمواقف من حوله والمطالبة بحقوقه التي يستحقها دون ظلم أو عدوان

- صح



a
-
خطاء
b

55- المعلومات التفاوضية هي أن يمتلك المفاوض أو فريق التفاوض المعلومات الكافية من حيث: الخصم، وطلباته وكيفية تحقيق ما يريد وما الذي يحتاجه والمدة الزمنية وغيرها من الأمور المتعلقة بالتفاوض

صح
a
-
خطاء
b

56- الأفراد الحازمون هم الاشخاص الذين يعبرون بشكل مباشر عن مشاعرهم وأفكارهم، ورغباتهم ويدافعون عن حقوقهم وفي نفس الوقت يراعون حقوق ومشاعر الآخرين

صح
a
-
خطاء
b

57- الأفراد العدائيون هم الأشخاص الذين يعبرون عن مشاعرهم وآرائهم ورغباتهم على حساب حقوق الآخرين

صح
a



- خطأ
b

58- من الحقوق التي يستطيع الفرد ممارستها نتيجة الحزم والإصرار إبداء أي عذر أو سبب لسلوكه

- صح
a
- خطأ
b

59- من المبادئ الأساسية المهمة التي تقوم عليها عملية التفاوض تجنب العدوانية والسخرية

- صح
a
- خطأ
b

60- يعتمد التفاوض على قديم قدر من التنازلات وتحقيق قدر اخر من المكاسب

- صح
a
- خطأ
b

61- من المبادئ الأساسية المهمة التي تقوم عليها عملية التفاوض التركيز على المشكلة وليس الحل



- صح

a

- خطأ

b

62- **المفاوض المقاتل** هو الذي يتصرف بعدوانية تجاه الطرف الاخر ولا يهتم به أو باحتياجاته ولا يهمله أن يكون مقتنع بما توصل إليه أو لم يقتنع

- صح

a

- خطأ

b

63- **القضية التفاوضية** : هي الموضوع الذي يدور حوله عملية التفاوض ، ويمثل محور العملية التفاوضية وميدانها الذي يتناقش فيه المتفاوضون ، وقد تمون القضية التفاوضية قضية إنسانية عامة أو قضية شخصية خاصة ، وقد تكون قضية اجتماعية ، أو اقتصادية أو سياسية ، أو أخلاقية وغيرها من القضايا

- صح

a

- خطأ

b

64- **القوة التفاوضية** : يقصد بها مدى السلطة التفاوضية التي تم منحها للفرد لكي يقوم بالتفاوض في إطار الحركة المسموح له بالسير فيه وعدم تعديه أو اختراقه فيما يتصل بالموضوع أو القضية المتفاوض بشأنها يعتمد التفاوض على تقديم قدر من التنازلات وتحقيق قدر آخر من المكاسب

- صح

a



- خطأ
b

65- التفاوض هو عملية نقاش متبادلة بين الطرفين للوصول إلى تسوية بين المصالح المتعارضة بطريقة ترضي طرفي المعادلة , وتكمن عملية التفاوض في ضرورته للوصول إلى حل للخلافات والنزاعات بين الأطراف.

- صح
a
- خطأ
b

66- تعد عملية التفاوض من العمليات المهمة لزيادة النزاعات بين الأفراد والمؤسسات والشركات

- صح
a
- خطأ
b

67- الأفراد العدوانيون هم الأشخاص الذين يقومون بحبس مشاعرهم تجاه الآخرين ولا يعبرون عنها مهما كانت الاحوال

- صح
a
- خطأ
b

68- صعوبة تأنيب شخص أقل منك منزلة إذا أخطأ من الامثلة التي تدل على ضعف الحزم والاصرار عند الافراد



- صح

a

- خطأ

b

69- المعلومات التفاوضية : يقصد بها مدى السلطة التفاوضية التي تم منحها للفرد لكي يقوم بالتفاوض في إطار الحركة المسموح له بالسير فيه وعدم تعديه أو اختراقه فيما يتصل بالموضوع أو القضية المتفاوض بشأنها يعتمد التفاوض على تقديم قدر من التنازلات وتحقيق قدر آخر من المكاسب

- صح

a

- خطأ

b

70- المفاجأة هي التغيير المفاجئ في الاسلوب أو طريقة الحديث أو التفاوض على الرغم من أن التغيير لم يكن متوقعا في ذلك الوقت , بهدف الحصول على تنازلات من الخصم

- صح

a

- خطأ

b

71- من المواقف التي تدل على ضعف الحزم والإصرار عند الفرد التنازل عن بعض القيم والمبادئ المهمة خجلاً من شخص ما

- صح



a
-
خطاء
b

72- يتميز الشخص الحازم بالقدرة على الرفض والطلب بأسلوب جيد

-
صح
a
-
خطاء
b

89- تجمع ومعرفة المعلومات المتعلقة بالقضية التفاوضية وتحديد كافة عناصرها وعواملها المتغيرة ومرتكزاتها الثابتة، وتحديد الأطراف الذين سيتم التفاوض معهم , والموقف التفاوضي بدقة , ونقاط الاتفاق بين الطرفين ويعرف بتحديد وتشخيص القضية التفاوضية

-
a
صح
-
خطاء
b



عدم التعبير عن المشاعر والعواطف الداخلية بصدق ووضوح من الاستراتيجيات المساعدة لزيادة الحزم والاصرار عند الافراد

صح

خطاء

يتميز الشخص الحازم بعدم قدرته على التواصل مع الآخرين بطريقة لبقة

صح

خطاء

79- القدرة التفاوضية : ويتصل هذا الشرط أساسا بأعضاء فريق التفاوض، ومدى البراعة والمهارة والكفاءة التي يتمتع بها أو يحوزها أفراد هذا الفريق. لذا يجب الاختيار الجيد لأعضاء الفريق، من حيث الانسجام والكفاءة مع توفير كافة التسهيلات لهم.

صح

خطاء

80- التفاوض هو عملية نقاش متبادلة بين الطرفين للوصول إلى تسوية بين المصالح المتعارضة بطريقة ترضي طرفي المعادلة

صح

خطاء



Telegram :
@talalqahtani

talal alqahtani

81- الحزم والاصرار هو الاشخاص الذين يقومون بحبس مشاعرهم تجاه الاخرين ولا يعبرون عنها مهما كانت الاحوال

صح

خطاء

82- الرغبة المشتركة تعني ضرورة توافر رغبة حقيقية مشتركة لدى الأطراف المتفاوضة لحل مشاكلها أو منازعاتها بالتفاوض واقتناع كل منهم بأن التفاوض الوسيلة الأفضل لحل هذا النزاع

صح

خطاء

83- المتساهلون (السلبيون) هم الاشخاص الذين يقومون بحبس مشاعرهم تجاه الاخرين ولا يعبرون عنها مهما كانت الاحوال

صح

خطاء

84- لا تتم أي عملية تفاوض بدون هدف أساسي تسعى إلى تحقيقه أو الوصول إليه

-

a صح

-

b خطاء



Telegram :
@talalqahtani

talal alqahtani

85- من الحقوق التي يستطيع الفرد ممارستها نتيجة الحزم والإصرار **عدم إبداء أي عذر أو سبب لسلكه**

- صح

a

- خطأ

b

86- الرغبة المشتركة من شروط مهارة التفاوض ويعني

قبول الخصم للتفاوض

المناخ المحيط بالتفاوض

جمع المعلومات التفاوضية

لا شيء مما ذكر

87- الأفراد الحازمون هم الأشخاص الذين يعبرون بشكل مباشر عن مشاعرهم وأرائهم و**رغباتهم على حساب حقوق الآخرين**

صح

خطأ



Telegram :
@talalqahtani

talal alqahtani

88- التسوية هو التغيير المفاجئ في الاسلوب أو طريقة الحديث أو التفاوض على الرغم من أن التغيير لم يكن متوقفا في ذلك الوقت , بهدف الحصول على تنازلات من الخصم	- صح
	a - خطأ
	b -
89- تحويل النظر عن القضايا لقضايا فرعية (التفيت) تستخدم للتشدد في القضايا الرئيسية المهمة وتقديم تنازلات في القضايا الفرعية الأقل أهمية	- صح
	a - خطأ
	b -



Telegram :
@talalqahtani

talal alqahtani

90- التسوية الامتناع عن الرد الفوري أو تأجيل الاجابه عن سؤال معين بتغيير مجري الحديث أو الرد بسؤال اخر

- صح
a
- خطأ
b

91- من فوائد الحزم والاصرار التوافق بين مشاعره الداخلية وسلوكه الظاهري

- صح
a
- خطأ
b

92- الهدف التفاوضي : هي الموضوع الذي يدور حوله عملية التفاوض ، ويمثل محور العملية التفاوضية وميدانها الذي يتناقش فيه المتفاوضون ، وقد تمون القضية التفاوضية قضية إنسانية عامة أو قضية شخصية خاصة ، وقد تكون قضية اجتماعية ، أو اقتصادية أو سياسية ، أو أخلاقية وغيرها من القضايا

- صح
a
- خطأ
b