

الواجب الثالث

١/ جميع ما يلي يعتبر الشك والتكذيب عنصر أساسي فيها باستثناء:

المباهلة

المراء

المناظرة

المجادلة

٢/ واحد من التالي ليس من الأشكال الايجابية للحوار

حوار الإقناع

حوار التعارف

الحوار المرافق

حوار التفاوض

٣/ يعرف منظور لغويات التفاوض أنه استخدام مفاهيم من علم اللغويات والعلوم السياسية والعلاقات الدولية بهدف دراسة ديناميكيات التفاعلات التفاوضية عبر النصوص المتعددة لأطراف الموقف التفاوضي والتحركات الاستراتيجية والتكتيكية للأفراد مما يرتب نصوصاً ناتجة أخرى عبر الإزاحة والإحلال والاستمرار بعد اصطدام النصوص السابقة

صح

خطأ

٤/ من التالي تعتبر من أساليب كسر الحاجز النفسي:

الأرقام والاحصائيات

جميع ما ذكر

تحديد الاحتياجات

التجارب الشخصية

٥/ استراتيجية شعارها نهاية المطاف، وفكرتها الرئيسية إضاعة الوقت أو تشويش الإتصال، وذلك لإجبار الخصم على الوصول إلى قرار سريع أو النزول على رغبة معينة في التفاوض ومثالها: طلب البائع من المشتري ألا يعلن السعر المتفق عليه وإلا لن يكمل الصفقة، وتلك الاستراتيجية هي:

استراتيجية القيود

استراتيجية الانسحاب الهادئ

استراتيجية الانسحاب الظاهري

استراتيجية الكرو والفر أو التحول

٦/ يعتبر الإتصال الجماهيري والاتصال العام والاتصال الشخصي والاتصال الذاتي، من الأمثلة على تصنيف الإتصال طبقاً إلى حجم المشتركين

صح

خطأ

٧/ عند تخطيط العرض والتقديم، يجب علينا تحليل الجمهور المستهدف كخطوة أولى، وذلك من خلال أن تضع نفسك مكان من سيستمع إليك عندما تقوم بتحليل مستمعك

صح

خطأ

٨/ حينما تشتد الخصومة ويحدث التنازع بين أطراف الحوار إذا أراد كل طرف إلزام خصمه وإجباره على قبول رأيه، عندها يمكننا تسميته بـ:

المباهلة

المناظرة

الجدل

المراء

حل: مماادو