

Negotiation Skills

مهارات التفاوض

Module One: Review Questions

مراجعة الوحدة الأولى

- 1) How many basic types of negotiations are there?
- Two
 - Four
 - Three
 - Five

- 1) كم عدد الأنواع الأساسية للمفاوضات الموجودة؟
- اثنين
 - أربعة
 - ثلاثة
 - خمسة

- 2) What are the two approaches to negotiation?
- Initial and final
 - Integrative and recessive
 - Distributive and integrative
 - General and broad

- 2) ما هما طريقتان للتفاوض؟
- الأولي والنهائي
 - تكاملي ومنتحي
 - التوزيعية والتكاملية
 - عامة وواسعة

- 3) Integrative negotiations are based on _____.

- Corporations
- Corruption
- Cooperation
- Cohesiveness

- 3) تستند المفاوضات التكاملية إلى _____.

- الشركات
- فساد
- تعاون
- التماسك

- 4) The _____ approach in integrative negotiations is problem solving.

- Final
- Dominant
- Crucial
- Easiest

- 4) نهج _____ في المفاوضات التكاملية هو حل المشكلات.

- أخير
- مهيمن
- مهم
- أسهل

- 5) Distributive negotiations involve a _____ .
_____ .
a) Fixed pie
b) Baked good
c) Peach cobbler
d) Flat pancake
- 5) تتضمن المفاوضات التوزيعية. _____ .
_____ .
أ) فطيرة ثابتة
ب) خبز جيدة
ج) إسكافي الخوخ
د) فطيرة مسطحة
- 6) Which of these is involved in distributive negotiations?
a) Multiple issues
b) Keeping information confidential
c) Information sharing
d) Bridge building
- 6) أي من هؤلاء يشارك في مفاوضات التوزيع؟
أ) قضايا متعددة
ب) الحفاظ على سرية المعلومات
ج) مشاركة المعلومات
د) بناء الجسر
- 7) Which of these is not an example of integrative negotiations?
a) Information sharing
b) Bridge building
c) Trying to extract information from the other party
d) Allowing each party to make concessions
- 7) أي من هذه ليست مثالاً على المفاوضات التكاملية؟
أ) مشاركة المعلومات
ب) بناء الجسر
ج) محاولة استخلاص المعلومات من الطرف الآخر
د) السماح لكل طرف بتقديم تنازلات
- 8) How many phases of negotiation are there?
a) Three
- 8) كم عدد مراحل التفاوض هناك؟
أ) ثلاثة
ب) تسع
ج) سبعة

- b) Nine
- c) Seven
- d) Two

(د) اثنين

- 9) Which of these is not one of the phases of negotiation?
- a) Bargaining
 - b) Closing
 - c) Revisiting
 - d) Exchanging information

- (9) أي من هذه ليست مرحلة من مراحل التفاوض؟
- (أ) المساومة
 - (ب) الختام
 - (ج) إعادة النظر
 - (د) تبادل المعلومات

- 10) Which of these is not one of the skills needed for successful negotiation?
- a) Effective speaking
 - b) Likeability
 - c) Sense of humor
 - d) Respect

- (10) أي من هذه ليست من المهارات اللازمة للتفاوض الناجح؟
- (أ) التحدث الفعال
 - (ب) احتمالية
 - (ج) روح الدعابة
 - (د) الاحترام

Module Two: Review Questions

مراجعة الوحدة الثانية

- 1) Negotiation requires _____.
a) Whining
b) Preparation
c) Cash reserves
d) Gumption
- 2) What are two things you must have in order to approach negotiation successfully?
a) Law and order
b) Coffee and treats
c) Self-confidence and positive attitude
d) Fear and loathing
- 3) Getting the best deal for yourself relies on you being ready to go into negotiations with the strongest _____ position you can.
a) Bargaining
b) Bullying
c) Intimidating
- 1) يتطلب التفاوض. _____
أ) أنين
ب) تحضير
ج) الاحتياطات النقدية
د) النباهة
- 2) ما هما الشئان اللذان يجب أن تمتلكهما من أجل مقاربة التفاوض بنجاح؟
أ) القانون والنظام
ب) القهوة والحلويات
ج) الثقة بالنفس والموقف الإيجابي
د) الخوف والبغض
- 3) يعتمد الحصول على أفضل صفقة لنفسك على استعدادك للدخول في مفاوضات بأقوى موقع _____ يمكنك.
أ) مساومة
ب) تنمر
ج) مخيف
د) بلا هوادة

d) Unrelenting

4) In most negotiations, the parties are _____ by their assumptions about what they think are the alternatives to a negotiated agreement.

- a) Intimidated
- b) Inundated
- c) Influenced
- d) Incorporated

4) في معظم المفاوضات ، يكون الأطراف _____ من خلال افتراضاتهم حول ما يعتقدون أنه البدائل لاتفاقية تفاوضية.

- (أ) خائف
- (ب) غارقة
- (ج) متأثر
- (د) الاشتقاق

5) What does the acronym WATNA stand for?

- a) With a treaty nothing advances
- b) Without a talk nobody agrees
- c) Worst alternative to a negotiated agreement
- d) Wrong alternative to a negotiated agreement

5) ماذا يعني اختصار WATNA ؟

- (أ) مع وجود معاهدة لا شيء يتقدم
- (ب) بدون حديث لا أحد يوافق
- (ج) أسوأ بديل لاتفاق تفاوضي
- (د) بديل خاطئ لاتفاق تفاوضي

6) What does the acronym BATNA stand for?

- a) Better alternative to a negotiated agreement
- b) Best alternative to a negotiated agreement
- c) Bargaining alternative to a negotiated agreement
- d) Blissful alternative to a negotiated agreement

6) ماذا يعني اختصار BATNA ؟

- (أ) أفضل بديل لاتفاق تفاوضي
- (ب) أفضل بديل لاتفاق تفاوضي
- (ج) مساومة بديلة لاتفاق تفاوضي
- (د) بديل سعيد لاتفاق تفاوضي

7) What is a 'blue sky' scenario?

- a) Nice day for a friendly debate
- b) Easy negotiation experience
- c) Ideal situation
- d) Rainy day

(7) ما هو سيناريو "السماء الزرقاء"؟

- (أ) يوم جميل لمناقشة ودية
- (ب) تجربة تفاوض سهلة
- (ج) الوضع المثالي
- (د) يوم ممطر

8) What does the acronym WAP stand for?

- a) Will approach privately
- b) Walk away proud
- c) Walk away price
- d) Walk away penniless

(8) ماذا يعني اختصار WAP ؟

- (أ) سوف تقترب من القطاع الخاص
- (ب) ابتعد فخوًراً
- (ج) سعر الابتعاد
- (د) ابتعد مفلساً

9) In a car buying negotiation scenario, what is the final price will sit referred to?

- a) Zorro
- b) Zopa
- c) Zola
- d) Zoli

(9) في سيناريو التفاوض على شراء السيارة ، ما هو السعر النهائي الذي سيشار إليه؟

- (أ) زورو
- (ب) زوبا
- (ج) زولا
- (د) زولي

10) What does the acronym ZOPA stand for?

- a) Zero or put away
- b) Zone of possible action
- c) Zone of possible agreement
- d) Zone of passable agreements

(10) ماذا يعني اختصار ZOPA ؟

- (أ) صفر أو وضع بعيداً
- (ب) منطقة العمل المحتمل
- (ج) منطقة الاتفاق المحتمل
- (د) منطقة الاتفاقات المقبولة

Module Three: Review Questions

مراجعة الوحدة الثالثة

1) Setting the time and place, establishing common ground, and creating a negotiating framework are other aspects of _____.

1) تحديد الزمان والمكان ، وإقامة أرضية مشتركة ، وخلق إطار عمل تفاوضي هي جوانب أخرى من _____.

- a) Negotiation
- b) Initiation
- c) Preparation
- d) Celebration

- أ) تفاوض
- ب) المبادرة
- ج) تحضير
- د) احتفال

2) Setting the time and place can give you an _____ in a negotiation.

2) يمكن أن يمنحك تحديد الوقت والمكان _____ في التفاوض.

- a) Advantage
- b) Absolution

- أ) مميزات
- ب) الغفران
- ج) التجريد

- c) Abstraction
- d) Absence

(د) غياب

- 3) Where do people feel the most comfortable conducting a negotiation?
- a) In a restaurant
 - b) Over the phone
 - c) On their home turf
 - d) In a dark alley

(3) أين يشعر الناس بأكبر قدر من الراحة عند إجراء المفاوضات؟

- (أ) في مطعم
- (ب) عبر الهاتف
- (ج) على أرض وطنهم
- (د) في زقاق مظلم

- 4) _____ factors can interfere with negotiations.
- a) Financial
 - b) Environmental
 - c) Educational
 - d) Probable

(4) _____ العوامل يمكن أن تتداخل مع المفاوضات.

- (أ) الأمور المالية
- (ب) بيئي
- (ج) تعليمي
- (د) محتمل



- 5) Which of these is not an example of an environmental factor?
- a) Noisy setting
 - b) Frequent interruptions
 - c) Low wages
 - d) Lack of privacy

(5) أي من هذه ليست مثالاً على عامل بيئي؟

- (أ) وضع صاخب
- (ب) انقطاعات متكررة
- (ج) انخفاض الأجور
- (د) قلة الخصوصية

- 6) Human beings are always in some part at the mercy of their _____.

(6) دائماً ما يكون البشر في جزء ما تحت رحمة _____ الخاصة بهم.

- a) Attitudes
- b) Biorhythms

- (أ) الاتجاهات
- (ب) إيقاعات بيولوجية
- (ج) بيئة

- c) Environment
- d) Boss

(د) رئيس

- 7) Both sides in a negotiation bring their own _____ of reference based on their experience, values, and goals.
- a) Food
 - b) Ideas
 - c) Frame
 - d) Books

(7) يجلب كلا الجانبين في المفاوضات _____ مرجعية خاصة بهم بناءً على خبرتهم وقيمهم وأهدافهم.

- (أ) طعام
- (ب) الأفكار
- (ج) إطار
- (د) كتب

- 8) For a negotiation to proceed, the two sides have to agree to a _____.
- a) Predetermined outcome
 - b) Preset limit
 - c) Common framework
 - d) Common problem

(8) لكي تستمر المفاوضات ، يجب أن يتفق الجانبان على _____.

- (أ) نتيجة محددة سلفاً
- (ب) حد معين مسبقاً
- (ج) إطار عمل مشترك
- (د) مشكلة شائعة

- 9) What is it essential to agree on before negotiations?
- a) Who will win
 - b) Breakfast and lunch
 - c) Which issues are up for negotiation
 - d) Where to meet for golf

(9) ما هو الضروري الاتفاق عليه قبل المفاوضات؟

- (أ) من سيفوز
- (ب) وجبة الإفطار والغداء
- (ج) ما هي القضايا المطروحة للتفاوض
- (د) أين تجتمع للجولف

- 10) Without establishing a _____ negotiations can be extremely

(10) بدون إنشاء _____ ، يمكن أن تكون المفاوضات غير منظمة للغاية وتفتقر إلى التوجيه.

disorganized and lack direction.

- a) Level
- b) Framework
- c) Prize
- d) Loser

- (أ) مستوى
- (ب) إطار العمل
- (ج) جائزة
- (د) الخاسر



Module Four: Review Questions

مراجعة الوحدة الرابعة

1) The first phase in negotiation involves a (n) _____ من _____ تتضمن المرحلة الأولى في التفاوض (ن) _____ المعلومات.

- a) Overload
- b) Undercutting
- c) Exchange
- d) Withdrawal

- (أ) الزائد
- (ب) تقويض
- (ج) تبادل
- (د) انسحاب

2) Both sides state their positions on the issues being addressed in a _____ way.

- a) Upfront
- b) Non-confrontational
- c) Absurd
- d) Non-committed

2) يوضح كلا الجانبين مواقفهما بشأن القضايا التي يتم تناولها بطريقة _____.

- (أ) صريح
- (ب) غير تصادمي
- (ج) سخي
- (د) غير ملتزم

3) At the start of a negotiation, you don't want to give a _____ statement about your position on specific issues.

- a) Cordial
- b) Pleasant
- c) Detailed
- d) Initial

3) في بداية المفاوضات ، لا تريد إعطاء _____ بيانًا حول موقفك من قضايا محددة.

- (أ) شراب
- (ب) جذاب
- (ج) مفصلة
- (د) أولي



4) In negotiations, one party's opinion on what should constitute the agenda will _____ from the other at least in terms of how the issues should be framed.

- a) Match
- b) Differ
- c) Undermine
- d) Emphasize

4) في المفاوضات ، سيكون رأي أحد الأطراف حول ما يجب أن يشكل جدول الأعمال _____ من الطرف الآخر على الأقل من حيث كيفية صياغة القضايا.

- (أ) تطابق
- (ب) اختلف
- (ج) تفويض
- (د) التأكيد على

5) By dealings with matters of agenda first, both parties get an opportunity to _____ their counterpart and think

5) من خلال التعامل مع المسائل المدرجة في جدول الأعمال أولاً ، يحصل كلا الطرفين على فرصة _____ نظيرهما والتفكير فيما يريدان الحصول عليه من المفاوضات وما يمكنهما

about what they want to get from the negotiation and what they can get.

- a) Meet
- b) Discover
- c) Size-up
- d) Intimidate

الحصول عليه.

- (أ) يجتمع
- (ب) يكتشف
- (ج) يصل حجمها
- (د) تخويف

6) At the beginning of a negotiation, what should you not do?

- a) Smile and shake hands
- b) Make pleasantries
- c) Give away details of your bargaining position
- d) Be cordial and respectful

6) في بداية المفاوضات ، ما الذي لا يجب عليك فعله؟

- (أ) ابتسم وصافح
- (ب) اصنع مجاملات
- (ج) أعط تفاصيل موقفك التفاوضي
- كن ودودًا ومحترمًا

7) In a negotiation, you don't want to appear _____.

- a) Secretive
- b) Intelligent
- c) Confident
- d) Late

7) في التفاوض ، لا تريد أن تظهر. _____.

- (أ) كتوم
- (ب) ذكي
- (ج) موثوق
- (د) متأخر

8) The major benefit of these early

8) الفائدة الرئيسية من هذه المناقشات المبكرة هي أن المفاوضات الأولية يمكن إجراؤها دون إجراء أو _____ العملية برمتها.

discussions is that the first tentative negotiations can be made without making or _____ the whole process.

- a) Avoiding
- b) Breaking
- c) Ruining
- d) Disowning

- (أ) تجنب
- (ب) كسر
- (ج) تخريب
- (د) التبرؤ

9) Agreeing on the topics for discussion is something that allows both parties to find _____.

- a) Common ground
- b) New jobs
- c) Old friends
- d) Lost items

9) الاتفاق على مواضيع للمناقشة هو أمر يسمح لكلا الطرفين بالعثور على _____.

- (أ) ارضية مشتركة
- (ب) وظائف جديدة
- (ج) اصدقاء قدامى
- (د) المواد المفقودة



10) Projecting an image of relaxed friendliness with an element of _____ is your best way to introduce yourself.

- a) Surprise
- b) Charity
- c) Restraint
- d) Fear

10) يُعد عرض صورة الود المريح مع عنصر _____ أفضل طريقة لتقديم نفسك.

- (أ) مفاجئة
- (ب) صدقة
- (ج) ضبط النفس
- (د) يخاف

Module Five: Review Questions

- 1) What is considered the heart of the negotiation process?
- After
 - Bargaining
 - Winning
 - Hand shaking

مراجعة الوحدة الخامسة

- 1) ما الذي يعتبر جوهر عملية التفاوض؟
- بعد، بعدما
 - مساومة
 - الفوز
 - مصافحة

- 2) In addition to learning about the pressures, _____, and needs that might influence your opponents, you might also want to try to get some idea of their usual negotiating approach.
- Wants
 - Places
 - Targets
 - Hobbies

2) بالإضافة إلى التعرف على الضغوط ، _____ ، والاحتياجات التي قد تؤثر على خصومك ، قد ترغب أيضًا في محاولة الحصول على فكرة عن نهجهم المعتاد في التفاوض.

- يريد
- أماكن
- الأهداف
- هوايات



- 3) What does the term 'scout your opponent' mean?
- Recruit them
 - Get a rundown on their negotiation techniques
 - Hunt them down
 - Join a team together

3) ماذا يعني مصطلح "اكتشف خصمك"؟

- جندهم
- احصل على ملخص لتقنيات التفاوض الخاصة بهم
- اصطيادهم
- انضم إلى فريق معًا

4) By remaining _____ on your bargaining position you will be able to place pressure on them to get the deal done on your terms.

- a) Loyal
- b) Firm
- c) Frightened
- d) Unaware

4) بقاء _____ على مركز التفاوضي ، ستكون قادرًا على الضغط عليهم لإنجاز الصفقة وفقًا لشروطك.

- (أ) مخلص
- (ب) مؤسسة
- (ج) مرتعب
- (د) غير مدرك

5) Finding out – and _____ – your opponent's pressure, targets and needs is something that should be done if possible prior to your negotiations with them.

- a) Destroying
- b) Fabricating
- c) Analyzing
- d) Equalizing

5) إن اكتشاف - و _____ - ضغط خصمك وأهدافه واحتياجاته هو أمر يجب القيام به إن أمكن قبل مفاوضاتك معهم.

- (أ) تدمير
- (ب) افتعال
- (ج) التحليل
- (د) المساواة

6) Complete this sentence. The more information you can find out in advance, the _____ for you.

- a) Harder
- b) Better
- c) Lesser
- d) Simpler

6) أكمل هذه الجملة. لمزيد من المعلومات التي يمكنك العثور عليها مسبقًا ، يمكنك _____.

- (أ) أصعب
- (ب) أفضل
- (ج) أقل
- (د) أبسط

- 7) What technique is typically made in the full awareness that the offer will not be met?
- The ridiculous first offer
 - The failed first offer
 - The exaggerated first offer
 - The rejected first offer

- 7) ما هي التقنية التي يتم إجراؤها عادةً مع الوعي الكامل بأن العرض لن يتم الوفاء به؟
- العرض الأول السخيف
 - العرض الأول الفاشل
 - العرض الأول المبالغ فيه
 - العرض الأول المرفوض

- 8) How many negotiation techniques are there possible?
- Five
 - Seven
 - Ten
 - Four

- 8) كم عدد تقنيات التفاوض الممكنة؟
- خمسة
 - سبعة
 - عشرة
 - أربعة

- 9) Which is an example of a negotiation technique?
- Prepare, prepare, prepare
 - Set it and forget it
 - Annihilate your component
 - Show all your cards

- 9) ما هو مثال على أسلوب التفاوض؟
- التحضير والاستعداد والاستعداد
 - اضبطها واتركها
 - دمر المكون الخاص بك
 - اعرض كل بطاقتك

- 10) There are a number of ways to break a (n) _____ in negotiations.

- 10) هناك عدد من الطرق لكسر (ن) _____ في المفاوضات.

- Sound barrier
- Impasse
- Finger
- Record

- حاجز الصوت
- طريق مسدود
- اصبع اليد
- يسجل

Module Six: Review Questions

- 1) There are three ways to see your options when you are _____.
- a) Negotiating
 - b) Agreeing
 - c) Shopping
 - d) Walking

مراجعة الوحدة السادسة
(1) هناك ثلاث طرق لمعرفة خياراتك عندما تكون _____.

- (أ) التفاوض
- (ب) الموافقة
- (ج) التسوق
- (د) المشي

- 2) The key to making a _____ approach work is to focus on interests, not positions.
- a) Residual
 - b) Intellectual
 - c) Mutual
 - d) Intentional

(2) المفتاح لعمل نهج _____ هو التركيز على الاهتمامات ، وليس المواقف.

- (أ) المتبقية
- (ب) مفكر
- (ج) مشترك
- (د) متعمد

- 3) Creating a mutual _____ solution requires some activities not usually associated with negotiations.
- a) Pain
 - b) Gain
 - c) Strain
 - d) Rain

(3) يتطلب إنشاء حل _____ متبادل بعض الأنشطة التي لا ترتبط عادةً بالمفاوضات.

- (أ) ألم
- (ب) ربح
- (ج) أضرار
- (د) مطر

- 4) One of the problems that arise in negotiations is that parties can feel they are being _____ in terms of what they can do and what they can get.
- a) Compartmentalized
 - b) Dramatized
 - c) Marginalized
 - d) Industrialized

- 4) إحدى المشاكل التي تنشأ في المفاوضات هي أن الأطراف يمكن أن تشعر بأنها _____ من حيث ما يمكنهم فعله وما يمكنهم الحصول عليه.
- (أ) مجزأة
 - (ب) مسرحي
 - (ج) مهمش
 - (د) صناعي

- 5) The difficulty in any negotiation arises when there are issues where both parties have a philosophical _____ which is too far from that of the other.
- a) MOP
 - b) WAP
 - c) RAIC
 - d) STOP

- 5) تنشأ الصعوبة في أي تفاوض عندما تكون هناك قضايا حيث يكون للطرفين _____ فلسفيًا بعيدًا جدًا عن الطرف الآخر.
- (أ) ممسحة
 - (ب) الواب
 - (ج) RAIC
 - (د) قف

- 6) What's the danger of ignoring the 'elephant in the room'?
- a) It'll eat everything
 - b) It'll get sick
 - c) It won't go away
 - d) It'll break furniture

- 6) ما هو خطر تجاهل "الفيل في الغرفة"؟
- (أ) سوف تأكل كل شيء
 - (ب) سوف تمرض
 - (ج) لن تختفي
 - (د) سوف يكسر الأثاث

- 7) Identify what the person you are in conflict with _____.

- 7) حدد الشخص الذي تتعارض معه. _____
- (أ) يريد

- a) Wants
- b) Needs
- c) Sees
- d) Dislikes

- ب) الاحتياجات
- ج) يرى
- د) يكره

8) Once you have identified the wants and needs of both sides, look for areas of _____.

- a) Fun
- b) Weaknesses
- c) Disdain
- d) Overlap

8) بمجرد تحديد رغبات واحتياجات كلا الجانبين ، ابحث عن مناطق. _____

- أ) مرح
- ب) نقاط الضعف
- ج) ازدراء
- د) تداخل

9) Overlap is the starting point for _____ ground.

- a) Mutual
- b) Level
- c) Disjointed
- d) Permeable



9) التداخل هو نقطة البداية للأرض. _____

- أ) مشترك
- ب) مستوى
- ج) مفكك
- د) قابل للنفوذ منه

10) Which is not part of a framing question you should ask when determining what is wanted?

- a) What's most important
- b) What's least important
- c) What's the path of least resistance
- d) What does my opponent need

10) أيهما ليس جزءًا من سؤال تأطير يجب أن تطرحه عند تحديد ما هو مطلوب؟

- أ) ما هو الأكثر أهمية
- ب) ما هو الأقل أهمية
- ج) ما هو الطريق الأقل مقاومة
- د) ماذا يحتاج خصمي

Module Seven: Review Questions

مراجعة الوحدة السابعة

- 1) The final phase of a negotiation is a time for reaching _____ and building an agreement. (1) المرحلة الأخيرة من المفاوضات هي وقت الوصول إلى وبناء اتفاقية.
- a) Consensus (أ) إجماع
b) Impasse (ب) طريق مسدود
c) Destination (ج) وجهة
d) Success (د) النجاح
- 2) Closing a negotiation can mean two _____ things. (2) قد يعني إغلاق التفاوض شيئين.
- a) Initial (أ) أولي
b) Different (ب) مختلف
c) Complete (ج) مكتمل
d) Impossible (د) مستحيل

- 3) When applied to negotiations, consensus usually involves _____ agreement on key issues.
- Extensive
 - Substantive
 - Essential
 - Mutual

3) عند تطبيقه على المفاوضات ، عادة ما يتضمن الإجماع الاتفاق على القضايا الرئيسية.

- شاسع
- الموضوعية
- أساس
- مشترك

- 4) Everyone needs to feel that the outcome of the negotiation is something they can _____ with.
- Live
 - Pass
 - Land
 - Agree

4) يحتاج الجميع إلى الشعور بأن نتيجة المفاوضات هي شيء يمكنهم _____ معه.

- يعيش
- يمر
- الأرض
- يوافق على



- 5) What is a special skill that it takes to build an agreement?
- Create more problems
 - Translate generalities into specifics
 - Create language barriers
 - Generalize the problems

5) ما هي المهارة الخاصة التي يتطلبها بناء اتفاقية؟

- خلق المزيد من المشاكل
- ترجمة العموميات إلى تفاصيل
- اصنع حواجز لغوية
- عمم المشاكل

- 6) Sometimes in negotiations, there can be a tendency to arrive at certain principle _____ and think that the job has been done.
- Meridians
 - Collaborators

6) في بعض الأحيان في المفاوضات ، يمكن أن يكون هناك ميل للوصول إلى مبدأ معين _____ والتفكير في أن المهمة قد تم إنجازها.

- خطوط الطول
- المتعاونون
- الاتفاقيات
- نظريات

- c) Agreements
- d) Theories

7) There is more to negotiation than offering a concession here and _____ a limit there.

- a) Stipulating
- b) Manipulating
- c) Indoctrinating
- d) Evaluating

7) هناك ما هو أكثر من التفاوض هنا و _____ حد هناك.

- (أ) اشتراط
- (ب) التلاعب
- (ج) التلقين
- (د) التقييم

8) For an agreement to be successful, all the essential terms must be _____ stated in writing.

- a) Suitably
- b) Collaboratively
- c) Clearly
- d) Wholeheartedly

8) لكي تنجح الاتفاقية ، يجب أن تكون جميع الشروط الأساسية _____ مكتوبة.

- (أ) بشكل مناسب
- (ب) بشكل تعاوني
- (ج) بوضوح
- (د) بإخلاص

9) It may help to think of the negotiation process as a _____.

- a) Thankless job
- b) News broadcast
- c) Breaking news
- d) Old news

9) قد يكون من المفيد التفكير في عملية التفاوض على أنها _____.

- (أ) عمل ناكر للجميل
- (ب) نشرة الأخبار
- (ج) أخبار عاجلة
- (د) أخبار قديمة

10) A good negotiations team will have at least one _____.

10) سيكون لدى فريق المفاوضات الجيد _____ واحد على الأقل.

- a) Good shot
- b) Last chance
- c) Details person
- d) Last resort

- (أ) رمية موقفة
- (ب) آخر فرصة
- (ج) تفاصيل الرجل / غال
- (د) الحل الأخير



Module Eight: Review Questions

مراجعة الوحدة الثامنة

- 1) Most people are willing to _____ in good faith.
- a) Laugh
 - b) Work
 - c) Negotiate
 - d) Relate

- (1) معظم الناس على استعداد لـ _____ بحسن نية.
- (أ) يضحك
 - (ب) عمل
 - (ج) تفاوض
 - (د) ترتبط

- 2) You need to be prepared to deal with _____

- (2) يجب أن تكون مستعدًا للتعامل مع الأشخاص الذين لا _____ عادلين.

people who don't _____ fair.

- a) Play
- b) Try
- c) Seem
- d) Fight

- (أ) يلعب
- (ب) محاولة
- (ج) بدا
- (د) يعارك

3) Using _____ tactics to gain an advantage in a negotiation doesn't happen that often, but negotiators need to be prepared for it.

- a) Governmental
- b) Integral
- c) Environmental
- d) Instrumental

(3) لا يحدث استخدام تكتيكات _____ للحصول على ميزة في التفاوض كثيرًا ، ولكن المفاوضين يحتاجون إلى الاستعداد لذلك.

- (أ) حكومية
- (ب) أساسي
- (ج) بيئي
- (د) مفيدة

4) The _____ of the negotiations is in a position of power.

- a) Host
- b) Last
- c) Winner
- d) Loser

(4) _____ للمفاوضات في موقع قوة.

- (أ) مضيف
- (ب) الاخير
- (ج) الفائز
- (د) الخاسر

5) Any negotiation will be more productive if you are able to _____ on problems and not personalities.

- a) Harp
- b) Linger
- c) Focus
- d) Speak

(5) سيكون أي تفاوض أكثر إنتاجية إذا كنت قادرًا على _____ في المشكلات وليس الشخصيات.

- (أ) القيثارة
- (ب) بقي
- (ج) ركز
- (د) يتكلم

6) Recognizing and controlling emotions is an aspect of _____.

- a) Common sense
- b) Redeeming qualities
- c) Emotional intelligence
- d) Delayed gratification

6) التعرف على العواطف والتحكم فيها هو جانب من جوانب _____.

- أ) الفطرة السليمة
- ب) الصفات إنجاز
- ج) الذكاء العاطفي
- د) إرضاء متأخر

7) In a negotiation, emotional intelligence involves _____ how you and the other party are responding emotionally to the discussion.

- a) Enjoying
- b) Recognizing
- c) Discussing
- d) Discovering

7) في المفاوضات ، يتضمن الذكاء العاطفي _____ كيف تستجيب أنت والطرف الآخر عاطفياً للمناقشة.

- أ) استمتع
- ب) يميز
- ج) مناقشة
- د) اكتشاف



8) By their very nature, negotiations involve a kind of _____ relationship.

- a) Complicated
- b) Individual
- c) Adversarial
- d) Angry

8) تتطوي المفاوضات بطبيعتها على نوع من العلاقة _____.

- أ) معقد
- ب) فرد
- ج) عدائي
- د) غاضب

9) Which would be an example of when to walk away from a negotiation?

- a) When things are going well
- b) When the other party threatens you

9) ما الذي يمكن أن يكون مثلاً على وقت الابتعاد عن التفاوض؟

- أ) عندما تسير الأمور على ما يرام
- ب) عندما يهددك الطرف الآخر
- ج) عندما يتفق الطرف الآخر معك
- د) عندما تنجح

- c) When the other party agrees with you
- d) When you have succeeded

10) Sometimes factors unrelated to the topic of a negotiation may make it too _____ to continue.

- a) Easy
- b) Difficult
- c) Engrossing
- d) Fascinating

10) في بعض الأحيان ، قد تجعل العوامل غير المتعلقة بموضوع المفاوضات _____ بحيث يتعذر الاستمرار فيها.

- أ) سهل
- ب) صعب
- ج) النسخ
- د) مبهز



Module Nine: Review Questions

- 1) Some of the principles of negotiation can

مراجعة الوحدة التاسعة

- 1) يمكن أن تكون بعض مبادئ التفاوض مفيدة في

be useful in _____ situations.

- a) Everyday
- b) Unusual
- c) Common
- d) Unhealthy

المواقف. _____

- (أ) كل يوم
- (ب) غير عادي
- (ج) مشترك
- (د) غير صحي

2) Don't let _____ get in the way of negotiating.

- a) People
- b) Personalities
- c) Food
- d) Money

(2) لا تدع _____ يقف في طريق التفاوض.

- (أ) الناس
- (ب) شخصيات
- (ج) طعام
- (د) مال

3) Focus on _____, not positions.

- a) Clothing
- b) Lunch
- c) Interests
- d) Sports

(3) ركز على _____ ، وليس المواقف.

- (أ) ملابس
- (ب) غداء
- (ج) الإهتمامات
- (د) رياضات

4) Don't let adherence to a particular _____ narrow the range of options you are willing to consider.

- a) Situation
- b) Position
- c) Point
- d) Premise

(4) لا تدع الالتزام بـ _____ معيناً يضيق نطاق الخيارات التي ترغب في أخذها في الاعتبار.

- (أ) قارة
- (ب) موقع
- (ج) نقطة
- (د) فرضية

- 5) Expand the range of _____.
a) Distances
b) Languages
c) Options
d) Barriers
- 5) قم بتوسيع نطاق _____.
أ) المسافات
ب) اللغات
ج) خيارات
د) الحواجز
- 6) State the terms of an _____ in _____.
specific, clear terms.
a) Arrangement
b) Agreement
c) Argument
d) Advertisement
- 6) اذكر شروط _____ بعبارة محددة وواضحة.
أ) ترتيب
ب) اتفاق
ج) دعوى
د) الإعلانات
- 7) Use the principles of _____ to bring _____
you a positive outcome in everyday life. _____
- 7) استخدم مبادئ _____ لتحقيق نتيجة إيجابية في
الحياة اليومية.
أ) تفاوض
ب) إعلان
ج) النطق
د) تسويق
- 8) You can reach a positive outcome by
taking into account some _____, decent
principles.
a) Loud
b) Sound
c) Quiet
d) Whispered
- 8) يمكنك الوصول إلى نتيجة إيجابية من خلال مراعاة بعض
المبادئ اللائقة. _____
أ) بصوت عال
ب) يبدو
ج) هادئ
د) همس

9) In a negotiation via telephone, it can be difficult to make an _____ assessment of how the other party is responding.

- a) Advisable
- b) Actual
- c) Accurate
- d) Accessible

9) في التفاوض عبر الهاتف ، قد يكون من الصعب إجراء _____ تقييم لكيفية استجابة الطرف الآخر.

- (أ) المستحسن
- (ب) فعلي
- (ج) دقيق
- (د) يمكن الوصول

10) _____ negotiations make it difficult to document the terms of an agreement.

- a) Honest
- b) Phone
- c) Home
- d) Work

10) _____ تجعل المفاوضات من الصعب توثيق شروط الاتفاقية.

- (أ) صادق
- (ب) هاتف
- (ج) الصفحة الرئيسية
- (د) عمل



Module Ten: Review Questions

مراجعة الوحدة العاشرة

- 1) _____ on behalf of someone else _____ نيابة عن شخص آخر بعض التحديات الخاصة.
- a) Settling (أ) الاستقرار
b) Dreaming (ب) الحلم
c) Negotiating (ج) التفاوض
d) Working (د) عمل
- 2) Have a clear idea of what _____ you _____ لديك فكرة واضحة عما لديك الإذن للقيام به.
- a) Exceptions (أ) استثناءات
b) Concessions (ب) امتيازات
c) Accusations (ج) اتهامات
d) Calculations (د) العمليات الحسابية
- 3) You need to select people who have the _____ والمزاج لتحريك المفاوضات إلى الأمام.
- a) Expertise (أ) خبرة
b) Attitude (ب) سلوك
c) Vehicle (ج) مركبة
d) Script (د) النصي

4) What is an essential part of leading a team of any kind?

- a) Sharing vehicles
- b) Sharing problems
- c) Sharing information
- d) Sharing dislikes

4) ما هو الجزء الأساسي لقيادة فريق من أي نوع؟

- أ) تقاسم المركبات
- ب) مشاكل المشاركة
- ج) مشاركة المعلومات
- د) تقاسم الكراهية

5) Teams need _____ in order to thrive.

- a) Coaches
- b) Water
- c) Information
- d) Food

5) تحتاج الفرق إلى _____ من أجل الازدهار.

- أ) المدربين
- ب) ماء
- ج) معلومة
- د) طعام

6) Create a _____ for the negotiation.

- a) Team leader
- b) Game plan
- c) Group consensus
- d) Talking point

6) قم بإنشاء _____ للتفاوض.

- أ) قائد الفريق
- ب) خطة اللعبة
- ج) إجماع المجموعة
- د) موضوع النقاش

7) Some negotiations are so complex that it is difficult for one person to _____ all the issues.

- a) Master
- b) Manipulate
- c) Maneuver
- d) Maintain

7) بعض المفاوضات معقدة للغاية بحيث يصعب على شخص واحد _____ جميع القضايا.

- أ) يتقن
- ب) معالجة
- ج) مناورة
- د) يحافظ على

8) There is a need for _____ in situations.

8) هناك حاجة لـ _____ في المواقف.

- a) Leaders
- b) Balance
- c) Moods
- d) Attitudes

- (أ) القادة
- (ب) الرصيد
- (ج) المزاج
- (د) الاتجاهات

9) When negotiating for someone else make sure you have a _____ understanding of all the issues.

- a) Little
- b) Thorough
- c) Relative
- d) Minor

9) عند التفاوض من أجل شخص آخر ، تأكد من أن لديك فهم _____ لجميع القضايا.

- (أ) القليل
- (ب) شامل
- (ج) نسبي
- (د) تحت السن القانوني



10) _____ a team of specialists will help ensure that you have all the bases covered.

- a) Negotiating
- b) Assembling
- c) Alienating
- d) Involving

10) _____ سيساعد فريق من المتخصصين في ضمان تغطية جميع القواعد.

- (أ) التفاوض
- (ب) تجميع
- (ج) الاغتراب
- (د) المشاركة