**مبحث مهارات الاتصال أسئلة اختبار**

**الاسم : الرقم الجامعي: التاريخ:**

 **وقت المحاضرة: رقم الشعبة: اليوم:**

**السؤال الأول :**

**ضع دائرة حول الإجابة الصحيحة: 10 علامات**

**1) ما ينتج عن الفرد من سلوك قبل وأثناء وبعد عملية التواصل يسمى :**

**أ- أنشطة عقلية ب- أنشطة ثقافية ج- أنشطة اجتماعية د-** **أنشطة سلوكية**

**) من مميزات الاتصال الذاتي :2**

**أ- الصدق ب- الايجابية ج- وسيلة الاتصال العقل د- جميع ما ذكر**

**3) نشاط متعلم غير وراثي وهو المقدرة على أداء عمل ما بدرجة عالية من الإتقان بمجهود أقل وفي أقل وقت ممكن بأقل التكاليف يسمى :**

**أ- المهارة ب- مهارة الحزم والإصرار ج- مهارة الإنصات د- لا شيء مما ذكر**

**4) أن تتحدث وتفتح كفيك لأعلى أمام طلابك وتقترب منهم، فإن ذلك يبعث على الدفء ويحرك مشاعرهم تجاه ما تقول من معلومات يعد مثالا على :**

**أ- التعزيز والتأكيد ب- مزج المشاعر بالأفكار ج- الإبدال د- لا شيء مما ذكر**

 **5) في المخطط المرسوم الجزء (؟) يمثل :**

**أ- انواع الاتصال .**

1. **فوائد الاتصال الشخصي .**

**ج- أهم مهارات التحدث .**

 **د- العلاقة بين الاتصال اللفظي والاتصال غير اللفظي .**

**6) الوجوه الجادة هي :**

**أ- الوجوه التي يغلب عليها الابتسامات في معظم الأوقات**

**ب- الوجوه التي يمكن أن تتحول من الانفتاح إلى الجدية بسهولة وسرعة**

**ج- الوجوه التي تبدو للآخرين بصورة جادة دائما، سواء كان الموقف الاتصالي يبعث على الابتسامات أو الجدية .**

**د- لا شيء مما ذكر**

 **7) أجندة مخفية تنبع من إحساس الفرد بأنه أفضل من الآخرين وان الآخرين جميعهم أقل منه شأنا ، يطلق عليها اسم :**

**أ- أنا طيب، أما أنت فلا ب- أنا طيب ج- أنت طيب أما أنا فلا د- أنا عاجز، وأنا أعاني**

**8) الجزء الحاكم الذي يوازن بين الذات الطفولية من حيث الرغبات، والذات الوالدية من حيث الأوامر يسمى :**

**أ- الذات الراشدة ب- الذات الطفولية ج- الذات الوالدية د- لا شيء مما ذكر**

**9 ) الذات الطفولية هي :**

**أ- تتشكل داخل الفرد من خلال الخبرات الشخصية التي مر بها الفرد منذ طفولته وما تلقاه من ضغوط والدية أثناء تربيته الأولى**

**ب- تتمثل داخل الإنسان في مجموعة من الصفات والتصرفات التي تشكل تكوين وحياة الطفل، وتتميز بالبحث عن الجديد وحب الاستطلاع**

**ج- الجزء الحاكم الذي يوازن بين الذات الطفولية من حيث الرغبات، والذات الوالدية من حيث الأوامر**

**د- لا شيء مما ذكر**

**10) يعتبر التشويش من مكونات عملية الاتصال ويعني :**

**أ- استجابة المستقبل الفورية للرسالة ب- العوامل التي قد تؤثر على المغزى أو المعنى وراء الرسالة**

**ج- القناة التي يتم من خلالها إيصال الرسالة د- لا شيء مما ذكر**

السؤال الثاني: اذكر اثنتين من خصائص الاتصال مع التوضيح ؟ 2 علامة



**السؤال الثالث : يكتسب الانسان مهارة الاتصال اللفظي من خلال امرين اذكرهما ؟ 2 علامة**

**1- معرفة نظرية: من المهم أن يدرك كل طالب المبادئ النظرية التي تبنى**

 **عليها كل مهارة حتى يتمكن من إتقانها وقياس مدى فاعليتها.**

**2- ممارسة عملية: يحتاج الإنسان إلى تدريب عملي مستمر على استخدام**

 **المهارة قبل ان يتمكن من إتقانها واستخدامها بفعالية.**

**2. السؤال الرابع : قارن بين الاتصال اللفظي والاتصال غير اللفظي من حيث قوة تأثير كل نوع على عملية الاتصال؟ 3 علامات**

**يعد الاتصال غير اللفظي** أقوى تأثيرا من الاتصال اللفظي، وعند تعارض الاتصال اللفظي مع الاتصال غير اللفظي فإن تأثير الاتصال غير اللفظي يكون أقوى.

**ويمكن تقسيم الاتصال إلى نوعين**:

1- **اتصال صوتي (لفظي) :** ويكون تأثير هذا النوع على الاتصال بنسبة 7% من عملية الاتصال.

2- **اتصال غير لفظي:** والذي ينقسم إلى النوعين التاليين:

**\* نبرة الصوت:** وهي المؤثرات الصوتية المصاحبة للكلمات المستخدمة في عملية الاتصال وتؤثر بنسبة 38% على عملية الاتصال

**\* لغة الجسم والإشارات**: وهي اللغة الرمزية وتؤثر بنسبة 55% على عملية الاتصال.

**السؤال الخامس : وضح أنماط الأشخاص من حيث الاتصال اللفظي؟ 3 علامات**

**1- النمط البصري:** وهو الشخص الذي يرى العالم حوله من الصور والرؤية بالعين فهو يركز في تعامله مع الآخرين على الأشياء المرئية كالصور والمناظر والعروض المختلفة والألوان.

**صفاته : \*** السرعة في الحركة أو الكلام أو التصرفات **\*** قراراته سريعة فجائية \* مستوى المخاطرة عنده كبير

**كيفية التعامل معه:** يتم التعامل مع هذه الشخصية من خلال الصور والأشكال والألوان الجذابة أو الرسومات التي تعبر عن الرسالة المقصودة.

**2- النمط السمعي:** الشخص الذي يرى العالم من خلال حاسة السمع، فالحاسة الغالبة لدى هذا الشخص هي استقبال المعلومات من خلال السمع ورؤية العالم من حوله بأذنيه.

**صفاته: \*** البطء في الحركة والكلام **\*** التأني في اتخاذ القرار **\*** صاحب قرار حكيم وحذر **\*** يصلح لأن يكون إداري ناجح.

**كيفية التعامل معه:** يتم التعامل مع هذه الشخصية من خلال الكلمات والقصص والروايات المتنوعة والدخول إليه من خلال سرد الأحداث والقصص المشابهة، وتأييد الموقف الحالي بمواقف أخرى سابقة.

**3- النمط الحسي:** هو الشخص الذي يرى العالم من خلال الشعور والاحاسيس

**صفاته: \*** أكثر بطئا من النمط البصري والسمعي **\*** يبني قراراته بناء على المشاعر والأحاسيس والعواطف**\***غالبا ما تكون قراراته غير حكيمة **\***لا يصلح أن يكون إداريا حازما.

**كيفية التعامل معه:** أفضل طريقة للتعامل مع هذه الشخصية هو التعامل معها من خلال الكلمات المؤثرة في المشاعر والأحاسيس أو الهدايا الرمزية التي تحرك مشاعره.