

عمادة التعلم الإلكتروني والتعليم عن بعد

اسم الطالب:

الرقم الجامعي:

\*\*\* اختر رمز الإجابة الصحيحة من الأسئلة الآتية ثم انقله على نموذج الإجابة المرفق: (١٠٠ درجة):  
س١: طريقا الإقناع للمستمع هما:

أ- بعد التفكير ودون التفكير ب- الحسن والجد ج- العقلي والعاطفي د- المنطقي والعقلي

س٢: نموذج الإقناع الذي يمكنك من خلاله استدراج الطرف الآخر إلى موافقتك وتأييدك هو:

أ- التفاوض ب- الإقناع ج- التعصب د- الاستقطاب

س٣: نموذج الإقناع الذي يجعل كلا الطرفين يتخذ خطوات لتضييق الهوة بينهما هو:

أ- التفاوض ب- الإقناع ج- التعصب د- الاستقطاب

س٤: نموذج الإقناع الذي كلما تحدث الطرفان ازدادت الهوة اتساعاً بينهما هو:

أ- التفاوض ب- الإقناع ج- التعصب د- الاستقطاب

س٥: من يرصدوا التأثير ويتعرفون على فرص التأثير عند الآخر من نماذج المؤثرين هم:

أ- الدهاة ب- المعاندون ج- المتعقبون د- الثعالب

س٦: يطلق على المتعقبون من المؤثرين لقب:

أ- الثعالب ب- كلاب الشرطة ج- الحمير د- الدهاة

س٧: مقومات الإقناع هي:

أ- الثقة والمعرفة والصدق ب- الثقة والمعرفة والحجة ج- الصدق والثقة والدليل د- المعرفة والصدق والبرهان

س٨: من الأمور التي تبين صدق المؤثر:

أ- بيان المساواة للمتج ب- الهجوم على الخصم ج- ذكر الأدلة د- قلة الكلام

س٩: المستوى الأول من مستويات المصادقية الثلاثة هو أن:

أ- يتوخى صدق الهيئة ب- تكون أفكارك صادقة ج- تكون موضعاً لثقة المستمعين د- قوة الشخصية

س١٠: أعلى ما في مصفوفة المصادقية بالمعرفة:

أ- خبرة واسعة وثقة ضعيفة ب- خبرة واسعة وثقة بالغة ج- خبرة بسيطة وثقة ضعيفة د- خبرة بسيطة وثقة بالغة

س(١١): أعظم ما يترك أثراً في النفس هو :  
أ- الصحة ب- الصورة ج- الصورة د- الصورة

س(١٢): من خصائص قوة الكلمة :  
أ- التحدث بلغة كاملة ب- قول التأديب ج- النبرة والشدائد المتعددة د- الصراخ والتأثير

س(١٣): من أكثر الكلمات جاذبية للانتباه :  
أ- حديد/آمن ب- حديد/ضمان ج- حديد/أمن د- حديد/الضمان

س(١٤): تتفوق العاطفة على المنطق بأنها :  
أ- أكثر متعة ب- أكثر جهداً ج- تجعل السلوك محسوساً د- تعبر السلوك بوضوح

س(١٥): الخطوة الأولى لتغيير طريقة تفكير شخص ما من خلال الاستعارات، هي :  
أ- إجراء الاستعارة ب- مواجهة الاستعارة ج- تحديد الاستعارة د- استبدال الاستعارة

س(١٦): للقصص فعالية كبيرة في التأثير لأنها تعمل بطرق منها :  
أ- غير قابلة للتذكر ب- نفس العاطفة ج- تعقد الأفكار المبسطة د- تلمس المشاعر المستعارة

س(١٧): أفضل طريقة لترتيب وصوغ رسالتك هو أن تكون :  
أ- طويلة وسهلة ب- قصيرة ج- سهلة د- قصيرة وبسيطة

س(١٨): حتى تكون الرسالة واضحة ومفهومة لا بد من أن تكون :  
أ- الكلمات ذات مغزى ب- فيها لغة مجردة ج- مفسرة بكلام طويل د- معقدة وبسيطة

س(١٩): الإقناع هو عملية :  
أ- تغيير المواقف ب- تثبيت المواقف ج- تثبيت السلوك د- تثبيت المعتقد

س(٢٠): الأمور التي لا بد من معرفتها عن الجمهور قبل إقناعه: المعرفة والاهتمام و .... :  
أ- المعارضة ب- المؤازرة ج- الصدق د- الإقناع

س(٢١): من أكثر أنواع الأسئلة إقناعاً الأسئلة :  
أ- المغلقة ب- التوجيهية ج- المفتوحة د- البلاغية

س(٢٢): تستخدم الأسئلة التوجيهية عندما نرغب في :  
أ- غرس معلومات معينة ب- دفع الطرف الأخر للتفكير ج- التأثير على شخص ما د- دفع طرف المتحدث

س(٢٣): تستخدم الأسئلة البلاغية عندما نرغب في :  
أ- غرس معلومات معينة ب- دفع الطرف الأخر للتفكير ج- التأثير على شخص ما د- دفع طرف المتحدث

س ٢٦: الجمهور الذي له وجهات نظر مختلفة هو الجمهور :  
أ- المتعلق ب- المعارض ج- المعارض د- غير المهتم

س ٢٧: لإقناع الجمهور المعارض لا بُد من :  
أ- بيان مصداقيتك ب- ذكر القصص ج- المحاب د- غير المهتم

س ٢٨: لإقناع الجمهور المحايد لا بُد من :  
أ- بيان مصداقيتك ب- ذكر القصص ج- خطاب متبر د- عرض مزايا اقتراحك

س ٢٩: من الأمثلة على السؤال المغلق:  
أ- كيف تقدر... ب- ماذا تفضل من الألوان... ج- لماذا تنخفض نسبة... د- ما هو تأثير...

س ٣٠: من أكثر مشاعر الخوف قوة الخوف من :  
أ- الفوز ب- الخسارة ج- الاختيار د- النجاح

س ٣١: من الأمثلة على تباين الجزأين :  
أ- المشكلة والحل ب- الصغير والقدم ج- السبب والنتيجة د- الحديد والكبريت

س ٣٢: الخطوة الأولى في الاستيضاح عن شخصية الفرد الذي تخاطبه هي :  
أ- معرفة السمات ب- الاستيضاح عن سلبياته ج- تبين الدلالة د- إلقاء نظرة على البيئة

س ٣٣: الهدف الرئيس من التحدث بالحقيقة هو :  
أ- الإقناع ب- الشهرة ج- الظهور د- المال

س ٣٤: عدد محركات الإقناع للتأثير الذاتي :  
أ- خمسة ب- ستة ج- سبعة د- ثمانية

س ٣٥: للتأثير على الآخرين وكسب عقولهم وقلوبهم يتطلب الفوز بـ :  
أ- قلوبهم وعقولهم ب- قلوبهم ج- عقولهم د- مشاعرهم

س ٣٦: تعتبر نماذج المؤثرين الثلاثة من طرق :  
أ- التأثير التلقائي ب- أثر الإقناع ج- الإقناع الواعي د- الإقناع الحسي

س ٣٧: من وسائل بناء المصداقية:  
أ- الخبرة ب- الخداع ج- قلة المعرفة د- الأموال

س ٣٨: أكدت أكثر الدراسات أن أقوى الرسائل التي تصل إلى الجمهور تكون بـ :  
أ- الصور الحسية ب- نبرة الصوت ج- الكلمات د- الصور الجسدية