



نموذج (أ)

أ. كدوم إجابات

استعن بالله وأجب عن الأسئلة التالية في نموذج الإجابة.
 اختر الإجابة الصحيحة (عدد الأسئلة: ٥٠ سؤالاً).

١٤	الأسئلة (التوجيهية) هي التي: أ- ترسم خارطة طريق للطرف الآخر. ب- تتطلب إجابات غامضة. ج- تكون محايدة جداً.
١٥	من الأدوار التي تلعبها الأسئلة (المثيرة للقلق) أنها: أ- ذات إجابات غامضة. ب- تؤثر على ذاكرة المتلقي. ج- تشكك الآخر في معتقداته.
١٦	من أساليب توليد مشاعر الألفة مع الطرف الآخر: أ- الابتعاد عن المصطلحات التي يستخدمها. ب- استخدام المفردات اللغوية التي يستخدمها. ج- التحدث بصيغة الانتقاد اللاذع.
١٧	من الإيماءات التي تعبر عن العدوانية: أ- الإشارة بالإصبع في الوجه، تقطيب الحاجبين. ب- الابتسامة، التحدث بهدوء، المصافحة بلطف. ج- التتهجد، السير ببطء، قضم الأظافر.
١٨	من الآليات التي يستخدمها كثير من الناس لتكوين انطباع عن الآخر: أ- تفحص المظهر الشخصي والملابس التي يرتديها. ب- عدم الاستماع لنبرات الصوت. ج- الابتعاد عن المصافحة بلطف.
١٩	التعميمات المتألفة: هي جمل: أ- واضحة في معانيها السلبية. ب- لا تقبل التحريف أو اختلاف المفاهيم. ج- تعبيرية، إيجابية، غامضة.
٢٠	تكرار (كلمة) أو (جملة) بشكل مقنن في الخطاب: أ- يزيد من قوة الخطاب. ب- لا يؤثر على الخطاب إطلاقاً. ج- يقلل من قوة الخطاب وتأثيره.
٢١	يؤكد علماء الإقناع على أن (العاطفة) لها تأثير: أ- يساوي تأثير المنطق تماماً. ب- ضعيف في عملية اتخاذ القرار. ج- قوي في عملية اتخاذ القرار.
٢٢	(يعتمد محرك السلطة على أن أذهاننا تعتقد أن الشيء النادر لا بد وأن يكون ذا قيمة عالية). أ- هذه العبارة صحيحة. (ب) هذه العبارة خاطئة.
٢٣	جملة: (العلم نور والجهل ظلام) تحمل مفهوم: أ- قاعدة الثلاثات. ب- الإقناع السلبي. ج- سحر التضاد.
٢٤	(المنافسات التي تثيرها العاطفة تجعلنا نتخلص من سلوكنا الدفاعي الطبيعي وتصرفنا عما يهدف إليه المتحدث من إقناع): أ- هذه العبارة صحيحة. (ب) هذه العبارة خاطئة.
٢٥	(الاختصار الذهني) يعني: أ- عدم استخدام العاطفة في الحكم على الأمور. ب- أن الفرد يعتمد على عقله ومنطقه للوصول إلى النتائج. ج- أن الفرد يعتمد على غرائزه للوصول إلى النتائج.
٢٦	(يمكن تحويل بعض المعاندين وبعض الدهاة إلى متعقبين): أ- هذه العبارة صحيحة. (ب) هذه العبارة خاطئة.
٢٧	عندما نتحدث عن شهادتنا ومؤهلاتنا: أ- نرفع من درجة مصداقيتنا. ب- ينتاب الآخرين الشك في صحة حديثنا. ج- نؤثر سلباً على المصداقية.

١	(لطف العبارة) يعني: أ- استخدام كلمات غامضة. ب- استخدام كلمات لطيفة. ج- اعتماد الجمل على أرجوحة التضاد.
٢	المبالغة والمغالاة في قيمة سلعة ما، يساهم في: أ- صناعة حملة إقناعية جيدة. ب- سرعة إقناع الناس بها. ج- إثارة الشك في نفوس الآخرين.
٣	الإعلان عن خبراتك وشهادتك للآخرين: أ- يقلل من درجة مصداقيتك. ب- لا يؤثر على المصداقية. ج- يزيد من درجة المصداقية.
٤	من صفات المُقنع الجيد: أ- يتحدث كثيراً. ب- تبسيط الرسالة. ج- المبالغة في طرح الفكرة.
٥	إظهار الجوانب السلبية في المنتج: أ- يزيد من درجة المصداقية. ب- يؤثر سلباً على المصداقية. ج- يقلل كثيراً من قيمة المنتج.
٦	الانطباع الأول يبدأ: أ- بالمصافحة. ب- بالاستماع لنبرات الصوت. ج- بالنظر للوجه.
٧	تعتبر الابتسامة من: أ- أكثر تعبيرات الوجه تأثيراً على الآخرين. ب- أقل التعبيرات المؤثرة في الآخرين. ج- التعبيرات السلبية دائماً.
٨	(يحاول الخطباء البارعون أن يتحدثوا بطبقة صوتية واحدة للتأثير في نفوس الآخرين). أ- هذه العبارة صحيحة. (ب) هذه العبارة خاطئة.
٩	من العلامات التي تدل على كذب المتحدث: أ- التحدث بشكل متكامل. ب- التلعثم والنطق بعبارات غير مفهومة. ج- ذكر الخبرات والمؤهلات.
١٠	يحدث نموذج (التعصب) مباشرة بعد نموذج: أ- التفاوض. (ب) الاستقطاب. (ج) الإقناع.
١١	الألوان: أ- ليس لها أي علاقة مباشرة بالتأثير سلباً أو إيجاباً. ب- لها علاقة بالتأثير سلباً أو إيجاباً. ج- تأثيراتها الإقناعية سلبية دائماً.
١٢	من مميزات المتحدث الماهر: أ- أنه يلقي باللوم على الآخرين مباشرة. ب- أنه يتجنب الإنكار والتنصل. ج- فرط التأدب.
١٣	(يؤدي المنطق إلى تغيير السلوك بشكل أسرع مما تفعله العاطفة). أ- هذه العبارة صحيحة. (ب) هذه العبارة خاطئة.

٤١	من الخصائص التي يتمتع بها المتحدث الماهر: أ- التحدث في كل شيء. ب- عدم اللجوء للكلمات المطاطية. ج- المواجهة القوية والهجوم على الطرف الآخر.	٢٨	الأسئلة (المفتوحة): أ- تتطلب إجابات محددة. ب- لا تتطلب إجابات من الطرف الآخر. ج- تعطي الآخر فرصة للتحدث أكثر.
٤٢	من بلاغة القول التي يلجأ لها المقنعون: أ- التحدث في كل شيء وبشكل متواصل. ب- لا يتحدثون في أي شيء. ج- يتحدث فيما يؤمنون به حقاً.	٢٩	(الطريقة المركزية) في الإقناع تعني: أ- أن المستقبل يفكر في محتوى الرسالة. ب- أن المستقبل لا يفكر في محتوى الرسالة. ج- أن المركز الأهم للإقناع هو العاطفة.
٤٣	استخدام مجموعة من الأفراد ذوي المكانة المرموقة يعتبر: أ- من وسائل إضعاف المصداقية. ب- من الآليات التي تُستخدم لزيادة المصداقية. ج- الوسيلة الأكثر سلبية في عملية الإقناع.	٣٠	في نموذج (الاستقطاب): أ- تضيق المسافة بين طرفي الإقناع. ب- تتسع المسافة بين الطرفين كلما استمر الحديث. ج- يظل كل طرف عند رأيه.
٤٤	إدخال الأهواء الشخصية وإظهارها للآخر تعتبر من: أ- العناصر التي تزيد المصداقية. ب- العناصر التي تؤثر سلباً على المصداقية. ج- أساسيات الحوار والإقناع.	٣١	يقوم كلا طرفي الإقناع أثناء (التعصب): أ- بالوصول إلى نقطة التقاء. ب- بالابتعاد عن رأي الطرف الآخر. ج- بالثبات عند رأيه.
٤٥	من الطرق المؤثرة على ذهن المستمع: أ- التحدث عن الصورة السلبية ثم الصورة الإيجابية. ب- التحدث عن السلبيات فقط. ج- التحدث بصيغة الجمع للمنتج الواحد.	٣٢	(المتعقبون): أ- يستثمرون فرص التأثير إيجابياً. ب- يستغلون فرص التأثير لخداع واستغلال الآخرين. ج- لا يستغلون أي فرصة للتأثير.
٤٦	الجمهور الموازر هو: أ- جمهور تنقصه معلومات ضرورية لكي يفتنع. ب- جمهور يؤيدك في كل ما تقول. ج- جمهور يختلف معك.	٣٣	يعتبر الصوت: أ- من المؤثرات غير المهمة في عملية الإقناع. ب- من أدوات التعبير عن الشخصية. ج- من الإيماءات التابعة للغة الجسد.
٤٧	اختصار الرسالة في الإقناع يدل على: أ- ضعف المتحدث. ب- قوة المتحدث. ج- افتقار المتحدث للمصطلحات الإيجابية.	٣٤	(الأسئلة المبتذلة) هي الأسئلة التي تأتي في: أ- بدايات الجمل. ب- منتصف الجملة دائماً. ج- نهايات الجمل.
٤٨	(المعاندون): أ- يستثمرون فرص التأثير الكامنة في المواقف. ب- لا يستغلون أي فرصة للتأثير. ج- يستثمرون الفرص السلبية فقط.	٣٥	محرك (المحبة): أ- يعني أن تُعطي للآخرين قبل أن تطلب منهم. ب- يعني أن تتحدث عن سلبيات المنتج فقط. ج- يعتمد على فكرة: الأصدقاء لا يخذلونك.
٤٩	عندما يظهر التعارض بين إيماءات الجسد والكلمات: أ- تقل درجة المصداقية. ب- تزداد درجة المصداقية. ج- لا تتأثر المصداقية أبداً.	٣٦	تعتبر التعهدات المكتوبة: أ- مساوية للتعهدات الشفهية. ب- أقل فاعلية من التعهدات المعلنه. ج- أكثر فعالية من التعهدات الشفهية.
٥٠	(من المستبعد أن يحدث تعارض بين القرار الذي يصل إليه العقل، والقرار الذي تصل إليه العاطفة). أ- هذه العبارة خاطئة. ب- هذه العبارة صحيحة.	٣٧	لكي تظهر اهتمامك وعطفك بالطرف الآخر، ينبغي عليك أن: أ- تحقّق به طويلاً. ب- تُمعن النظر إليه. ج- لا تنظر له مطلقاً.
		٣٨	من طرق التعامل مع الجمهور (المعارض): أ- عرض نقاط الاتفاق. ب- الهجوم. ج- عدم التحدث عن مؤهلاتك وشهادتك.
		٣٩	يعتمد محرك (التباين) على: أ- قانون الأخذ والعطاء. ب- أن المعيار نسبي. ج- التوجه مباشرة نحو الفكرة الأساسية.
		٤٠	(الاستعارات) هي: أ- عبارات تأتي في نهاية الجملة فقط. ب- أنموذج عاطفي يقوم بعملية تأطير التفكير. ج- أنموذج للتعبير عن الثقة في النفس.

بالتوفيق.

تأليف
بالتوفيق للمعلم