

أسئلة الوحدة الأولى

1- الاتصال الانساني هو ليس فعلا ليا بل هو ناتج عن نشاط ذهني يقوم من خلاله الفرد باستثمار المعلومات واعادة تشكيلها ،

بالصورة المطلوبة ، وعليه فالمقصود بهذا النشاط الذي يقوم به الفرد خلال عملية الاتصال هو:

أ- النشاط العقلي ب- السلوكي ج- الثقافي د- الاجتماعي هـ- ب + أ

2- عندما يقوم الفرد بتأنيب ذاته بشكل متكرر ، ولا يعطي نفسه فرصة لتعديل سلبياته ، مما يكون له الاثر السلبي عليه وعلي تواصله مع الاخرين لدرجة الاحجام عن الاتصال المحظين به، فإن ذلك يمثل صورة من صور التواصل مع الذات وهي

أ- نقد الذات ب- الحديث مع الذات ج- لوم الذات د- تعزيز الذات هـ- ولا واحدة مما ذكر

3- التخلص من عيوب الشخصية والظهور بافضل صورة ممكنة مما يؤدي الى تطوير اداء الفرد بصفة مستمرة ، هذه تعدد ميزة من مميزات الاتصال الذاتي ويقصد بها :

أ- الصدق ب- قلة التشويش ج- أنية التغذية الراجعة د- الايجابية

4 - لا توجد قواعد تحكمه ، وبالتالي يصعب تكرارها بنفس المواصفات ، هذه ميزة من مميزات الاتصال الشخصي ويقصد بها

أ- المرونة ب- الايجابية ج- غير محكم البناء د- السير في اتجاهين هـ- ولا واحدة مما ذكر

5- واحدة مما يلي ليست من مميزات الاتصال الشخصي

أ- السير في اتجاهين ب- زيادة الثقة بين طرفي الاتصال المتقابلين وجها لوجه.

ج- وحدة الاهتمام والمصلحة والالتفاء حول الأهداف العامة د- المرونة من خلال تصحيح الرسائل من خلال التغذية الراجعة

6- يعتبر التنظيم وقوة التأثير من اهم مميزات الاتصال

أ0 الذاتي ب- الجمعي ج- الثقافي د- الجماهيري هـ- أ + ج

7 - في ظل الظروف التي يمر بها العالم من ارباب وفكرة خطا عن الاسلام ، فأنا كشعوب اسلامية وعربية في حاجة ملحة الان الي الاتصال لوصول صورة الاسلام السامح ، بالاضافة الى قيمنا وسلوكياتنا السليمة الى العالم .

أ0 الذاتي ب- الثقافي ج- الجمعي د- الجماهيري هـ- أ + ج

8- من خصائص الاتصال انه يقوم على أساسا إخراج الأفكار والآراء والمعلومات من ذهن المرسل بطريقة سهلة ومفهومة للمستقبل بنفس المعنى الموجود في ذهن وعقل المرسل ، فهذه خاصية من خصائص الاتصال ويقصد بها.....

أ- اتصال عملية رمزية ب- عملية ديناميكية ج- عملية غير قابلة للتراجع د- عملية تفاعلية أنية .

9- عند قيام الفرد بعملية الترميز للأفكار التي في ذهنه واستخدام اللغة المعبرة عن افكاره للطرف الاخر، فانه يمر بمراحل ومن ضمن تلك المراحل مرحلة يقدم فيها المرسل معلومات مبسطة عن الصورة الذهنية ، فتصل تلك الصورة لذهن المستقبل بطريقة غيرمكتملة ، فهذه المرحلة من مراحل الترميز تسمى

أ- التعميم ب- التشويه ج- الحذف د- التشويش

10- يتميز الاتصال بأنه عملية نشطة ومتغيرة وتدور بين طرفي عملية الاتصال ، فإن هذه احدي خصائص الاتصال ويقصد بها.....

أ- عملية متكاملة ب- عملية ديناميكية ج- عملية غير قابلة للتراجع د- عملية تفاعلية أنية .

11- خطب عمرو بن حجر ملك كندة أم إياس بنت عوف بن علم الشيباني، ولما حان زفافها إليه، خلت بها أمها بنت الحارث، فأوصتها وصية تبين فيها أسس الحياة الزوجية السعيدة، فكان من ضمن الوصايا ، وصية تقول فيها " فالتفقد لمواضع عينه وأنفه، فلا تقع عينه منك على القبيح، ولا يشم منك إلا أطيّب الريح".، هذه الوصية تدل علي هدف من اهداف الاتصال ويقصد به

أ- اهداف شخصية ب- نفسية ج- جمالية د- أمنية

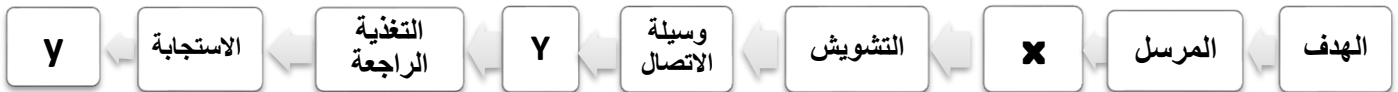
12- التسرع في التقييم واصدار الاحكام على الاخرين ، هذا يعتبر من ضمن المعوقات الشخصية المتعلق :

أ-الرسالة ب- المرسل ج- المستقبل د- الهدف من الاتصال هـ- ولا واحدة مما ذكر

13-التعالي والتكبر من قبل أحد الطرفين او الانشغال والعبث والاشارات السلبية ، كل هذا يعتبر من المعوقات :

أ- المعنوية ب- المادية ج- الاجتماعية د- الشخصية

14- الشكل التالي يبين عناصر الاتصال، أكملني هذه العناصر:



أ- وجود طرفين ، وجود هدف لعملية الاتصال ، وجود وسيلة اتصال.

ب - مستقبل ، تبادل الآراء بين الطرفين ، التغذية الراجعة.

ج - الرسالة ، المستقبل ، بيئة الاتصال.

د - بيئة الاتصال ، وجود هدف ، ضرورة عملية الاتصال.

15- خطب عمرو بن حجر ملك كندة أم إياس بنت عوف بن علم الشيباني، ولما حان زفافها إليه، خلت بها أمها بنت الحارث، فأوصتها وصية تبين فيها أسس الحياة الزوجية السعيدة، فكان من ضمن الوصايا ، وصية تقول فيها " فلا تعصين له أمراً، ولا تفشين له سراً، فإنك إن خالفت أمره أو أوغرت صدره وإن أفشيت سره لم تأمني غدره،فإن هذه الوصية تدل علي هدف من اهداف ويقصد به

أ- روحانية ب- امنية ج- الاقتصادية د- معرفية

16- يمثل الشكل التالي بعض النشاطات المستخدم خلال عملية الاتصال واختيار ما يكمل الشكل :



أ- عقلية ، سياسية ب - ثقافية ، صحية . ج- نفسية ، اجتماعية . د. سلوكية ، عقلية

17- حسب أنواع الاتصال فان الشكل y x z يمثلوا :



أ- الاتصال السياسي، المعرفي ، الثقافي . ب- الاتصال الجمعي ، الاقتصادي ، الجماهيري .
ج - الاتصال الذاتي ، الجمعي ، الثقافي . د- الاتصال التكنولوجي ، الجمعي ، الثقافي .

18- هي الحالة النفسية التي يتواجد فيها الفرد أثناء عملية الاتصال كالانفعال والهدوء والإجهاد والراحة، فما المصطلح العلمي لهذه العبارة ؟

أ - البيئة الاجتماعية . ب - البيئة الداخلية . ج - البيئة الثقافية د - البيئة الإنسانية

19- هي الأفكار والمفاهيم والمعلومات والمشاعر والأحاسيس والإيماءات ونبرة الصوت، بالإضافة إلى الانطباع الذي يظهره المرسل عن حالته النفسية والتي تنتقل بين المرسل والمستقبل أثناء عملية الاتصال، وهي تمثل نقطة اللقاء بين المرسل والمستقبل بل والمحور الأساسي في عملية الاتصال . يقصد بهذا التعريف :

أ - التشويش . ب - الرسالة . ج - وسيلة الاتصال . د - الهدف

20- العنصر الذي يدخل علي العملية الاتصالية فيغير من المعني المراد إيصاله :

أ - التشويش . ب - رجع الصدي . ج - المستقبل . د - أ + ج

21- وَمِنْ آيَاتِهِ أَنْ خَلَقَ لَكُمْ مِنْ أَنْفُسِكُمْ أَزْوَاجًا لِتَسْكُنُوا إِلَيْهَا وَجَعَلَ بَيْنَكُمْ بَيْنَكُمْ مَوَدَّةً وَرَحْمَةً ۗ إِنَّ فِي ذَلِكَ لَآيَاتٍ لِقَوْمٍ يَتَفَكَّرُونَ (سورة الروم

"21" الآية الكريمة تعبير من أهداف الاتصال ؟

أ - الشخصية . ب - النفسية . ج - الاجتماعية . د - الجمالية .

22- عند وصول الفرد إلى درجة عالية من المهارة تسمى أهداف :

أ - أهداف جمالية . ب - معرفية . ج - أهداف التعبير عن الذات والجدارة . د - أهداف روحانية .

23- المعوقات التي تتعلق بالعناصر المعنوية المكونة لعملية الاتصال تسمى :

- أ- معوقات مادية . ب - معوقات شخصية . ج - معوقات اجتماعية . د- معوقات معنوية .

24- احتواء الرسالة علي اختصارات غير معروفة للجميع يمثل ذلك معوق من معوقات الاتصال هو:

- أ - الاجتماعية . ب - المادية . ج - المعنوية . د - الشخصية .

25 - الإشارات المستخدمة وتعبيرات الوجه السلبية التي تصدر من احد طرفي عملية الاتصال بالإضافة الي القلق و التوتر المستمر إنشاء عملية الاتصال ، وارتفاع الأصوات والصراخ وتحول العملية الاتصالية الي جدال عقيم لا فائدة منه ، يمثل ايه من أنواع معوقات الاتصال ؟

- A - معوقات مادية . B - معوقات شخصية . C - معوقات اجتماعية . D - معوقات معنوية .

26- هو فرصة للتعرف المباشر على تأثير الرسالة ، و تعديلها وتوجيهها بحيث تصبح أكثر فعالية واقناعا ، بالإضافة الي نستخدم الحواس الخمس أثناء عملية التواصل ، يقصد بهذا النوع من الاتصال :

- أ - الاتصال الجمعي . ب - الاتصال الشخصي . ج - الذاتي . د - الثقافي . هـ - شخصي جمعي

27- في قوله تعالى: (الذي أطعمهم من جوع، وآمنهم من خوف)، الآية الكريمة تعبير من أهداف الاتصال ؟

- أ - أهداف جمالية . ب- معرفية . ج- أهداف أمنية . د- أهداف روحانية .

28- تصف عبد الله مهاراته في اللغة الانجليزية بأنه: متمكن جدا من مهارات الكتابة، متمكن بصورة مرضية من مهارات التحدث والقراءة، وضعيف في مهارات الاستماع ، يمثل وصف عبدالله لقدراته الذاتية :

- أ- نقد الذات . ب - تقدير الذات . ج- تعزيز الذات . د - لوم الذات

29- الشكل التالي يمثل خصائص عملية الاتصال ، وعليه فان (X، Y، Z):من خصائص الاتصال:



- أ - عملية متكاملة، عملية حتمية ضرورية، عملية متشابكة ومتداخلة . ب - عملية حيوية ، عملية ديناميكية ، عملية معرفية

- ج - عملية حتمية ضرورية، عملية أمنية، عملية غير قابلة للتراجع . د- عملية اقتصادية، عملية شخصية ، عملية مستمرة

30- الشكل التالي يمثل أهداف عملية الاتصال ، حسب أهداف عملية الاتصال، فإن (Z، Y، X، U):



- أ - أهداف سياسة ، اقتصادية ، روحانية ، شخصية . ب - أهداف اجتماعية، نفسية ، روحانية ، أمنية .

- ج - أهداف مستقبلية، جمالية ، معرفية ، نفسية . د- أهداف ذاتية ، اقتصادية ، سياسة ، روحانية .

31- يعرف الذكاء بأنه القدرة علي فهم الآخرين والتعامل معهم والتأثير فيهم "

أ- اللغوي . ب - الذاتي . ج - الوجداني . د - الاجتماعي . هـ - ج + د

32- تمت دعوة عادل إلي احتفالية ليلقي كلمة الافتتاح فلاحظ جميع الحاضرين أن عادل يستخدم مفردات ثرية وتشبيهات ومجازات ملائمة بحسب الموقف يتمتع عادل بالذكاء .

أ- اللغوي . ب - الذاتي . ج - الفكاهي . د - الاجتماعي . هـ - اللفظي

33- دعا احمد زميله خالد إلي حفل زفافه، وذهب خالد إلي الحفل وتعرف علي الحضور، وتبادل معهم الحديث حول المباريات، وأفادهم ببعض المعلومات حول تجربته في المتاجرة بالأسهم بحسب الموقف يتمتع خالد بالذكاء....

أ- اللغوي . ب - الاجتماعي . ج - الفكاهي . د- الذاتي . هـ- الاجتماعي الذاتي

34- أي من الذكاءات التالية لا يقع ضمن أنواع الذكاء التواصلي"

أ- الطبيعي . ب - الاجتماعي . ج - الفكاهي . د - الذاتي

35- تحدث احمد مع أصدقائه عن أحلامه وطموحاته وبدا كل واحد منهم عن نفسه، إلا إن احمد بتحديد أهدافه ثم ما أنجره من الأهداف وما ينوي تحقيقه في الفترة القادمة ، يتمتع احمد بالذكاء :

أ . اللغوي . ب . الاجتماعي . ج . الذاتي . د . الفكاهي

36- هي الظروف المحيطة بعناصر الاتصال من ضوء واثاث والوان وروائح وسيارات وغيرها، وعليه فانه يقصد بهذه الظروف المحيطة :

أ . البيئة الثقافية . ب . البيئة الجغرافية . ج . البيئة المادية . د . البيئة الداخلية . هـ - لا واحدة مما سبق

37- عقب معرفة عبد الله بمعدله في نهاية العام الدراسي والذي حصل فيه علي A علق علي ذلك بانه يهدف في العام القادم الحصول علي A + بعد ان يرفع مستواه في اللغة الانجليزية ويثري مهاراته المتميزة في الحاسب الالي يتميز عبد الله في هذا الموقف بالذكاء :

أ - الوجداني . ب - الاجتماعي . ج - الفكاهي . د- الذاتي . هـ- اللغوي

38- هو الاتصال افراده غالب مختلفون في طبقاتهم الاجتماعية ومستواهم الثقافي ومراكزهم المهنية ، وهو يقوم علي التنظيم وله تأثير قوي

ويتميز بالتنوع ، والجذب والتشويق ، ويقصد بهذا النوع من الاتصال :

أ- الجمعي . ب- الذاتي . ج - الشخصي . د- الجماهيري . هـ - الثقافي

39- يتميز الاتصال بأنه عملية نشطة ومتغيرة وتدور بين طرفي عملية الاتصال ، وأنه عملية تفاعلية حيث يتم تبادل الادوار بين كل من المرسل والمستقبل وفي نفس الوقت فيصيح المرسل ومستقبلا والعكس ، فهذه واحدة من اهم خصائص عملية الاتصال وهي :

أ- الاتصال عملية حتمية ضرورية .

ب- الاتصال عملية ديناميكية.

ج - الاتصال عملية متكاملة

د- الاتصال عملية مستمرة غير منتهية.

40- بسم الله الرحمن الرحيم (يَا بَنِي آدَمَ خُذُوا زِينَتَكُمْ عِنْدَ كُلِّ مَسْجِدٍ وَكُلُوا وَاشْرَبُوا وَلَا تُسْرِفُوا إِنَّهُ لَا يُحِبُّ الْمُسْرِفِينَ) (الأعراف:31)، في هذه الآية ما يدل علي هدف من اهداف الاتصال :

أ- الاهداف المعرفية .

ب - الاهداف الشخصية .

ج - الاهداف الروحانية .

د- الاهداف الجمالية .

هـ - الاهداف الامنية .

41- عندما حدث سوء فاهم بين فهد وخالد قام خالد بمعالج المشكلة بموضوعية ولم يقوم بالهجوم علي فهد وعبر عن رائه ببساطه وبدون ان يفرض رائه ، ولقد استخدم خالد استراتيجية مهمة من استراتيجيات الاتصال الفعال وهي :

أ- ركز علي ما تعرف .

ب - كن أصيلاً ولا تكن ممسوخاً.

ج - كن مرنا مع الناس

د- ركز على القضية.

هـ - أنصت إلي الناس .

42- يقع المرسل في أخطاء خلال عملية الاتصال كالترميز الخاطئ للرسالة ، وعيوب النطق ، وعدم اقتناعه بالرسالة التي يقدمها ، فكل هذه المعوقات ، تعتبر من معوقات الاتصال:

أ- المعوقات المادية .

ب - المعوقات الشخصية .

ج - المعوقات المعنوية

د- المعوقات البيئية

43- عند حضور الفرد في احدي المناسبات فان ما يقوم به من سلوك في قاعة الافراح من ابتسامات وحركات وتعبيرات ، فان هذا يعتبر احدي الانشطة المستخدمة خلال عملية الاتصال ، ويمثل هذا النشاط :

أ- نشاط اجتماعي .

ب - نشاط ثقافي .

ج - نشاط سلوكي .

د- نشاط عقلي

هـ- أ+ ب .

44- جميع المميزات التالية تعبير من مميزات الاتصال الذاتي ما عدا :

أ- وحدة طرفي الاتصال .

ب - الايجابية.

ج - غير محكم البناء.

د- قلة التشويش.

45- قال رسول الله صلي الله عليه وسلم " (ما من شيء أثقل في ميزان المؤمن يوم القيامة من حسن الخلق، وإن الله يبغض الفاحش

البذيء)، رواه الترمذي بسند صحيح في الحديث الشريف اشارة الي نمط الذكاء :

أ- ذكاء عاطفي .

ب - ذكاء الذاتي .

ج - ذكاء لغوي.

د- ذكاء اجتماعي

هـ- ذكاء مكاني .

46- يعرف الذكاء بأنه قدرة الفرد على فهم الآخرين والتفاعل معهم والتأثير فيهم.

أ- الشخصي . ب - الاجتماعي . ج - العاطفي . د- الذاتي هـ - ج +

47- يشترك مهند وبدر في تقديم برنامج بإذاعة السنة التحضيرية واثناء تقديم البرنامج يستخدم مهند جماليات اللغة ويستطيع التأثير

علي مشاعر المستمعين باستخدام الالفاظ ، بينما يتسم بدر بتقبل مشاعر المستمعين ويتعامل مع كل انماط الشخصيات ويشاركهم ويتفاعل معهم ، بحسب انماط الذكاء يمتلك :

أ- مهند " ذكاء عاطفي " ، و بدر " ذكاء اجتماعي " .

ب- مهند " ذكاء اجتماعي " ، و بدر " ذكاء لغوي " .

ج - مهند " ذكاء لغوي " ، و بدر " ذكاء فكاهي " .

د- مهند " ذكاء لغوي " ، و بدر " ذكاء اجتماعي " .

48- يلاحظ زملاء نواف انه دائما ما يشجع نفسه بعبارات تشجيعية مثل " انا أقوم بأداء العمل بشكل رائع وإذا واصلت استمراري علي هذا

الطريق سوف أحقق شيئاً ابداعياً ، وعندما سأله زملاؤه عن طبيعة حديثه مع ذاته أجاب :

أ- نقد الذات . ب - مراجعة الذات . ج - تقدير الذات د- تعزيز الذات

49- أحد أنواع الذكاء التالية ليست من مكونات الذكاء التواصلي :

أ- الذكاء الذاتي . ب - الذكاء الفكاهي . ج - الذكاء المنطقي . د- الذكاء الرياضي هـ - ج + د

50- عند استخدامك خدمات شبكة الانترنت بتليفونك الجوال لأرسال رسالة عبر البريد الالكتروني لزميل لك ، فان البريد الالكتروني :

أ- المرسل . ب - المستقبل . ج - الرسالة . د- قناة الاتصال

51 - للاتصال اهمية كبيرة في حياة الافراد والجماعات ، وعليه فواحدة من الاتي ليست من اهمية الاتصال ؟

(أ) قناة مهمة لأداء العمليات الإدارية الأساسية كالخطيط والتنظيم والتوجيه والإشراف والرقابة.

(ب) زيادة الثقة بين طرفي الاتصال المتقابلين وجها لوجه، ومضاعفة أثر عملية الاتصال.

(ج) أداة ضرورية لتحقيق الأهداف الشخصية للإنسان.

(د) العمود الفقري للعملية التعليمية والبحثية

52- عندما يقوم الفرد بعملية الترميز للأفكار التي في ذهنه واستخدام اللغة المعبرة عن افكاره وخروجها الي الطرف الاخر، فهي تمر

بثلاثة مراحل ، وضح المقصود بكل من ؟

	الحذف
	التشوية
	التعميم

53- اربط كل تعريف من التعريفات الواردة في العمود الاول بالمصطلح العلمي من العمود الثاني :

م	التعريف	المصطلح
أ	هي القناة التي يتم من خلالها نقل الرسالة من المرسل الي المستقبل	المستقبل
ب	هي السلوك الذي يتخذه المستقبل بعد وصول الرسالة اليه ، سواء كان ايجابياً، ام سلباً .	الهدف
ج	هي الوسط الذي تتم في محيطه عملية الاتصال بكل ظروفه وعناصره .	الرسالة
د	هو مصدر الرسالة والفاعل الرئيس في تناقلها .	وسيلة الاتصال
هـ	هو الغرض من عملية الاتصال .	التشويش
و	هي الأفكار والمفاهيم والمعلومات والمشاعر والاحاسيس والإيماءات ونبرة الصوت، بالإضافة الى الانطباع الذي يظهره المرسل عن حالته النفسية .	التغذية الراجعة
ز	هي كل العوامل التي قد تؤثر علي المغزى او المعني وراء الرسالة التي يريد المرسل ايصالها للمستقبل .	بيئة الاتصال
ط	وهي رد الفعل الفوري من المستقبل علي الرسالة الاتصالية .	المرسل
		الاستجابة

أ	ب	ج	د	هـ	و	ز	ط
4	9	7	8	2	3	5	6

اسئلة الوحدة الثانية

54- إعادة ذكر الكلمات أو العبارات إذا لزم الأمر حتى يستطيع المستقبل التأكد من مدلولات الكلمات وفهمها بنفس الكيفية ، هذه تعتبر احدي مقومات الاتصال اللفظي ويقصد بها

- أ- وضوح الصوت ب- التغذية الراجعة ج- التكرار د- التشجيع والتجاوب

55- للتحدث عناصر اساسية فعند "استخدام الفرد الألفاظ والكلمات لوصف موقف وصفا دقيقا واصح المعنى والدلالة ، فهو هنا اعتمد علي عنصر هام من العناصر الأساسية لعملية التحدث وهو.....

- أ- صحة التعبير ب- الإنسياب ج- صحة التعبير د- سلامة الاداء

56- عندما قام فهد هو طالب بالجامعة السعودية الالكترونية بعرض يوضحى للطلاب الجدد عن الجامعة واهدافها لاحظ الطلاب ان

فهد لديه قدرة على سرد الأفكار والمعاني من العقل واخراجها في صورة مترابطة ، فعليه فان فهد هنا يمتلك عنصر هام من عناصر عملية التحدث وهو....

- أ- صحة التعبير ب- الإنسياب ج- صحة التعبير د- سلامة الاداء

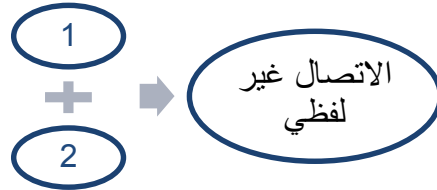
57- مجموعة السلوكيات والمظاهر والقدرات التي تتعلق بالاتصال مع الآخرين، وتتيح الفرصة للفرد أن يتفاعل بكفاءة ويحدث تأثيرا في الآخرين، يقصد بهذا التعريف .:

- أ- مهارة الحوار . ب- ا. مهارة الإقناع . ج- مهارة الاتصال . د- مهارة التحدث .

58- الاتصال عملية يتدرب الإنسان على مهاراتها وفنونها وكيفيةها إلى أن يصل فيها إلى درجة الإتقان .

- أ- عملية فطرية. ب - عملية مكتسبة . ج - عملية اجتماعية. د- عملية نفسية .

59- قدم احمد عرض تقديمي حول أنواع الاتصال الغير اشتمل:



أ- (1) الاستماع ، (2) نبرة الصوت .

ب - (1) نبرات الصوت ، (2) لغة الجسد والإشارات.

ج- (1) البصري ، (2) نبرات الصوت .

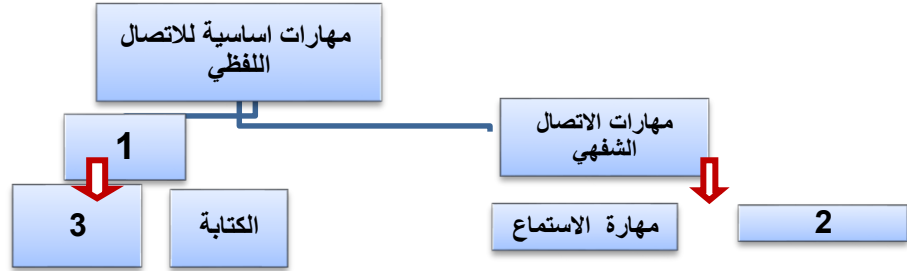
د - (1) البصري ، (2) الكتابة.

60 - صمم خالد شعار عن مرض السكري يوضح فيه بالصور الاطعم التي تؤدي الي هذا المرض ، يعتبر خالد طبقا لنمط الإدراك شخص:

- أ - حسي . ب - سمعي . ج - بصري د- وجداني . هـ - حسي وجداني

61- عند وصف محمد لرحلة الحج التي حدث زملائه عن عذوبة صوت الامام وجمال الاستماع لتكبيرات الحجيج (لبيك اللهم لبيك) النمط الغالب علي شخصية محمد في الادراك هو النمط :
أ- السمعي . ب - البصري . ج - الحسي . د- الحسي البصري

62- يمثل الشكل التالي مهارات أساسية للاتصال اللفظي :



- أ - (1) مهارة الحوار، (2) مهارة الإقناع ، (3) الكتابة .
ب - (1) مهارة الاتصال الكتابي، (2) مهارة الاستماع ، (3) الكتابة .
ج - (1) مهارة الاتصال اللفظي، (2) مهارة التفاوض، (3) القراءة .
د . (1) مهارة الاتصال الكتابي، (2) مهارة التحدث (3) القراءة .

63- تمثل مراحل الإنصات الجيد علي الترتيب في :

- أ- التحليل ، التفسير، التقويم، التذكر، الاستجابة ، التركيب .
ب- التفسير، الاستجابة ، التذكر، التقويم ، التحليل، التركيب .
ج- التفسير، التحليل ، التركيب ، التقويم، الاستجابة، التذكر .
د - التقويم، التذكر، الاستجابة، التحليل، التركيب، التفسير .

64- إثناء استماع محمد إلي محاضرة حول اقتصادية المعرفة ، أخذ يهز رأسه ، ويشير بيديه الي المتحدث بالموافقة ، بحسب الموقف يستجيب محمد استجابة :

- أ. غير لفظية . ب - لفظية . ج - حسية . د- بصرية .

65- عندما وصف وهشام ما أعجبه في أداء مدربه قال انه يستطيع تعدل صوته بطريقة جميلة حسب ما يقوله فان نمط شخصية هشام :
أ- سمعي . ب - حسي . ج - بصري . د - وجداني

66- طلب مدرب مهارات الاتصال من سعد إعداد موضوع عن الإقناع وإقائه علي زملائه ، وعند الإلقاء استخدام سعد حركات وأجزاء جسمه لنقل أفكاره لزملائه ، كما استخدام تعبيرات وجهه بحسب الموقف استخدام سعد مهارات الاتصال:

- أ. غير اللفظي البصري . ب- غير اللفظي الصوتية . ج- الشفهي . د- الكتابي

67- المخطط التالي يوضح اهم مقومات الاتصال اللفظي :



- أ- استخدام الرموز، التأثير في المستقبل .
ب- وضوح الصوت، التشجيع والتجاوب .
ج - وضوح اللغة ، التعاطف .
د - نبرات الصوت، ولغة الجسد .

68- الشكل التالي يوضح أهم معوقات الاتصال اللفظي ، حيث X، Y تمثل :



- أ- الشائعات ، اختلافات ثقافية .
ب - سوء استخدام للغة الجسد ، سوء الفهم .
ج- فقدان الحوار ، الشائعات .
د - اختلافات اللغة ، الطلاقة .

69- لعملية التحدث عناصر أساسية، والشكل التالي يوضح هذه العناصر :



- أ - الأفكار ، الألفاظ .
ب - المخارج الصوتية ، سلامة الأداء .
ج- الانسياب ، سلامة الأداء .
د- واضحة اللفه ، الانسياب .

70- المخطط يمثل خطوات عملية التحدث :



- أ - الترتيب ، الحذف .
ب - التشويه ، الصياغة .
ج- الاستثارة ، الصياغة .
د- التعميم ، الترتيب .

71- واحدة مما يلي ليست من معوقات الاتصال اللفظي :

- أ- الشائعات .
ب- يشجع علي وتكوين الصداقات .
ج- الاختلافات الثقافية .
د- سوء الفهم .

72- الشكل التالي يصيف الأشخاص حسب عملية الإنصات



- أ- شخص مستمع ، شخص متفاعل.
ب- شخص غير منصت ، مقوم.
ج - شخص مقوم ، شخص بصري .
د - شخص حسي، شخص وجداني .

73- يمثل الشكل التالي قواعد التعبير الفعال ، يمثل كل من (X ، Y ، Z) :



أ- الرسائل المباشرة ، وضوح الرسالة ، تقدير الآخرين .

ب- وضوح الرسالة ، تقدير الآخرين ، المشاعر .

ج- الحاجات ، احترام العقل ، مشاعر .

د- أفكار ، حاجات ، تقدير الآخرين .

74- استرضاء الآخرين ، وذلك من خلال التجاوب في كل ما يقال للظهور بمظهر الفاهم ، هذه من المعوقات التي تحول دون الاستماع

والإنصات الجيد أثناء العملية الاتصالية المتعلقة :

أ - بأذن المستقبل .

ب - بشخصية المستقبل .

ج - المرسل .

د - الرسالة .

75- هو عملية توظيف المهارات اللفظية واللغوية والصوتية و مهارات الفصاحة للتواصل مع الآخرين وتبادل نقل المشاعر والآراء والأفكار

بين طرفي الاتصال ، المصطلح العلمي لهذا التعريف هو :

أ- الاتصال اللفظي .

ب - التحدث .

ج- الطلاقة .

د- التعبير .

هـ- ولا واحدة مما سبق

76- هي مرحلة من مراحل عملية التحدث حيث يتم فيها تجميع الحروف والكلمات التي قام العقل بإعادة ترتيبها وصياغتها على مستوى

الفكر ، وترجمتها إلى أصوات ذات معنى وعليه بالمقصودة بهذه المراحل :

أ- النطق .

ب - الاستثارة .

ج- الصياغة .

د- التفكير .

هـ- أ+ د .

77- عند شعور الانسان بالغضب أو الحزن أو الحاجة إلى التغيير ، فعليه التعبير عن ذلك بشكل مباشر حتى يتجنب تفاقم هذه المشاعر

السلبية ، حيث إن تأخير التعبير عن المشاعر يسبب بعض التراكمات النفسية السيئة داخل الفرد ، وعليه في هذا يعتبر قاعدة هامة

من قواعد التعبير الفعال ، وهذه القاعدة هي :

أ- استخدام الرسائل المباشرة .

ب - تقدير للآخرين .

ج - احترام عقل المستقبل .

د- الرسائل الفورية .

78- الاستثارة وهي أولى مراحل عملية التحدث وأول خطواتها ، حيث تبدأ الاستثارة الفكرية للعقل بسبب توفر مثير قد يكون خارجي وهو

الموقف وقد يكون داخلي وهو الشعور والإحساس ، حيث يبدأ العقل في الاستجابة لهذا المثير ويقوم باستدعاء الحروف والكلمات ، وهذا

يتفق مع مبدأ هام من المبادئ العقلية التي تحترم العقل وهي :

أ- مبدأ الشيء ونقيضه .

ب - مبدأ العلية .

ج- مبدأ الكل أكبر من الجزء .

د- ولا واحدة مما سبق

79- هو الشخص الذي يستمع إلى الرسالة ، ولكنه يعمل العقل في بعض كلماتها التي تقع في مدار اهتمامه دون بقية الرسالة ، يقصد

بهذا الشخص من حيث الانصات :

ب- الشخص المنصت النشط .

أ- الشخص المنصت جزئياً .

د- الشخص المنصت المقوم .

ج - الشخص غير المنصت .

80- هي تلك العملية التي يتم فيها تحويل الفكرة الى سلوك ، وقد يكون هذا السلوك قولي او فعلي ، فالمقصود بهذه العملية العقلية هي....

أ- التركيب ب- التقويم ج- الاستجابة د- التذكر

81- من اهم قواعد التعبير الفعال ان يكون مبني علي مبادئ منطقية تحترم العقل ، والحقائق وليس الخيال ، فان هذا يتفق مع قاعدة هامة من قواعد التعبير الفعال وهي

0 وضوح الرسالة ب0 تقدير الاخرين ج- احترام عقل المستقبل د- الرسائل الفورية

82- يبدأ العقل في الاختيار من الكم الهائل للكلمات التي تم استدعاؤها في المرحلة السابقة وحذف بعض الكلمات والابقاء على الكلمات المناسبة والجمل المعبرة عن الموقف المثير وذلك بناء على الإطار المرجع للكلمات ومعانيها المكتسبة لديه في المراحل الاولى من حياته، فإن ذلك يعتبر خطوة من خطوات عملية ويقصد بها

أ- النطق ب- الصياغة ج - الاستشارة د- التفكير

83-قال تعالى: ﴿اللَّهُ الَّذِي يُرْسِلُ الرِّيَّاحَ فَتُثِيرُ سَحَابًا فَيَبْسُطُهُ فِي السَّمَاءِ كَيْفَ يَشَاءُ وَيَجْعَلُهُ كِسْفًا فَنَزِلُ الدُّرُقَ يَخْرُجُ مِنْ خِلَالِهِ فَإِذَا أَصَابَ بِهِ مَنْ يَشَاءُ مِنْ عِبَادِهِ إِذَا هُمْ يَسْتَبْشِرُونَ﴾ صدق الله العظيم ، في هذه الاية القرآنية دليل علي احترام عقل الانسان وان كل شئ يحدث في الكون له اسباب ، ومن هنا فهذه الأيه الكريمة تقوم علي مبدا منطقي من مبادئ احترام العقل هو

أ - مبدأ الشئ ونقيضه ب - مبدأ العلية ج- مبدا الكل اكبر من الجزء د- لا شئ مما ذكر

84- هناك تقسيم لأنماط الأشخاص من حيث الاتصال اللفظي اذكرها بالشرح ؟

نمط الشخص	صفاته	كيفية التعامل معه
النمط البصري	- السرعة في الحركة - قراراته سريعة فجائية أحيانا - مستوى المخاطرة عنده كبير	خلال الصور والأشكال والألوان الجذابة
النمط السمعي	- البطء في الحركة - التأني في اتخاذ القرار - صاحب قرار حكيم وحذر - صلح لأن يكون ناجح	لتعامل مع هذه الشخصية من خلال الكلمات والقصص والروايات المتنوعة والدخول إليه من خلال سرد الأحداث والقصص.
النمط الحسي:	-أكثر بطئا من النمط البصري والسمعي. - يبنى قراراته بناء على المشاعر والأحاسيس والعواطف -- قراراته غير حكيمة. - لا يصلح أن يكون إداريا حازما	التعامل مع هذه الشخصية من خلال الكلمات المؤثرة في المشاعر والأحاسيس أو الهدايا الرمزية التي تحرك مشاعره.

85- اربط كل تعريف من التعريفات الواردة في العمود الاول بالمصطلح العلمي من العمود الثاني :

م	التعريف	المصطلح
أ	هي مهارة التركيز على قواعد اللغة واتقان الكتابة بدون أخطاء إملائية والتعبير الصحيح باستخدام الكلمات المناسبة.	سلامة الأداء
ب	وهي مهارة التعرف على الكلمات والحروف وتحويلها الى معاني ومدركات لدى الفرد بحيث تصل المعاني الحقيقية للكلمات دون تحريف او تشويه.	صحة التعبير
ج	عملية توظيف المهارات اللفظية واللغوية والصوتية و مهارات الفصاحة للتواصل مع الآخرين وتبادل نقل المشاعر والآراء والأفكار بين طرفي الاتصال.	مهارة الكتابة
د	قدرة الفرد على استدعاء الكلمات والألفاظ والمعاني المترابطة والمتداخلة من الذهن في صورة واضحة وقت الحاجة إليها دون اضطراب أو تلعثم.	الانسياب
هـ	قدرة الفرد على اخراج الحروف من مخارجها الصوتية الصحيحة، لتكون الكلمات المقصودة بطريقة واضحة.	مهارة الاستماع
و	قدرة الفرد على سرد الأفكار والمعاني من العقل واخراجها في صورة مترابطة	مهارة القراءة
ز	قدرة الفرد على استخدام الألفاظ والكلمات لوصف موقف وصفا دقيقا واضح المعنى والدلالة.	الطلاقة
ط	هي القدرة على اعمال العقل فيما يقال والانفعال معه والاستجابة الصحيحة له.	التحدث
		مهارة الاتصال الشفهي

أ	ب	ج	د	هـ	و	ز	ط
3	6	8	7	1	4	2	5

86 - يعد الانصات أعلى مراتب عملية السمع، وهو يأتي بعد الاستماع، وأهم مراحل عملية الإنصات في المراحل التالية، لذلك اربط كل تعريف من التعريفات الواردة في العمود الاول بالمصطلح العلمي من العمود الثاني :

المصطلح	التعريف	
التذكر	1 يقوم العقل بعملية تفسير معاني الكلمات ودلالات الحروف التي استمع إليها من خلال الربط بين ما يسمع وما هو متراكم في المخزون العقلي وذلك لوصول إلى معني المقصودة .	أ
التقويم	2 هي المرحلة التي يقوم العقل بتحليل وتفكيك الكلمات والألفاظ إلى عناصرها الأولية البسيطة وردها إلى أصلها.	ب
الاستجابة	3 ويقصد به إعادة ترتيب الحروف والكلمات بطرق مختلفة والوصول إلى معاني جديدة مناسبة لخبراته السابقة.	ج
الصياغة	4 يقوم العقل في هذه المرحلة بعملية الحكم على الكلمات والعبارات والمواقف بناء على خبراته الماضية والمواقف المتشابهة.	د
التركيب	5 وهي المرحلة التي يتم فيها تحويل الفكرة إلى سلوك، وقد يكون هذا السلوك قولي أو فعلي.	هـ
التحليل	6 هي المرحلة التي يقوم المستقبل فيها باستعادة ما سمع من المرسل، واستخدامه في المواقف الأخرى المشابهة عند تكرار حدوثها	و
التفكير	7	
التفسير	8	.

أ	ب	ج	د	هـ	و
8	6	5	2	3	1

اسئلة الوحدة الثالثة

87- من وسائل تأثير العين في عملية الاتصال النظرة العمقة وتعني:

- أ- التفحص ب- الاهتمام ج- الامبالاة د- الاهتمام

88- تستخدم هذه الاجندة في حالة التبريرات والاعذار عند حدوث مشكلات ويريد الفرد التخلص من المسؤولية التي يمكن أن تقع عليه:

- أ- انا بريء ب- انا طيب ج- انا ضعيف د- انا عاجزو انا اعاني

89- من خصائص الاتصال غير اللفظي :

- أ- يناشد العواطف الإنسانية ب- يقتصر فهمه على ثقافة واحدة
ج- يتعلم في مراحل مبكرة من الميلاد والنمو د- يخطئ في التعبير عن المشاعر والأفكار

90- احمد هو احد ثلاث اخوة في اسرته وهو دائم الحديث مع اخوته بعبارات (لاتفعل - يجب عليك - من مصلحتك) اذا احمد هو صاحب ذات:

- أ- الراشدة ب- الطفولية ج- الناضجة د- الوالدية

91- عندما عرض خالد واجبات مهارات الاتصال علي مدربه فوجد المدرب اخطاء كثير بها رغم انه قام بشرح اليات الحل السليم اكثر من مرة ، وعليه فقد قام المدرب بتغميض عينيه لخالد، فان ذلك اتصال غير لفظي باستخدام لغة الجسد يعبير عن

- أ- عدم التصديق او الدهشة ب- التفكير ج- تقييم سلبي د- التهكم والسخرية

92- قيام الشخص بسرد القصص التي تتحدث عن الجروح والمآسي والخيانة والخسارة هذه نوع من أجندة، يسمى

- أ- اعرف كل شئ ب- انا طيب ج- انا ضعيف د- انا عاجزو انا اعاني

93- من وسائل تاثير العين بين طرفي عملية الاتصال:

- أ- عمق النظرة ب- طول مدة النظرة ج- المساحة المنظورة د- جميع ما ذكر

94- تجنب تلاقي الأعين اتصال غير لفظي باستخدام لغة الجسد يفسر ب :

- أ- البرود او الهروب ب- التفكير ج- التفكير د- الدهشة

95- محاولة اظهار صورتك الجيدة من خلال اضعاف صورة الاخرين تعرف بالأجندة "

أ- انا طيب اما انت فلا - ب - انا طيب - ج - انت طيب اما انا فلا - د - انا ضعيف

.....ز.

96- النطق في كلمات تحمل معاني التحكم في المشاعر والرغبات بالإضافة الى النصح والارشاد تعتبر من مميزات الذات:

أ- الوالدية - ب - الطفولية - ج- الراشدة - د- الناضجة

97- "عندما كان مدرس مهارات الاتصال يقوم بشرح الوحدة الثالثة من المقرر فوجد طالب اثناء شرحه يسجل النقاط الرئيسية التي يقوم المدرس بشرحها ، فان ذلك دليل علي من جانب الطالب اثناء المحاضرة.

أ-الاهتمام - ب - الانبهار والدهشة - ج- تقييم سلبي - د- التفكير

98 هذه الأجندة يستخدمها الفرد في سرد الانجازات الحالية والمجهود الكبير الذي يبذله في الحياة اليومية وذلك بغرض إبهار الآخرين ، يطلق علي هذه الاجندة

أ. انا طيب اما انت فلا - ب - انا طيب - ج- انت طيب اما انا فلا - د- انا قوي

99- المنطقة التي تسمح فيها بتواجد الاشخاص المقربين التي تربطنا بهم علاقات اجتماعية تسمى بالمنطقة:

أ. الشخصية - ب - الحميمة - ج- الاجتماعية - د العامة

100- من خصائص الاتصال الغير لفظي أنه:

أ. خاضع لقواعد اللغة - ب- يعتمد على حاسه السمع -ج-عالمي الفهم مهما اختلفت الثقافات - د- يعتمد على الكلمات

101- "تربيع اليدين على الصدر" يعتبر سلوك غير لفظي ويدل على:

أ. التهكم والسخرية - ب - الانبهار والدهشة - ج- حالة دفاعية - د- الشك

102- عبارات اتمنى لو كانت لدي شجاعتك وحنكتك مثلاً على أنواع الأجندة:

أ. انا طيب اما انت فلا - ب - انا طيب - ج- انت طيب اما انا فلا - د- انا قوي

103- الوجوه التي تتحول من الانفتاح والابتسامه إلى الجدية والعبوس والتقطيب بسهولة وسرعة تسمى بالوجوه :

أ الجادة - ب - المحايدة - ج- المنفتحة - د المنغلقة

.....ز.

104- استخدام الكلمات والعبارات الآمرة او التوجيهية او الحازمة للطرف الاخر من مميزات الذات:

أ- الوالدية - ب - الطفولية - ج- الراشدة - د- الناضجة

105- يعتبر كل من الاعمام والاخوال من ضمن المناطق :

أ. الشخصية ب - الحميمة ج- الاجتماعية د العامة

20- فكرة وجود ثلاثة أنواع من الذات لدى الانسان حيث يتصرف بناء عليها في المواقف المختلفة التي أطلقها العالم أريك بيرن تمثل مفهوم :

أ. العلاقة المكانية ب- الاجندات المخفية ج- التحليل التبادلي د- لا شيء مما ذكر

106- التفحص والتدقيق في لغة العينين هو سلوك غير لفظي يدل على :

أ- عمق النظرة ب- طول مدة النظرة ج - المساحة المنظورة د - جميع ما ذكر

107- وهي المنطقة المكانية التي تكون أكثر اتساعا وتكون مع الذين نتعامل معهم يوميا بحكم الظروف الحياتية اليومية واحتياجاتنا:

أ. الشخصية ب - الحميمة ج- الاجتماعية د العامة

108- يعتبر الإتصال غير اللفظي من أبسط أنواع الإتصال إستخداما في عملية التواصل، فهو يتم عن طريق حركات الجسم أو ما يسمى بلغة الجسد ، والاشارات :

أ- اوافق ب - لا اوافق

109- قبضة اليد المحكمة ، هي مثال لاستخدام لغة الجسد بصورة لا ارادية :

أ- اوافق ب- لا اوافق

110- يتحكم فيه العوامل البيولوجيه ، هذه الخاصية هي من اهم خصائص الاتصال الغير لفظي

أ- اوافق ب- لا اوافق

111- وجوه منفتحة هي الوجوه التي تبدو للآخرين بصورة جادة دائما، سواء كان الموقف الإتصالي يبعث على الإبتسامات أو الجدية :

أ- اوافق ب- لا اوافق

112- المسافة التي تحيط بالشخص والتي يمكن اعتبارها من ضمن تكوينه الشخصي أو إمتدادا لتكوينه الجسدي، وهي تسمى بالحيز الشخصي للفرد.

أ. العلاقة المكانية ب- الاجندات المخفية ج- التحليل التبادلي د- الإتصال الشخصي .

113- هي الذات التي تتميز بحب الاستطلاع والبحث عن جديد:

أ- الوالدية ب - الطفولية ج- الراشدة د- الناضجة

114- واحدة مما يلي ليست من خصائص الاتصال اللفظي :

أ- يتعلم عن طريق التنشئة الاجتماعية
ب- يحمل معاني محدد للكلمات التي تقال
ج- يحمل معاني متعددة رغم وحدة الحركات
د- قد يخطئ في التعبير عن المشاعر والأفكار.

115- استخدم هذه الاجندة في حالة التبريرات والاعدار عند حدوث مشكلات ويريد الفرد التخلص من المسؤولية التي يمكن أن تقع عليه:

أ- انا طيب اما انت فلا ب - انا برئ ج- انت طيب اما انا فلا د- انا ضعيف

116- قيام الشخص بسرد القصة التي تحدثت عن الجروح والآسي والخيانة والخسارة هذه نوع من أجندة:

أ- انا طيب اما انت فلا ب - انا برئ ج- انت طيب اما انا فلا د- انا ضعيف هـ - انا عاجز وانا اعاني

زز.....

117- المنطقة المكانية القريبة والملاصقة للفرد، وتعد من أهم المناطق المكانية للانسان هي:

أ. الشخصية ب - الحميمة ج- الاجتماعية د العامة هـ- العائلية

118- ((الجميع جاهلين وفشلة وانانيين الا انا)) هذه النمط من الافراد يعتبر من من انواع الاجندة:

أ. انا طيب اما انت فلا ب - انا برئ ج- انت طيب اما انا فلا د- انا ضعيف هـ - انا عاجز وانا اعاني

زز.....

119- يكون تأثير الاتصال غير اللفظي في العملية الاتصالية بنسبة :

38% ب -55% ج- 7% د- 93%

120- سعيد يستخدم عبارات مثل (يمكن التحكم في ، ينبغي ان ، هذا افضل شيء) يعتبر سعيد من اصحاب الذات:

أ- الوالدية ب - الطفولية ج- الراشدة د- الناضجة

121- أكثر المناطق الشخصية اتساعا، وتشمل المسافة التي نجعلها بيننا وبين من لا نعرفهم أو الأشخاص في الاجتماعات:

أ. الشخصية ب - الحميمة ج- الاجتماعية د العامة هـ- العائلية

زز.....

122- (انا اكرة ، انا اتمنى ، ماذا علي ان افعل) استخدام هذه العبارات مع جميع الاشخاص وفي جميع الاحوال من مميزات الذات ::

أ- الوالدية ب - الطفولية ج- الراشدة د- الناضجة

123- تعرف المنطقة العامة على انها:

- أ- المنطقة المكانية القريبة من الإنسان وتلي المنطقة الحميمية، والتي نسمح فيها بتواجد أشخاص مقربين وعلى علاقة كبيرة معهم
ب- المنطقة المكانية التي تكون مع الذين نتعامل معهم يوميا بحكم الظروف الحياتية اليومية واحتياجاتنا.

ج- المنطقة المكانية الأكثر اتساعا من المناطق الشخصية، وتشمل المسافة التي نجعلها بيننا وبين من لا نعرفهم أو الأشخاص في

الاجتماعات العامة .

د- المنطقة المكانية القريبة والملاصقة للفرد، وتعد من أهم المناطق المكانية للإنسان .

124- من امثلة استخدام لغة الجسد بصورة إرادية مقصودة :

- أ- وضع الأصبع على الفم ب- اتساع حدقة العين ج- إمالة الرأس د- رفع الكتفين

125- يكون تأثير لغة الجسد والإيماءات في العملية الاتصالية بنسبة :

- 38% ب- 55% ج- 7% د- 93%

ز.....

126-: تعرف المنطقة الحميمية على انها :

أ- المنطقة المكانية القريبة من الإنسان وتلي المنطقة الحميمية، والتي نسمح فيها بتواجد أشخاص مقربين وعلى علاقة كبيرة معهم

ب- المنطقة المكانية التي تكون مع الذين نتعامل معهم يوميا بحكم الظروف الحياتية اليومية واحتياجاتنا.

ج- المنطقة المكانية الأكثر اتساعا من المناطق الشخصية، وتشمل المسافة التي نجعلها بيننا وبين من لا نعرفهم أو الأشخاص في

الاجتماعات العامة .

د- المنطقة المكانية القريبة والملاصقة للفرد، وتعد من أهم المناطق المكانية للإنسان .

127- مناورات دفاعية ممتازة يحاول بها الفرد إخفاء معلومات حقيقية لا يريد ايضاحها امام الاخرين:

- أ- علاقه المكانية ب- الاجندة المخفية ج- التحليل التبادلي د- نافذة جوهاري

128- يتميز الاتصال الغير اللفظي بمجموعة خصائص :

- أ- يحمل معاني متعددة رغم وحدة الحركة .
ب - يتعلم في مرحل مبكرة من النمو
ج- اصدق في التعبير عن المشاعر والأفكار
د- جميع ما سبق

129- اربط كل من السلوكيات غير اللفظية في العمود الاول بما يناسبها كمدلول علمي في العمود الثاني :

الحركة		الدليل العلمية عليها
أ	1	الثقة بالنفس
ب	2	البرود أو الهروب أو اللامبالاة أو العصبية
ج	3	حالة دفاعية
د	4	الاهتمام
هـ	5	التفكير
و	6	الاهتمام أو العناية
ز	7	الموافقة أو الطمأنينة أو التشجيع أو الصداق
ع	8	الثقة
ع	9	التقييم السلبي

أ	ب	ج	د	هـ	و	ز	ع
2	6	1	5	8	4	7	3

130- اربط كل تعريف من التعريفات الواردة في العمود الاول بالمصطلح العلمي الذي يناسبها في العمود الثاني

م	التعريف	الاجنحة
أ	المنطقة المكانية القريبة والملاصقة للفرد، وتعد من أهم المناطق المكانية للإنسان، إذ إنها من ضمن الملكية الخاصة للإنسان التي يعمل على حمايتها والمحافظة عليها ولا يسمح بالدخول إليها إلا للمقربين جدا منه كالوالدين والأبناء والزوج أو الزوجة.	الوجوه المنفتحة
ب	المنطقة المكانية القريبة من الإنسان ، والتي نسمح فيها بتواجد أشخاص مقربين وعلى علاقة كبيرة معهم وترتبطنا بهم علاقات اجتماعية قوية مثل الأقارب كالعم والخال وبنائهم، والأصدقاء المقربين، وهي تكون أيضا في حالات الواجب الاجتماعي كالعزاء والأفراح.	المنطقة الاجتماعية
ج	المنطقة المكانية التي تكون أكثر اتساعا ، وتكون مع الذين نتعامل معهم يوميا بحكم الظروف الحياتية اليومية واحتياجاتنا مثل البائعين والسائقين ورجل البريد والعامل الفني وغيرهم ممن يقضون بعض مطالبنا الحياتية.	الوجوه الجادة
د	المنطقة المكانية التي تعتبر أكثر المناطق الشخصية اتساعا، وتشمل المسافة التي نجعلها بيننا وبين من لا نعرفهم أو الأشخاص في الاجتماعات العامة، وكذا في حالة اللقاءات الجماهيرية بين الأفراد. تقريبا وهي عادة ما تستخدم في التجمعات غير الرسمية مثل تحدث المعلم لطلابه واجتماع صاحب العمل بموظفيه.	المنطقة الخاصة
هـ	الوجوه التي يغلب عليها الابتسامات في معظم الأوقات، فهي وجوه بشوشة تشجع على التواصل، وتبعث على الارتياح والانفتاح النفسي في عملية التواصل. ويعد هذا الوجه أفضل الوجوه في عملية التواصل مع الآخرين.	المنطقة العامة
و	الوجوه التي يمكن أن تتحول من الإنفتاح إلى الجدية بسهولة وسرعة، فقد تراها مبتسمة ثم فجأة تتحول إلى العبوس والتقطيب. وهنا يقع الفرد في حيرة عند التعامل معهم، وعليه أن يتوقع ذلك التحول، فلا يتأثر بهذا الانتقال السريع للحالة الوجهية إذا أراد الاستمرار في عملية التواصل.	المنطقة الشخصية
ز	الوجوه التي تبدو لآخرين بصورة حازمة دائما، سواء كان الموقف الإتصالي يبعث على الإبتسامات أو الجدية، وسواء كانت حالتهم النفسية سعيدة أم غير ذلك، ومن هنا تكمن الصعوبة في مبادرة الأفراد للتعامل معهم، إذ يسبب الإنطباع الأولي عنهم في تجنب التواصل معهم نتيجة وجوههم الجادة، ولصعوبة فهم حالتهم عند التواصل معه الآخرين.	المنطقة الحميمية
		الوجوه المحايدة

	أ	ب	ج	د	هـ	و	ز
	7	6	2	5	1	8	3

الوحدة الرابعة

131- يتطلب الإفصاح توفر درجة كبيرة من الجرأة والشجاعة، ويؤدي سوء العلاقات بين الأفراد إلى التقليل من درجة الإفصاح بل وتجنبه

تماما، يمثل هذا عامل من العوامل التي تساعد علي عملية الإفصاح الذاتي ، ويقصد بهذا العامل :

أ - استخدام الإفصاح المتبادل ب- اختيار السياق المناسب ج - التدرج في الإفصاح د- تحسين العلاقات

132- مجموعة من الأفكار والأحاسيس والمعتقدات التي يشكلها الشخص عن نفسه أو الكيفية التي يدرك بها نفسه، هذا المفهوم يمثل..

أ- الذات ب- الاتصال الشخصي ج- الرسالة د- لا شيء مما ذكر

133- هو الاتصال الذي يتم بين شخصين او اكثر المعلومات و الآراء والأفكار والاتجاهات، وقد يحدث بين المجموعات الصغيرة ، فعليه فالمقصود بهذا النوع من الاتصال هو

أ -الاتصال الجماهيري ب- الاتصال الشخصي ج - الاتصال اللفظي د- الاتصال الجمعي

134- واحدة مما يلي ليست من أهمية الاتصال الشخصي

أ- عدم الثقة الكاملة في وسيلة الإتصال الجماهيرية.

ب- تعويض الدور المحدود لوسائل الإتصال الجماهيرية ، والتي اقتصر دورها علي الاخبار والاعلام والترفيه،

ج- قناة مهمة لاداء العمليات الادارية كالتخطيط والتنظيم .

د - انعدام العلاقة بين مستوى الرسالة الإعلامية والاهتمامات الخاصة بالتطوير والتنمية.

135- إيصال الرسائل إلى الطرف الآخر سواء كان فردا أم مجموعة لنقل فكرة أو إنطباع أو رأي، فان هذا هدف من اهداف الاتصال

الشخصي يقصد به

أ - التبادل ب- التبليغ ج - التأثير د- ولا واحدة مما ذكر

136- للاتصال الشخصي الفعال مهارات سلوكية مهمة حتى يتم بنجاح وفعالية ، وهذا الشكل يوضح المهارات السلوكية للاتصال

الشخصي الفعال :



ب- (1) حركات اليدين ، (2) نبرات الصوت.

أ- (1) اتصال العين (2) استخدام الوقفات

د- (1) نبرات الصوت ، (2) التجاوب.

ج- (1) النظرة العميقة (2) وضعية الجسد

137- لغة الجسد عنصر هام من عناصر الاتصال، ويتوقف عليها نجاح عملية الاتصال حيث ان تاثيرها علي عملية الاتصال تصل الي نسبة

أ - 7% ب- 38% ج - 55% د - 93%

138- عند خروجك مع اصدقائك في ايام الاجازات للمتزهات وقضاء الاوقات الطيبة سويا , فان ذلك يمثل فائدة من فوائد الاتصال الشخصي وهي

أ- الإنتماء ب- التخلص من الأمراض ج- الاستمتاع د- السعادة الشخصية

139- عندما يصاب الانسان ببعض الامراض النفسية الناتجة عن شعوره بالوحدة او العزلة الاجتماعية ، فإن ذلك يرجع الي عدم قدرته على الاستفادة من فوائد الاتصال

أ- الذاتي ب- الجماهيري ج- الشخصي د- الجمعي

140- احمد معروف بين زملائه بأنه ممتاز في اللغة الانجليزية ومتمكن منها ، واثناء جلوسه في كافتيريا الجامعة يلاحظ ان عدد كبير من زملائه يجلسون معه لمراجعة دورس اللغة الإنجليزية ، فنجد ان سبب انجذاب زملاء احمد له يرجع الي.....

أ-الفائدة المتوقعة ب- المظهر الخارجي ج- التشابه د- الوحدة المكانية

141- هناك عديدة اسباب للانجذاب للاخرين والشكل التالي يمثل هذه الاسباب :



أ- (1) المظهر الخارجي، (2) التشابه ، (3) المنطق الحسن .

ب- (1) الفائدة المتوقعة ، (2) الوحدة المكانية ، (3) المظهر الخارجي .

ج- (1) المنطق الحسن ، (2) الفكر والعقل ، (3) الفائدة المتوقعة .

د- (1) التشابه ، (2) الاختلاف ، (3) الاهتمامات المشتركة .

142- والألفاظ والكلمات الجذابة التي تعبر عن دفاء المشاعر والود والتقارب والتي تأسر القلوب بمعانيها، هي واحدة من اسباب الانجذاب للاخرين ، ويقصد بها

أ-الفكر والعقل ب- المظهر الخارجي ج- التشابه د- المنطق الحسن

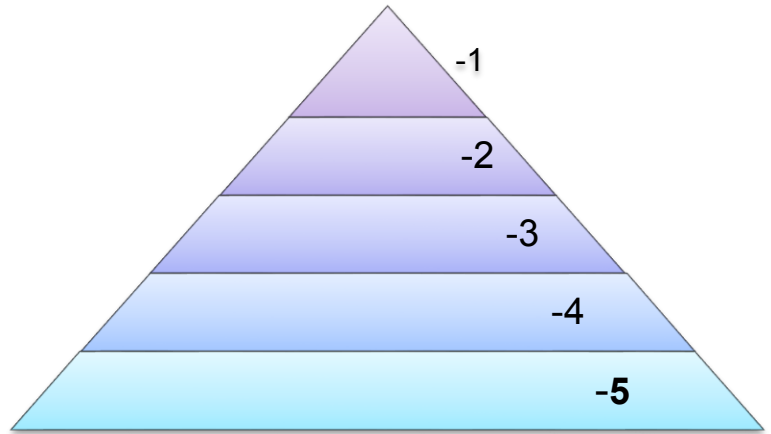
143- هذه المرحلة تعد من اخطر مراحل العلاقات الشخصية بين الافراد وفيها تكون للعلاقة اتجاهين ام بالنمو او بالتلاشي ، وتسمي هذه المرحلة ب.....

أ- التكامل ب- الارتباط ج- الاختلاف د- التقيد

144- هي مرحلة من مراحل العلاقات الشخصية التي يزيد فيها التوتر بين الطرفين ، بالإضافة الي زيادة الانفصال الشعوري بينهما إلى درجة كبيرة ، ويكون التواصل محدودا وموجزا بإستخدام أقل الكلمات، بل ويكون في بعض الاحيان عدائيا، وتكون العبارات الشائعة بينهما مثل " ليست مهتما برويتك "،و هذا المرحلة يطلق عليها مرحلة .:

أ- الانهاء ب- التجنب ج- الركود د- التقييد

145- حدد العالم مارك ناب خمس مراحل تتنامى من خلالها العلاقات الشخصية ، وتسمى بالمرحل الايجابية اذكرها بالترتيب ...



146- هي المنطقة التي تمثل معظم أبعاد الشخصية التي لم يتم اكتشافها بعد، مثال المواهب الشخصية ، التي لم يكن يعرفها الفرد عن نفسه وتظهر في المواقف الحياتية المختلفة، فقد يكتشف الفرد أنه إداري ناجح أو أنه مخطط بارع ، وتسمى هذه المنطقة ب.....

أ - المنطقة العمياء . ب- المنطقة المجهولة. ج- المنطقة المكشوفة د- منطقة الأسرار.

147- الميول والرغبات والمخاوف الشخصية، بالإضافة إلى الوضع العائلي والمالي والعلمي احيانا ، كل ذلك يكون ضمن المنطقة

أ - المنطقة العمياء . ب- المنطقة المجهولة. ج- المنطقة المكشوفة د- منطقة الأسرار.

148- واحدة مما يلي ليست من عوائق الإفصاح عن الذات :

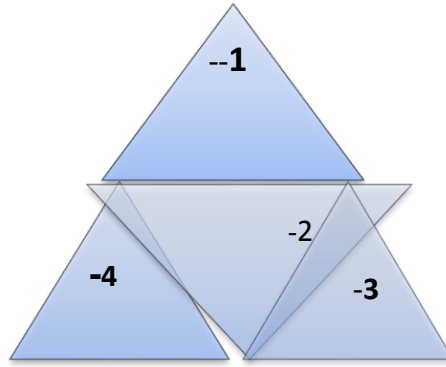
أ- الإنتقاد. ب- الخوف من إظهار العيوب ج- التدرج في الإفصاح د- فقدان الشخصية.

148- استخدام الإفصاح المتبادل هو احد طرق الإفصاح عن الذات ويقصد به :

- أ- توفر درجة كبيرة من الجرأة والشجاعة، الإفصاح بين الطرفين يتوقف على تبادل الثقة بينهما بدرجة عالية.
- ب- يكون البوح بالاسرار لمن يثق فيهم ويعلم أنهم سيحافظون على أسرارهم .
- ج- ان يقوم الفرد بالإفصاح عن ذاته واسراره وفي نفس الوقت يكون اصدقائه يبادلوا نفس درجة الإفصاح عن انفسهم.
- د- اختيار الفرد الظروف المكانية والزمانية والشخصية التي يفصح فيها عن ذاته.

149- توصل العالمان " جوزيف لوفت" و " هاري انجهام" إلى تصميم نموذج أطلقا عليه إسم نافذة " (جوهاري) ، قسم الذات البشرية فيه

الي اربع مناطق اذكرهم بالترتيب :



150- هي المرحلة التالية لمرحلة التعزيز ، وفيها تتطور العلاقة بين الطرفين إلى أن تصل إلى مرحلة التكامل بحيث يقومان بدمج أنشطتهما معا ويشعر أحدهما بأنه في حاجة إلى الآخر ومكمل له، وهذه المرحلة يطلق عليها مرحلة

أ- التكامل ب- الارتباط ج- التعزيز د- التجربة

151- إذا زادت الاختلافات ولم يستطيع الطرفان إدارتها بشكل جيد، وتمسك كل منهما بشخصيته المستقلة عن الآخر، ومن المظاهر التي تدل على هذه المرحلة محاولة كل طرف إبداء الأعدار للطرف الآخر عن التعامل أو الحديث أو المشاركة في عمل ما، فتكثر عبارات مثل " لا أريد التحدث في هذا الموضوع» ، أو " أنا مشغول الآن"، فهذه المرحلة من مراحل العلاقات الشخصية يطلق عليها

أ- الاختلاف ب- التقييد ج- الركود د- التجنب

152- مرحبا ، كيف حالك ؟ بخير ؟ كيف حالك انت ؟ كل هذه العبارات تقول في مرحلة من مراحل تطور العلاقات الشخصية الانسانية وهي

أ- التجربة ب- التكامل ج- التعزيز د- البداية

153- التعزيز هو احد مراحل تطور العلاقات الشخصية الايجابية ويقصد به

أ- اندماج أنشطة الطرفين ويشعر كل منهما بأنه في حاجة الى الآخر ومكمل له بالإضافة الي ترتيب مواعيدهما اليومية ليكونا سويا .

ب- يحرص الطرفان فيها على تكرار اللقاءات بينهما في اماكن مختلفة وفي أزمنة متعددة ويزداد الإتصال الهاتفي بينهما ، وتصبح طبيعة الحوار الذي يتم بينهما أكثر خصوصية .

ج- وفيها يتعاهد الطرفان على الالتزام بهذه العلاقة مدى الدهر مهما كانت الظروف والأحوال .

د- يسعى كل طرف إلى مزيد من التعرف على الشخص المقابل واكتشاف اهتماماته الخاصة وميوله ومواهبه، ويكون الحديث عن حالة الطقس أو إزدحام المرور وحوادث السيارات وأنواعها ، الهوايات الشخصية ..

154- في هذه المرحلة يركز الطرفين علي جوانب الاختلاف من أجل تعزيز قرار الانفصال ، فهذه المرحلة هي احدي مراحل تطور العلاقات الانسانية السلبية ويقصد بها:

أ- الاختلاف ب- التقييد ج- الانهاء د- الركود

155- هو ذلك النشاط الذي يقوم به الفرد من أجل سرد بعض المعلومات الخاصة الي حد الاشخاص سواء كا من الزملاء او المقربين ، وهنا يقوم الفرد بعملية

أ- الإفصاح عن الذات ب- حديث الذات ج- الاتصال الجماعي د- ب + ج

156- التبليغ يعتبر من احد أهداف الاتصال الشخصي وهو :

أ- مجموعة الأفكار والمشاعر التي يكونها الفرد عن نفسه

ب- إيصال الرسائل إلى الطرف الآخر سواء كان فردا أم مجموعة لنقل فكرة أو إنطباع أو رأي.

ج - عملية أخذ وعطاء للمعلومات والأفكار والآراء من طرف لآخر، بالإضافة إلى تبادل الاحتياجات الشخصية.

د- زيادة عدد الأفراد المؤيدين للفكرة أو الرأي أو تقليل الفجوة بين الطرفين المتعارضين وزيادة نقاط الاتفاق بينهم نتيجة عملية الاتصال.

157-- في مبدأ ثلاثية التأثير الذي يقوم عليه الاتصال الكلمات والعبارات تمثل ما نسبته من الرسالة الاتصالية :

أ - 93% ب - 55% ج - 38% د - 7%

158-- انجذاب الطالب ذو المستوى التحصيلي المتدني الى الطالب ذو المستوى التحصيلي المرتفع هذا مثالا على أسباب انجذاب الفرد للآخرين هو:

أ- الفائدة المتوقعة ب- المنطق الحسن ج - الفكر والعقل د- التشابه

159 - جميع النقاط التالية تعتبر من عوائق الإفصاح عن الذات ما عدا :

أ- التأثر بالجنس ب- الخوف من اظهار العيوب ج - فقدان الشخصية د- فقدان الصديق

160- تظهر أهمية الاتصال الشخصي في المجتمعات النامية من خلال :

أ- تعويض الدور المحدود لوسائل الاتصال الجماهيرية.

ب- عدم الثقة الكاملة في وسيلة الاتصال الشخصية.

ج - انعدام العلاقة بين مستوى الرسالة الإعلامية والاهتمامات الخاصة بالتنمية

د - جميع ما ذكر

161-- المنطقة التي تحتوي على المعلومات التي لا يعرفها الفرد عن نفسه ويعرفها الآخرون عنه هي المنطقة :

أ- المنطقة المكشوفة ب - المنطقة المجهولة ج- المنطقة العمياء د- منطقة الاسرار

162- المرحلة التي يلتقي فيها الأشخاص للمرة الأولى، حيث يتم فيها تبادل النظرات أو الكلمات العامة التي لا تتصف بالخصوصية هي:

أ- البداية ب- التعزيز ج - التجربة د- الارتباط

163- من أهم أهداف الاتصال الشخصي:

أ. التبليغ ب - التأثير ج- التبادل د جميع ما ذكر

164- يعرف الاتصال الشخصي على انه:

أ. عملية أخذ وعطاء للمعلومات والأفكار والآراء من طرف لآخر، بالإضافة إلى تبادل الاحتياجات الشخصية.

ب - عملية تبادل للمعلومات بين شخصين أو أكثر وقد يحدث بين المجموعات الصغيرة التي تضم عددا قليلا من الأفراد

ج- زيادة عدد الأفراد المؤيدين للفكرة أو الرأي أو تقليل الفجوة بين الطرفين المتعارضين وزيادة نقاط الاتفاق بينهم نتيجة عملية الاتصال

د - لا شيء مما ذكر

165- تظهر أهمية الاتصال الشخصي في المجتمعات النامية من خلال جميع النقاط التالية ما عدا:

أ- تعويض الدور المحدود لوسائل الاتصال الجماهيرية

ب - عدم الثقة الكاملة في وسيلة الاتصال الجماهيرية

ج- اللبس الملائم والمظهر اللائق

د- انعدام العلاقة بين مستوى الرسالة الإعلامية والاهتمامات الخاصة بالتطوير

166- إحدى الفقرات التالية ليست من العوامل والتوجيهات التي تساعد في عملية الإفصاح عن الذات:

أ. زيادة الثقة ب - الفكر والعقل ج- تحسين العلاقة د اختيار السياق المناسب

167- تعد المواهب الشخصية التي لم يكن يعرفها الفرد عن نفسه وتظهر في المواقف الحياتية المختلفة، من ضمناً.

أ- المنطقة المكشوفة (المرئية) ب - المنطقة المجهولة ج- المنطقة العمياء د- منطقة الاسرار

168- المرحلة التي يظل كل من الطرفين على حذر فيما يتعلق برغبتها في تطوير هذه العلاقة ويظل هذا الحذر مرهون بمدى الإفصاح المناسب للطرف الآخر ومبادلتته للطرف الأول حيث يأخذ الإفصاح الأسلوب التدريجي بين الطرفين هي:

أ- البداية ب- التعزيز ج- التجربة د- الارتباط

169-- وهي المرحلة الأخيرة في تطور العلاقات الإيجابية بين طرفي الإتصال، حيث يتعاهد الطرفان على الالتزام بهذه العلاقة ، وتتميز هذه المرحلة بقدرة الطرفين على إدارة النزاعات التي قد تنشأ فيما بينهما نتيجة متغيرات الحياة بطريقة قد تكون مرضية للطرفين أو مرضية لأحد الطرفين

أ- البداية ب- التعزيز ج- التجربة د- الإنهاء هـ- ولا واحدة مما ذكر
"هي مرحلة الارتباط"

170- ان اهداف الاتصال الشخصي التبليغ ويقصد به إيصال الرسائل إلى الطرف الآخر سواء كان فردا أم مجموعة لنقل فكرة أو إنطباع:

أ- وافق ب- لا وافق

171- المنطقة المجهولة وهي المنطقة التي تحتوي على المعلومات التي لا يعرفها الفرد عن نفسه وأيضا لا يعرفها الآخرون عنه:

أ- وافق ب- لا وافق

172- المنطق الحسن لا يعد من احد اسباب التي تدفع الشخص للانجذاب للآخرين :

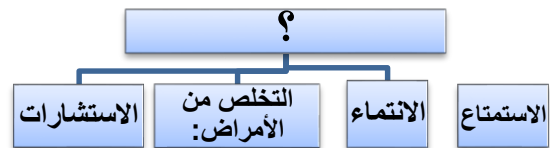
أ- وافق ب- لا وافق

173- الذات هي مجموعة من الأفكار والأحاسيس والمعتقدات التي يشكلها الشخص عن نفسه أو الكيفية التي يدرك بها نفسه :

أ- وافق ب- لا وافق

174- ايه من الاسباب التالية لا تكون من اسباب الانجذاب للآخرين :

أ. السعادة الشخصية ب. التشابه ج. المنطق الحسن: د. الوحدة المكانية هـ. الفكر والعقل



في المخطط المرسوم الجزء (؟) يمثل :

أ- أنواع الاتصال . ب- فوائد الاتصال الشخصي . ج- أهم مهارات التحدث د- فوائد الحوار الفعال

176- مراحل تطور العلاقات الشخصية الإنسانية متعددة ، لذلك فهي المرحلة الأخيرة في تطور العلاقات الإيجابية بين طرفي الاتصال، حيث يتعاهد الطرفان على الالتزام بهذه العلاقة مدى الدهر مهما كانت الظروف والأحوال، ويصل كل منهما إلى درجة الاطمئنان النفسي تجاه الآخر، ويتفق الطرفان ضمناً على واجبات ومسؤوليات يقوم بها كل منهما تجاه الآخر، مع ملاحظة أن هذه المسؤوليات والواجبات مرتبطة بتلك العلاقة وتكون فريدة من نوعها وتتميز بالخصوصية. هذه المرحلة هي : () .

- أ- البداية ب- التعزيز ج - التجربة د- الارتباط

177- من خلال دراستك للاتصال الشخصي نجد ان له مجموعة أهداف يمثل المخطط التالي أهداف الاتصال الشخصي :



وعليه فان 1 و 2 يمثلان :

- أ-التجاوب ، الجدية . ب - التبادل ، التأثير . ج- الاستمتاع ، الانتماء . د- التأثير ، التجاوب .

178- طلب مدرب مهارات الاتصال من بدر تمثيل دور مدير لجنة التوظيف، وفوجئ بدر بإعجاب المدرب وزملاء بأدائه التمثيلي بشدة،

يمثل موقف بدر حسب نافذة جوهاري المنطقة:

- أ- المنطقة المجهولة . ب- المنطقة العمياء ج- المنطقة المكشوفة د- منطقة الأسرار .

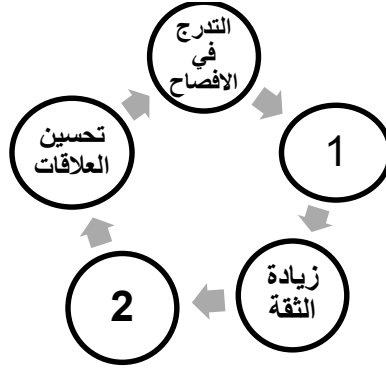
179- يطلب أصدقاء عصام منه المساعدة لحل مسائل الرضيات التي يتميز فيها، ويعرف عن نفسه انه متفوق فيها ، بحسب نافذة

جوهاري العلاقة بين عصام وزملائه تقع :

- أ- المنطقة المكشوفة ب- المنطقة العمياء ج- المنطقة المجهولة د- منطقة الأسرار .

180- من خلال دراستك لتنمية الذات ودورها في بناء العلاقات الإنسانية هناك مجموعة من عوائق للإفصاح عن الذات :

- أ- تحسين العلاقات . ب- اختيار السياق المناسب ج- فقدان الشخصية، والخوف من إظهار العيوب د- الخصوصية



المخطط السابق يمثل الطرق للإفصاح عن الذات ، يمثل (1 ، 2) :

أ- استخدام الإفصاح المتبادل ، الشجاعة .

ب- الخصوصية ، إظهار العيوب .

ج - استخدام الإفصاح المتبادل ، اختيار السياق المناسب .

د- تحسين العلاقات ، الخصوصية .

182- للاتصال الشخصي اهداف هامة فما المقصود ب.....

الهدف	مفهومه
التبادل	هو عملية أخذ وعطاء للمعلومات والأفكار والآراء من طرف لآخر، بالإضافة إلى تبادل الاحتياجات الشخصية
التبليغ	يقصد بها إيصال الرسائل إلى الطرف الآخر سواء كان فردا أم مجموعة لنقل فكرة أو إنطباع أو رأي.
التأثير	يقصد به زيادة عدد الأفراد المؤيدين للفكرة أو الرأي أو تقليل الفجوة بين الطرفين المتعارضين وزيادة نقاط الإتفاق بينهم

183- هناك فوائد عديدة للاتصال الشخصي ، وعليه قام باختيار العبارة التي تتفق مع المصطلح لها:

المصطلح	العبارات
السعادة الشخصية	أ هي محاولة الفرد الحصول على خبرات الآخرين المتخصصين في مجال ما للاستزادة بها وتجنب الوقوع في المشكلات أو لحل مشكلاته بطريقة أفضل.
التخلص من الامراض	ب هو وقضاء الفرد اوقات طيبة مع اصدقائه ، و الخروج إلى المتنزهات والحديث معهم وتبادل المعلومات الثقافية والعلمية ، وسرد القصص والاحداث .
الاستشارات	ج هي حاجة الفرد الملحة التي يجعله يشعر بأنه جزء من مجموعة اكبر يعترف ويفتخر بها، ويحرص علي الوحدة معها والدفاع عنها و يتقيد بقيمها وأعرافها.
الاستمتاع	د سعي الافراد لتحقيق درجة كبيرة من السعادة عند تواصلوا مع الاخرين ، لتحقيق اعلى مستوي من الرضا والاطمئنان النفسي والوجداني عن سلوكياته وأفعاله وأقواله.
الانتماء	5

أ	ب	ج	د
3	4	5	1

184- اربط كل تعريف من التعريفات الواردة في العمود الاول بالمصطلح العلمي الذي يناسبها في العمود الثاني

م	التعريف	الاجندة
أ	المرحلة هي التي تلي مرحلة الإختلاف، حيث إذا زادت الإختلافات ولم يستطيع الطرفان إدارتها بشكل جيد، وتمسك كل منهما بشخصيته المستقلة عن الآخر، فإن ذلك سيؤدي إلى إزدياد العلاقة بينهما سوءاً.	1 الانتهاء
ب	تتوقف العلاقة في هذه المرحلة عن النمو في أي من الاتجاهين ويفقد الطرفان الأمل في إحيائها من جديد. وفي نفس الوقت يتردد كل منهما كثيراً في إنهاء العلاقة لإعتقاد كل منهما أن الإنهاء سيكون أكثر إيلاماً من بقاء العلاقة بينهما.	2 التجنب
ج	يؤدي استمرار حالة الركود بين الطرفين إلى توتر العلاقة بين الطرفين، والذي يزيد من الانفصال الشعوري بينهما إلى درجة أكبر من كلا المرحلتين السابقتين، وتتفاقم درجة الانفصال في هذه المرحلة بشكل ملحوظ بحيث يعمد الطرفان إلى تجنب التواصل المباشر مع بعضهما الآخر، وتكون العبارات الشائعة بينهما مثل: «لست مهتما برؤيتك» .	3 الاختلاف
د	يعمد الطرفان إلى اتخاذ الإجراءات الكفيلة بإنهاء العلاقة بينهما، ويتغلبان على معوقات الإنفصال حيث يكون التركيز في هذه المرحلة على الإنهاء الآمن، فإذا كانت العلاقة بينهما حديثة أو في مراحلها الأولى كمرحلة التجربة.	4 الركود
هـ	تستمر العلاقة بين الطرفين فترة من الزمن وتزداد خلال هذه الفترة المشكلات التي يواجهونها، فيستطيعون إدارة بعضها بطريقة جيدة ويفشلون في إدارة البعض الآخر، فينتبه الطرفان إلى وجود خلافات شخصية فيما بينهما في إدارة تلك الخلافات	5 التقييد

أ	ب	ج	د	هـ
5	4	2	1	3

الوحدة الخامسة

185- تبدأ عملية التفاوض بخطوتين ، هما على التوالي :

أ- تهيئة المناخ للتفاوض ، قبول الخصم للتفاوض.

ب- تحديد وتشخيص القضية التفاوضية، تهيئة المناخ للتفاوض.

ج- الوصول إلى الاتفاق النهائي وتوقيعه ، بدء جلسات التفاوض الفعلية .

د- قبول الخصم للتفاوض ، تحديد وتشخيص القضية التفاوضية.

186- طبق تصنيف الأفراد من حيث الحزم والإصرار ، فإن الأشخاص الذين يعبرون عن مشاعرهم وآرائهم ورغباتهم على حساب حقوق

الآخرين، فهم الأفراد :

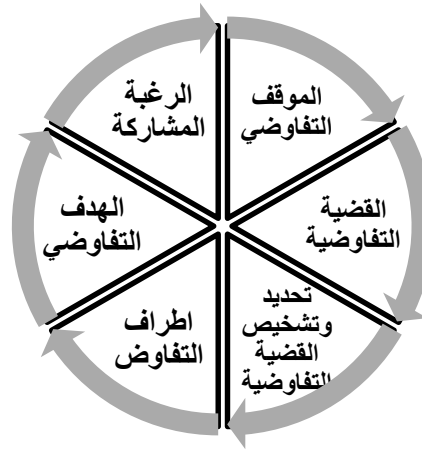
أ- الحازمون

ب- العدوانيون

ج- السليبيون

د- العقلانيين

-187



اثنان في الشكل السابق لا يعتبران من العناصر الرئيسية للتفاوض، وهما:

أ- الهدف التفاوضي ، الرغبة المشاركة.

ب- تحديد وتشخيص القضية التفاوضية، الرغبة المشاركة.

ج- الموقف التفاوضي ، الهدف التفاوضي.

د - القضية التفاوضية ، المعلومات التفاوضية .

188- التعود على الرفض بأسلوب مناسب مثل أسف لا أستطيع ، والتعبير عن المشاعر والعواطف الداخلية بصدق ووضوح هذا يعتبر

من الاستراتيجيات المهمة لمهارة:

أ- الاقناع

ب- الحوار

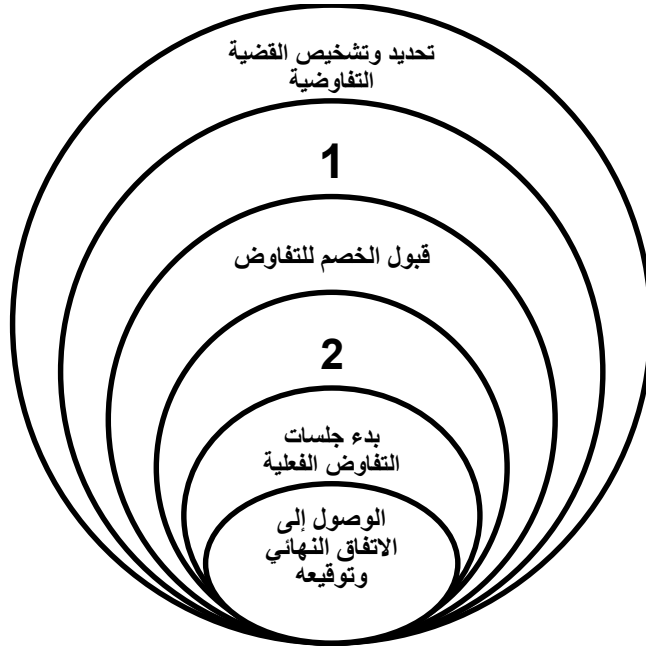
ج- الحزم والاصرار

د- التفاوض

189- يقوم التفاوض علي مبدأ القوي المتكافئة للمتفاوضين وبالإضافة الي تقديم قدر من التنازلات لتحقيق اكبر قدر من المكاسب ، يعتبر هذا ضمن :

أ- شروط التفاوض ب- خصائص التفاوض ج- عناصر التفاوض د- خطوات التفاوض.

190- يمثل الشكل التالي خطوات التفاوض ، اختر ما يكمل الشكل :



أ- (1) توافر الحقائق عن التفاوض (2) تهيئة المناخ للتفاوض .

ب- (1) تهيئة المناخ للتفاوض (2) التمهيد لعملية التفاوض الفعلية والإعداد لها تنفيذياً.

ج- (1) التمهيد لعملية التفاوض (2) الثقة أثناء التفاوض .

د- (1) استخدام لغة الجسد في التفاوض (2) تهيئة المناخ للتفاوض .

191- هو موقف تعبيرى قائم بين طرفين أو أكثر حول قضية من القضايا يتم من خلاله عرض وتبادل وتقريب ومواءمة وجهات النظر واستخدام كافة أساليب الإقناع للحفاظ على المصالح القائمة أو للحصول على منفعة جديدة بإقناع الخصم على القيام أو الامتناع عن عمل معين في إطار علاقة الارتباط بين طرفين ، المقصودة بهذه المهارة :

أ- الاتصال ب- الحوار ج- الحزم والاصرار د- التفاوض

192- هو الوصول إلى اتفاق مكتوب وموقع من طرفي التفاوض للعمل بمقتضاه، فهذه الخطوة من خطوات عملية التفاوض ويقصد بها:

أ- قبول الخصم للتفاوض . ب- الوصول إلى الاتفاق النهائي وتوقيعه.

ج- تحديد وتشخيص القضية التفاوضية . د- بدء جلسات التفاوض الفعلية

193- هو الامتناع عن الرد الفوري أو تأجيل الاجابه عن سؤال معين بتغيير مجري الحديث أو الرد بسؤال آخر بغرض الاستفادة من الوقت للتفكير ودراسة مغزى السؤال، هذه تعتبر احدي أليات عملية التفاوض ويقصد بها :

أ- التدرج أو الخطوة خطوة .

ب- المفاجأة

ج- التسوية .

د- تحويل النظر عن القضايا الرئيسية لقضايا فرعية

194- تجنب العدوانية والسخرية ، بالإضافة الي التركيز على الحل وليس على المشكلة .فهذا يعتبر من أهم اساسيات عملية؟

أ- التفاوض

ب- الحوار

ج- الاقناع

د- اساسيات بناء العلاقات الاجتماعية

195- هو الموضوع الذي يدور حوله عملية التفاوض، ويمثل محور العملية التفاوضية وميدانها الذي يتناقش فيه " المتفاوضون"، ويقصد به.

أ- الموقف التفاوضي .

ب- الهدف التفاوضي

ج- القوة التفاوضية.

د- القضية التفاوضية.

196- هو قدرة الفرد على التعبير الملائم لفظا وسلوكا عن مشاعره وأفكاره وآرائه تجاه الاشخاص والمواقف من حوله والمطالبة بحقوقه التي يستحقها دون ظلم أو عدوان ، يقصد بهذا المفهوم :

أ- مهارة الاتصال

ب- مهارة الحزم والاصرار

ج- الاقناع

د- الحوار الفعال

197- عملية نقاش متبادلة بين طرفين للوصول إلى تسوية بين المصالح المتعارضة بطريقة ترضي طرفي المعادلة، يقصد بهذا المفهوم مهارة:

ب- مهارة الاتصال

ب- التفاوض

ج- الاقناع

د- الحوار الفعال

198- عندما اعلان "خالد" عن بيع حصة من شركته نظر للظروف التي تمرور بها الشركة ، وعندما سمع "بندر" عن هذا الاعلان قام علي الفور بجمع المعلومات المتعلقة بالشركة وموقفها المالي ، وأهم نقاط القوة والضعف لهذه الشركة ، بالإضافة الى وضع نقاط الاتفاق بينه وبين "خالد" صاحب الشركة، وذلك تمهيد لعملية التفاوض لشراء الحصة المطروحة للبيع ، وهنا اتباع " بندر" خطوة هام من خطوات عملية التفاوض وهي:

أ- قبول الخصم للتفاوض .

ب- الوصول إلى الاتفاق النهائي وتوقيعه .

ج- تحديد وتشخيص القضية التفاوضية .

د- بدء جلسات التفاوض الفعلية

199- للتفاوض شروط هامة للنجاحه ، بالشكل التالي شروط التفاوض وعليه اكمل الشكل :



- أ- (1) المعلومات التفاوضية
ب- (1) الرغبة المشاركة ،
ج- (1) المعلومات التفاوضية ، (2) الرغبة المشاركة
د- (1) قبول الخصم للتفاوض ، (2) تهيئة المناخ للتفاوض .

200- يعلم مهارات تاكيد الذات ويمنع تراكم المشاعر السلبية كالتوتر والكآبة.، ويساعد الفرد في المحافظة علي حقوقه وتحقق اهدافه وطموحاته ، فإن كل ذلك يعتبر من اهم فوائد مهارة :

- أ- الحوار الفعال
ب- الاتصال الفعال
ج- الحزم والاصرار
د- مهارة الخطاب والعروض الفنية

201- يتأثر التفاوض بشخصيات المتفاوضين وطبيعتهم وقدراتهم، ويقوم ايضا على مبدأ القوى المتكافئة للمتفاوضين، فإن ذلك يعتبر من اهم :

- أ- خصائص عملية التفاوض
ب- شروط عملية التفاوض
ج- خطوات عملية التفاوض
د- العناصر الرئيسية للتفاوض .

202- من المبادئ المهمة التي تقوم عليها عملية التفاوض

- أ- تجنب العدوانية والسخرية .
ب- التركيز علي الحل وليس المشكلة .
ج- البدء والإنهاء بالتحية والسلام..
د- جميع ما ذكر .

203- تكرار الطلب حتى لو لم تتم الاستجابة له من أول مرة ، واحدة من الاستراتيجيات المساعدة لزيادة مهارة :

- أ- التفاوض
ب- الاتصال اللفظي
ج- الحزم والاصرار
د- الاقناع

204- التدرج أو الخطوة خطوة يعتبر من :

- أ-أليات الحوار الفعال
ب-شروط التفاوض
ج- عناصر عملية التفاوض
د- اليات مفيدة لعملية التفاوض .

205- يختلف الأفراد من حيث الحزم والاصرار وعلاقته بالتواصل الي ثلاثة اصناف انكرهم مع التوضيح :

التصنيف	خصائصه
الأفراد المتساهلون	
الأفراد العدوانيون	
الأفراد الحازمون	

206- اربط كل شرط من شروط التفاوض الواردة في العمود الأول ، بالمصطلح المناسب له من العمود الثاني :

م	التعريف	الشرط
أ	السلطة التفاوضية التي تم منحها للفرد لكي يقوم بالتفاوض في إطار الحركة المسموح له بالسير فيه.	المناخ المحيط
ب	هي المعلومات الكافية التي يمتلكها المفاوض أو فريق التفاوض عن الخصم ، وطلباته وكيفية تحقيق ما يريده .	القدرة التفاوضية
ج	هي البراعة والمهارة والكفاءة التي يتمتع بها فريق التفاوض لذلك عند اختيار فريق التفاوض يجب ان يكون بينهم انسجام كبير.	الرغبة المشاركة
د	هي رغبة الطرفين في اجراء عملية التفاوض والوصول الي حل مشاكلهم ومنازعاتهم .	بدء جلسات التفاوض
هـ	توفير قضية تفاوضية ساخنة اي جديرة بالتفاوض ، كما يجب أن تكون المصالح والقوى متوازنة بين أطراف التفاوض .	المعلومات التفاوضية
		القوة التفاوضية

أ	ب	ج	د	هـ
6	5	2	3	1

207- تتكون عملية التفاوض من العناصر الرئيسية ، اختيار من العبارات مايناسب المصطلح العلمي للعنصر :

م	العبارة	المصطلح
أ	هو الموضوع الذي يدور حوله عملية التفاوض ، ويمثل محور العملية التفاوضية وميدانها والذي يتناقش فيه المتفاوضون .	الهدف التفاوضي
ب	يعتمد علي الديناميكية و الحركة والفعل ورد الفعل إيجابا وسلبا وتأثرا و تأثيرا، يتطلب قدرات هائلة للتكيف السريع والمستمر .	القوة التفاوضي
ج	التفاوض يتم عادة بين طرفين أو أكثر نظراً لتشابك المصالح وتعارضها .	الموقف التفاوضي
د	لا يوجد تفاوض بدون غرض منه، ويسعي كل الطرفين لتحقيقه والوصول اليه ، وبناء عليه يتم قياس مدى التقدم في الجهود التفاوضية .	اطراف التفاوض
		القضية التفاوضية

أ	ب	ج	د
5	3	4	1

الوحدة السادسة

208- واحدة مما يلي ليست من مهارات صياغة السيرة الذاتية :

- أ- التلخيص ب- الوضوح ج- التركيز د- الكتابة علي رق ملونة

209- عرض المعلومات الرئيسة دون الخوض في التفاصيل الدقيقة ودون إسهاب، هذه تعتبر مهارة من مهارات صياغة السيرة الذاتية وهي:

- أ- الذاتية ب- الوضوح ج- التلخيص د- التركيز

210- قدم ياسر سيرته الذاتية إلي احدي الشركات المعلنة عن وظائف ، وكتب في مؤهلاته العملية بالترتيب ،(بكالوريوس - دكتوراه - ثانوية عامة - ماجستير) ، اخطا ياسر في ترتيب مؤهلاته ، والترتيب الصحيح هو:

أ- ماجستير - دكتوراه - بكالوريوس - ثانوية عامة .

ب- دكتوراه - ماجستير - بكالوريوس - ثانوية .

ج- بكالوريوس - ماجستير - ثانوية - دكتوراه.

د- دكتوراه - ثانوية - بكالوريوس - ماجستير .

211- سأل خالد مدربه متي الموعد النهائي لتسليم واجبات الاختبار الذاتي السادسة ، يمثل سؤال خالد سؤالاً :

- أ- مفتوح ب- مغلق ج- متابعة د- افتراضي

212- واحدة مما يلي لا تقع ضمن البنود الرئيسة للسيرة الذاتية :

- أ. المعلومات الشخصية ب- المؤهلات العلمية والاكاديمية ج- الدورات التدريبية د- الهوايات والاهتمامات الخاصة.

213- توجد مهارات وفتيات عامة للنجاح المقابلة الشخصية ،ومنها :

أ- جمع المعلومات المناسبة عن مؤسسة العمل .

ب- الالتزام بالمظهر الوقور والمهني في الملابس .

ج- الذهاب قبل المقابلة ب 10 دقائق .

د- جميع ما سبق ذكر .

214- هو محاولة أحد الطرفين إحداث تغيير في الطرف الآخر لقبول أفكاره وآرائه مستند علي والحجج والبراهين التي يقبلها العقل " ويمثل هذا التعريف مهارة :

- أ- الإلقاء ب- الحوار ج- الإقناع د- التعبير الفعال .

215- تعتبر إعداد التقارير والسيرة الذاتية من مهارات :

- أ- التواصل اللفظي ب- التواصل الرسمي ج- الكتابة الوظيفية د- الكتابة الاكاديمية

216- يعد التخلي عن النرجسية و النظرة الدونية للآخرين، التعرف على نمط شخصية المتحدث سواء كان (سمعي، بصري، حسي.)،
يعتبر ذلك من أهم أساسيات مهارة :

- أ- أساسيات مهارة الحوار .
ب- أساسيات مهارة الملقى الجيد
ج- أساسيات مهارة التفاوض
د- أساسيات مهارة الاقناع

217- في واجبات مهارة الاتصال تم طرح سؤال عن اراء الطلاب في نظام البلاك بورد في تدريس مادة مهارات الاتصال ، يمثل هذا
السؤال ايه نوع من انواع الاسئلة :

- أ- مغلق
ب- مفتوح
ج- الافتراضية
د- المتعلق بالحقائق .

218- واحدة مما يلي ليست من أساليب الاقناع :

- أ- التجارب الميدانية
ب- الملاحظة والتقليد
ج- القصة القصيرة
د- التعابير الطبيعية .

219- قال تعالى " قَالَ لَهُ صَاحِبُهُ وَهُوَ يُحَاوِرُهُ أَكَفَرْتَ بِالَّذِي خَلَقَكَ مِنْ تُرَابٍ ثُمَّ مِنْ نُطْفَةٍ ثُمَّ سَوَّاكَ رَجُلًا " صدق الله العظيم " في سورة
الكهف، الايه 34، بالاية الكريمة نوع من انواع الحوار يقصد بهذا النوع :

- أ- الحوار الذاتي
ب- الحوار الراسي
ج- الحوار الافقي
د- حوار جمعي.

220- قال تعالى " قَالَ لَهُ مُوسَى هَلْ أَتَيْتَكَ عَلَىٰ أَنْ تُعَلِّمَنِ مِمَّا عَلَّمْتَ رُشْدًا ﴿٦٦﴾ قَالَ إِنَّكَ لَنْ تَسْتَطِيعَ مَعِيَ صَبْرًا ﴿٦٧﴾ " صدق الله
العظيم" في سورة الكهف الايات 66 و67 بها نوع من انواع الحوار ويقصد به :

- أ- الحوار الافقي
ب- الذاتي
ج- الراسي
د- الحوار الشخصي

221- قال تعالى " ذِكْرُ رَحْمَتِ رَبِّكَ عَبْدَهُ زَكَرِيَّا ﴿٢﴾ إِذْ نَادَىٰ رَبَّهُ نِدَاءً خَفِيًّا ﴿٣﴾ قَالَ رَبِّ إِنِّي وَهَنَ الْعَظْمُ مِنِّي وَاشْتَعَلَ الرَّأْسُ شَيْبًا وَلَمْ أَ
كُنْ بِدُعَائِكَ رَبِّ شَقِيًّا ﴿٤﴾ " صدق الله العظيم ، بالايات القرانية الكريمة نوع من انواع الحوار ، يقصد به :

- أ- الحوار الافقي
ب- الذاتي
ج- الراسي
د- الحوار الشخصي

222- طلب الحق والتسليم بالنتائج ، والانصات والبدء بالنقاط المتفق عليها تعدد من عوامل نجاح :

- أ- التفاوض
ب- الحوار
ج- المقابلة الشخصية
د- الاتصال الفعال

223- عندما سافر احمد الي بريطانيا للحصول علي درجة الماجستير في تقنية المعلومات ، وأثناء تواجده بالجامعة قام مجموعة من
الطلاب البريطانيين بسؤال احمد عن الاسلام وتعاليمه ، فإن حوار احمد مع الطلبة البريطانيين يمثل اي مستويات الحوار :

- أ- الحوار الداخلي
ب- الحوار الفقي مع نفس ا نفس افراد المجتمع الواحد

- ج- الحوار الراسي
د- الحوار الافقي مع الثقافات المختلفة والمتباينة .

224- واحدة مما يلي ليست من عوامل نجاح الحوار :

أ- طلب الحق والتسليم بالنتائج.

ب- البعد عن التعصب.

ح- بناء الحوار على الفرضيات والنظريات العلمية.

د- السلوك الوسط بين الاذعان للاخرين والتسلط عليهم

225- قال تعالى " اذْهَبَا إِلَىٰ فِرْعَوْنَ إِنَّهُ طَغَىٰ ﴿٤٣﴾ فَقُولَا لَهُ قَوْلًا لَّيِّنًا لِّعَلَّهُ يَتَذَكَّرُ أَوْ يَخْشَىٰ ﴿٤٤﴾ ، صدق الله العظيم ،" طه 43-44
تشير هذه الايات الكريمة الي احدي المهارات التواصلية ويقصد بها :

أ- الاتصال اللفظي

ب- الاتصال غير اللفظي

ج- مهارة الحوار

د- مهارة الاقناع

226- للحوار مستويات متعددة ، وإذا فشل هذا المستوي من الحوار فان ذلك يؤدي بالانسان الي تدمير الاخرين ، وبالإضافة الي اصابه الانسان بالأمراض النفسية والجسمية والسيكوسوماتية، فالمقصود بهذا المستوي نت الحوار هو :

أ- الحوار مع الله

ب- الحوار مع النفس

ج- الحوار الافقي

د- الحوار الشخصي

ز.....

227- من أساسيات الملقى الجيد :

أ- العلم

ب- الإعداد والتحضير

ج- الثقة بالنفس

د- الالتزام بما تقول

هـ- جميع ما ذكر صحيح

228- عندما قام بعض طلاب الجامعة السعودية الالكترونية بعمل فعالية عن " اضرار التدخين " ، وأثناء الفعالية عرض احد اطباء نموذج واقعية للبعض الاشخاص الذين اصابوا بمرض سرطان الرئة نتيجة التدخين ، وهنا قد استخدم الطبيب اسلوب من أساليب اقناع وهو:
أ- التعابير الطبيعية ب- الامثال ج- التجارب العملية د- البراهين والحجج.

229- مقال تعالى "مَثَلُ الَّذِينَ يُنْفِقُونَ أَمْوَالَهُمْ فِي سَبِيلِ اللَّهِ كَمَثَلِ حَبَّةٍ أُنْبِتَتْ سَبْعَ سَنَابِلٍ فِي كُلِّ سُنْبُلَةٍ مِائَةٌ حَبَّةٌ وَاللَّهُ يُضَاعِفُ لِمَنْ يَشَاءُ وَاللَّهُ وَاسِعٌ عَلِيمٌ" صدق الله العظيم ،سورة البقرة الآية 261 ، تدل الاية الكريمة علي اسلوب من أساليب الاقناع وهو:

أ- البراهين والحجج

ب- الأمثال

ج- التجارب العملية

د- اسلوب القصة

230- هي المهارة المتعلقة بما يحتويه العرض من بيانات ومعلومات وحقائق ، وطرق عرضها وكيفيه ترتيبها، ويقصد بهذه المهارة :

أ- كسر الجمود

ب- العروض الفنية

ج- العروض السلوكية

د- أ+ج

231- عندما عرض فيصل مشروع التخريج الخاص به امام زملائه بالجامعة الالكترونية ،فقام اثناء عرضه باستخدام لغة الجسد بطريقة ايجابية كابتسامات والميل نحو زملائه ، واستخدام اللقاءات البصرية ، بالاضافة الي ثقته بنفسه ، والطلاقة اثناء العرض ، وعليه فقد تميز فيصل في استخدام مهارة هامة من مهارات العرض الفعال وهي:

أ- كسر الجمود ب- العروض ج- العروض السلوكية د- الاتصال اللفظي

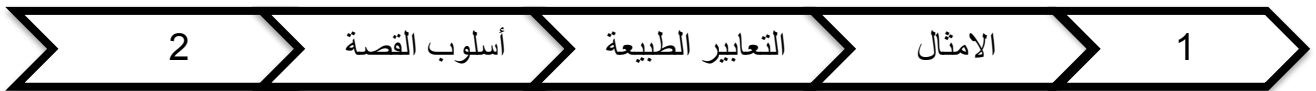
232- أثناء إلقاء باسل لكلمة حول التعليم الالكتروني واهميته نظر الي زملائه فوجد البعض منهم لديه مؤشرات سلبية مثل النظر للساعة ،و شعور البعض بالملل ، وعلي الفور ادرك باسل ذلك وبداء بتغيير اسلوبه ولغة الجسده ، بحيث يلفت انتباه الجمهور ، ويصيف عنصر الاثارة والتشويق خلال مشاركة بعض الطلاب ، وهنا فقد استخدم باسل مهارة من مهارات العرض الفعال، وهي .

ب- كسر الجمود ب- العروض ج- العروض السلوكية د- الاتصال اللفظي

234- عندما يكون الملقي هو اول المقتنعين والمنفذين لما يقول، فلا يتحدث عن الصدق ويكون كاذبا،فإن ذلك يعتبر من اهم اساسيات الملقي الجيد:

أ- الاستماع الجيد ب- العلم ج- فن ايصال المعلومة د- الالتزام بما يقول

235- يمثل الشكل التالي طرق وأساليب الأقتناع :



أ- البراهين والأدلة ، التجارب العملية ب- التعابير الطبيعية ، والبراهين والادلة .
ج- اسلوب القصة ، الامثال د- ولا واحدة مما سبق ذكره

236- عندما استخدم الاستاذ محمد مدرب مهارات الاتصال بالجامعة السعودية الالكترونية العبارات البسيطة والمناسبة للطلبة دون استطراد أو اطناب لاىصال المعلومات فقد اعتمد المدرب هنا علي احدي اساسيات الملقي الجيد وهي:

ب- الاعداد والتحضير ب- العلم ج- فن ايصال المعلومة د- الثقة بالنفس

237- التنظيم والتسلسل المنطقي والطبيعي ، والاعتماد علي الحقائق والنظريات العلمية والإثباتات بما يتفق مع العقل ، فإن كل ذلك يعتبر من مواصفات مهارة :

أ- الاقناع ب- الحوار ج- العرض الفعال د- الحزم والاصرار

238- تعتبر من أهم المهارات التي تساعد الفرد علي النجاح وعقد الصفقات وتقديمه في السلم الوظيفي هي:

أ= الاقناع ب- التفاوض ج- الحوار د- مهارة الخطاب وتقديم العروض

239- عند الوصول الي الطريق مسدود توقف ولا تتجه إلى الجدل، بالاضافة الي ضروري التعرف علي نمط شخصية المتحدث (سمعي - بصري - حسي)، واستخدام دبلوماسية الاطراء والمدح، فإن هذا كله من أساسيات عملية :

أ- الحوار ب- الاقناع ج- التفاوض د- الاتصال الفعال

240- هي المقابلة التي يعقدها المديرين بغرض إسناد مهام وظيفية أعلى لآحد الموظفين ونقله إلى مراتب وظيفية أكثر تميزاً ، ويسمى هذا النوع من المقابلات ، هي مقابلة

أ-مقابلة التوظيف ب- مقابلة الفرز ج- مقابلة التأديب د- مقابلة الترقية

241- عند ذهابك إلى أحد المتخصصين في مجال معين بهدف النصح والإرشاد حيال أمر معين ، فإن المقابلة هنا تكون بهدف:

أ- التوظيف ب- الاستشارة ج- الترقية د- الاستكشافية

242- عند ارتكاب أحد الموظفين بالشركة أخطاء في العمل ، ويقوم مديره باستدعاه ومقابله لفت نظره لسوء أدائه وإخطائه بالعمل فإن هذه المقابلة هي

مقابلة التوظيف ب- مقابلة الفرز ج- مقابلة التأديب د- مقابلة الترقية

243- عند عقد مدير شركة مقابلة للموظفين لتصنيفهم بناء على مواهبهم وقدراتهم وتوزيعهم على الأقسام والإدارات بناء على هذه القدرات وإن هذه المقابلة تعد من نوع المقابلات:

أ- فرز ب- الترقية ج- تأديب د- توظيف

244- للمقابلات طرق عديدة ومختلفة بالشكل التالي يوضع طرق إجراء المقابلات:



أ- مقابلة الاستكشاف ، المقابلة الهاتفية ب- المقابلات الفردية ، المقابلة الهاتفية
ج- المقابلات الفردية ، المقابلة عبر الانترنت د - المقابلات المباشرة ، مقابلة الفردية

245- هي المقابلة التي تعقد وجه لوجه بين طالب الوظيفة وصاحب العمل فقط ، هذه الطريقة من طرق المقابلات تسمى :

أ- المقابلة الفردية ب- المقابلة الهاتفية ج- المقابلة مجموعة اشخاص د- المقابلة عبر الانترنت

246- واحدة مما يلي ليست من المحظورات التي يجب تجنبها أثناء المقابلة الشخصية :

أ- الجلوس قبل دعوتك للجلوس . ب- الاساءة لأصحاب العمل السابقين وانتقادهم .
ج- التطوع بذكر نقاط ضعفك أو عيوبك الشخصية أو بعضها . د- شكر لجنة المقابلة والتعبير عن سعادتك .

247- "أين ترى نفسك بعد خمس سنوات من تخرجك من الجامعة السعودية الإلكترونية" ، وهذا النوع من الأسئلة يعتبر من الأسئلة:

أ- الافتراضية ب- المفتوحة ج- المغلقة د- المتعلقة بالحقائق

248- واحدة مما يلي ليست من الاليات المستخدمة في الاجابة عن اسئلة اثناء المقابلة الشخصية :

أ- ركز واستمع للسؤال جيدا.

ب- أعط نفسك ثانية أو ثانيتين قبل البدء بالإجابة

ج- في حال عدم وضوح السؤال فمن حقه أن تطلب إعادته.

د- توجه الي المقابلة بمفردك بدون اصطحاب الاخرين

249- اربط كل تعريف من التعاريف الواردة بالعمود الاول بالمصطلح العلمي الصحيح :

م	التعريف	م	المصطلح العلمي
أ	هو عملية نقاش متبادلة بين طرفين للوصول إلى تسوية بين المصالح المتعارضة بطريقة ترضي طرفي المعادلة.	1	مهارة الاقناع
ب	عملية تبادل الحديث أو الكلمات بين طرفين، حيث يتم من خلالها تبادل الأفكار والمشاعر حول موضوع معين دون عائق أو حاجز بين أطراف الحوار، مما يساعد في فهم الآخرين، وتقبل آرائهم أو الوصول إلى قناعات مشتركة بينهم.	2	مهارة الخطاب وتقديم العروض
ج	محاولة أحد الطرفين إحداث تغيير في الطرف الآخر لقبول أفكاره وآرائه مستخدما الأدلة الواعية والحجج والبراهين المنطقية.	3	التفاوض
د	هي المقدره على تقديم الأفكار للآخرين ، ومواجهه الجمهور بإختلاف انواعه والتحدث اليهم بشكل مباشرة ومناقشتهم .	4	المقابلة الشخصية
هـ	هي إجتماع محدد يهدف إلي اختيار أفضل المرشحين ، وذلك وفق لقدراتهم ومؤهلاتهم .	5	الحوار
و	وهو الذي يتصرف بعدوانية تجاه الطرف الآخر ولا يهتم به أو باحتياجاته ولا يهمله أن يكون مقتنع بما توصل إليه أو لم يقتنع.	6	الاتصال الفعال
		7	المفاوض المقاتل

أ	ب	ج	د	هـ	و
3	5	1	2	4	7

250- هناك من الساليب وطرق الاقناع الكثير؛ وعليه فاختيار من العمود الاول ما يناسب العمود الثاني بما يعبر عن اسلوب الاقناع

المناسب

م	التعريف	م	المصطلح العلمي
أ	ان تكون البراهين قوية بما لا يدع مجال للشك أو التردد.	1	الملاحظة والتقليد
ب	هو الأسلوب الذي يعتمد علي المودة والاحترام والاشارات المعبرة عن الالفه .	2	البراهين والادلة
ج	هو الاسلوب الذي تعتمد في الاقناع علي شواهد الميدانية ، واقع عملي وتجارب من الواقع .	3	اسلوب القصة
د	هو أسلوب يعتمد في الاقناع علي جمل رمزية ، ومرتبطة بالثقافات والشعوب .	4	التجارب العملية
هـ	أسلوب يعتمد في الاقناع علي رؤية القصص الحقيقية والواقعية .	5	الامثال
		6	التعابير الطبيعية

أ	ب	ج	د	هـ
2	6	4	5	3

251- هناك اساسيات للملقي الجيد وعليه اختيار من العبارات ما يناسب المصطلح الدلال عليه :

م	التعريف	م	المصطلح العلمي
أ	تمتع الملقي بقدرة من المعرفة والادارك الكافية بالموضوع الذي يقوم بعرضه.	1	فن ايصال المعلومة
ب	التذكير علي الأهداف وتدوين النقاط المهمة للموضوع الذي سيتحدث عنها .	2	الثقة بالنفس
ج	قدرة الملقي علي الاستماع الجيد للآخرين ومعرفة وجهات نظرهم، واعطهم فرصة للمشاركة والتحدث .	3	المهارة اللغوية
د	عدم تناقض مشاعر الملقي مع تعبيرات ، وجه ولا يتناقض كلامه مع تصرفاته .	4	الاعداد والتحضير
هـ	عندما يتكلم الملقي باقتدار امام الجمهور بكل هدوء ، ويتحرك في المكان بطريقة طبيعية وتلقائية دون تكلف.	5	العلم
و	استخدام الملقي اللغة بطلاقة ويمتلك عدد كبير من الكلمات المتعلقة بالموضوع ومعانيها ومترادفاتها .	6	الصدق
ن	معرفة الملقي لمستويات الثقافية والعلمية والاجتماعية للجمهور ، ومخاطبتهم علي قدر عقولهم واستخدام اللغة المناسبة لمستواهم .	7	مراعاة الحضور
		8	الاستماع الجيد

أ	ب	ج	د	هـ	و	ن
5	4	8	6	2	3	7