

٢٠	يعرف الاتصال بأنه المضمون الذي يريد المرسل نقله إلى المستقبل من أفكار ومعلومات ومشاعر. ✓
٢١	يفضل استخدام الورق الملون للسيرة الذاتية وتحديد ما يطار مزخرف لتجميلها. ✓
٢٢	يجب أن نكتب سيرة ذاتية مطولة حتى نققع الآخرين بها وننال إعجابهم. ✗
٢٣	يستحسن البدء بالقضايا المختلف عليها أثناء الحوار لئلا يسيء حسنها أولاً. ✗
٢٤	لا يفضل الانتباه للغة الجسد أثناء المقابلة الشخصية حتى لا تشغلها عما تقول. ✗
٢٥	يعين الاتصالات الجيد على تكوين بيئة أسرية آمنة. ✓
السؤال الثاني: اختر الإجابة الصحيحة للثلاثين التالية من (٢٥ = ٥)	
٢٦	سمة من سمات المحاور المقنع ويقصد بها البعد عن الهوى والوقوف إلى جانب الحق وعدم التعصب للرأي:
أ- الموضوعية	ب- المعرفة
ج- الحماسة	د- الدقة
٢٧	يصنف الاتصال من حيث اللغة المستعملة إلى
أ- رسمي وغير رسمي	ب- شخصي وغير شخصي
ج- متزامن وغير متزامن	د- لفظي وغير لفظي
٢٨	يعتبر الاتصال في قاعة المحاضرة مثلاً على الاتصال:
أ- الشخصي	ب- الجمعي
ج- الجماهيري	د- الذاتي
٢٩	التغذية المرتدة التي يقوم بها المستقبل في العملية الاتصالية تسمى:
أ- الوسيلة	ب- الرسالة
ج- رجوع الصدى	د- الرمز
٣٠	قال ابن مسعود رضي الله عنه: (إنك لا تحدث الناس بحديث لا تبلغه عقولهم إلا كان على بعضهم فتنة) وهذا يدل على وجوب استخدام لغة:
أ- بليغة ومؤدبة	ب- مفعمة بالحوية
ج- مقاربة لثقافة المخاطب	د- عربية فصيحة
٣١	تعتبر الدعاية من أساليب الإقناع:
أ- العاطفية	ب- الرسمية
ج- اللفظية	د- العقلية
٣٢	لإعداد عرض تقديمي جيد يجب أن يكون:
أ- طويلاً ومفصلاً	ب- واضحاً وبسيطاً
ج- خالياً من الرسوم	د- خالياً من الصور

السؤال الثالث: اختر على الأسئلة التالية بالتظليل على (١) للإجابة الصحيحة و (٠) للإجابة خاطئة في نموذج الاختبار للثلاثين من (٢٥ = ١)	
١	من مهارات الاتصالات الفعال أن نسمع ما نريد أو نحب سماعه فقط. ✗
٢	الاتصال لا بد أن يحدث بين طرفين أحدهما مرسل والآخر مستقبل ولا يمكن أن يكون ذاتياً. ✗
٣	التبوع في نبرات الصوت إحدى مهارات التحدث والإلقاء. ✓
٤	الانتعاش برأي الطرف الآخر والتراجع عن آرائنا الشخصية دليل على الغرابة. ✗
٥	كلما زاد علم القارئ واتسعت ثقافته كلما زادت مهارته في القراءة. ✓
٦	أثناء الكتابة ينصح بتجنب كثرة السجع والمصطلحات الأجنبية لأنها تشتت القارئ. ✓
٧	رجع الصدى فوري في جميع وسائل الاتصال. ✗
٨	يعتبر الاتصال ضرورياً لإشباع حاجات الإنسان المادية والمعنوية. ✓
٩	تعبيرات الوجه من الوسائل المهمة التي تظهر المشاعر لذا يجب قراءتها وفهمها جيداً. ✓
١٠	الضوضاء أحد أشكال التشويش الدلالي الذي يعيق العملية الاتصالية. ✗
١١	من سمات الاتصال أنه عملية دائمة ومستمرة. ✓
١٢	الاتصال اللفظي يتسم بالوضوح ولا يمكن للاتصال غير اللفظي أن يعبر عن معناه. ✓
١٣	الإلقاء أمام الجمهور بحاجة إلى قدرات شخصية فطرية لا يمكن اكتسابها. ✗
١٤	تحويل الأفكار السلبية إلى إيجابية تساهم في تطوير الذات وتنميتها. ✓
١٥	التعبير عن الإعجاب بأفكار وأدلة الطرف الآخر دليل على ضعف في مهارات الإقناع. ✗
١٦	يمكننا الامتناع عن الاتصال مع الآخرين من خلال الصمت. ✗
١٧	لا يفضل استخدام الصور أثناء إعداد العرض لأنها تشغل المتلقي. ✗
١٨	الإصنات أعلى درجة وأكثر تركيزاً من الاستماع. ✓
١٩	الاتصال غير اللفظي لا يختلف باختلاف الثقافات بل يحمل معانٍ ثابتة وواضحة. ✗