|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **المملكة العربية السعودية****وزارة التعليم****الإدارة العامة للتعليم بعسير****مدرسة ...........** | شعار التربية الجديد | **المادة :** | اللغة العربية |
| **الصف :**  | **الثاني الثانوي** |
| **أسئلة اختبار الفترة الثانية( المستوى الرابع ) للعام الدراسي 1436هـ /1437هـ** | **الزمن :** | **35 دقيقة** |

**رقما**

**المصحح**

**الاسم :**

**التوقيع :**

**المراجع**

**الاسم :**

**التوقيع :**

**المدقق**

**الاسم :**

**التوقيع :**

**الدرجة**

**كتابة**

|  |
| --- |
| اسم الطالب : ............................................................................... الصف : ................... الرقم في الكشف : ................... |
|  |
|  | السؤال الأول : صل بين العمود أ بما يناسبه في العمود ب بوضع الرقم المناسب في مربع الإجابة . | 3 درجات |
| العمود أ  | العمود ب  | الإجابة |
| **1** | **عناصر التواصل الإقناعي0** | **التعميم** | **4** |
| **2** | **نموذج الإقناع0** | **التعصب** | **3** |
| **3** | **شعور داخلي يجعل الإنسان يتشدد فيرى نفسه دائما على حق ويرى الآخر على باطل بلا حجة أو برهان0** | **المتحدث , الرسالة , المستمع** | **1** |
| **4** | **ذكر حكم عام ينطبق على الحالة المقصودة وغيرها ومن ثم تطبيقه على الحالة** | **الإثبات المنطقي** | **5** |
| **5** | **استخدام التعديلات والمقارنات للوصول إلى صحة المعلومة** | **الإقناع , التفاوض , الهجوم , التعصب** | **6** |
| **6** | **نماذج التأثير** | **ينجح فيه الطرف المؤثر في إقناع المتلقي بالانتقال إلى موقفه** | **2** |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | السؤال الثاني: اختر الإجابة الصحيحة ثم اكتب رمزها داخل مربع الإجابة ؟ | 3 درجات |
| الفقـــــرة | الإجابة |
| **7** | **من مهارات المتحدث الاتصالية التأثير الصوتي 0 ومعناه:** | **أ:جودة الصوت وجهارته** | **ب:تعبيرات الوجه** | **ج:الرسالة** | **أ** |
| **8** | **يتوقف اقتناعنا بمسألة ما على :** | **أ: طول المتحدث** | **ب: جمال صوت المتحدث** | **ج: خبرة المتحدث** | **ج** |
| **9** | **............ تعني الحاسة التي يستقبل بها ما حوله بصورة أفضل0** | **أ:اتجاهات المستمع** | **ب:كفاءة المستمع** | **ج:النمط الإدراكي للمستمع** | **ج** |
| **10** | **من أنواع الأنماط الإدراكية** | **أ: الشعوري** | **ب:الخلقي** | **ج: المتناقض** | **أ** |
| **11** | **الإقناع يبدأ بـ...........** | **أ: التقشف** | **ب: الشدة** | **ج: المصداقية** | **ج** |
| **12** | **عندما نقابل أشخاصاً للوهلة الأولى فأننا.......**  | **أ: لا نمعن النظر فيهم** | **ب: لا ننظر على هيأتهم** | **ج: نستمع إليهم** | **ج** |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | السؤال الثالث :ضع علامة صـ(🗸)ـح أمام العبارة الصحيحة وعلامة خـ(🞪)ـطأ أمام العبارة الخاطئة. | 2 درجات |
| العبـــــارة | العلامة |
| **13** | **من أدلة استخدام اللغة الجسدية في التأثير : الإيجاز في الكلام**  | ا |
| **14** | **إذا قابلت شخص لأول مرة فانك : تصغي إلى نبرات صوته** | ا |
| **15** | **من مهارات الإقناع قراءة أفكار الآخرين** | ا |
| **16** | **تأثير الاتصال الشفهي والمرئي كلي ولا يعتمد على حديثك ومدى قابليته لإقناع الآخرين** | ب |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | السؤال الرابع : أكمل الفراغات بما يناسب : | 2 درجات |
| **17** | **من أنواع الأنماط الإدراكية ..................و...................** |
| **18** | **من أساليب إثبات الحجج .......................................** |

انتهت الأسئلة,,,

نسأل الله التوفيق جميعا ً

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **المملكة العربية السعودية****وزارة التعليم****الإدارة العامة للتعليم بعسير****مدرسة ...........** | شعار التربية الجديد | **المادة :** | اللغة العربية |
| **الصف :**  | **الثاني الثانوي** |
| **أسئلة اختبار الفترة الثانية( المستوى الرابع ) للعام الدراسي 1436هـ /1437هـ** | **الزمن :** | **35 دقيقة** |

**رقما**

**المصحح**

**الاسم :**

**التوقيع :**

**المراجع**

**الاسم :**

**التوقيع :**

**المدقق**

**الاسم :**

**التوقيع :**

**الدرجة**

**كتابة**

|  |
| --- |
| اسم الطالب : ............................................................................... الصف : ................... الرقم في الكشف : ................... |
|  |
|  | السؤال الأول : صل بين العمود أ بما يناسبه في العمود ب بوضع الرقم المناسب في مربع الإجابة . | 3 درجات |
| العمود أ  | العمود ب  | الإجابة |
| **1** | **نماذج التأثير** | **المرسل وخصائصه الشخصية الايجابية الأخرى كحس المرح** | **4** |
| **2** | **نموذج الهجوم** | **التفاوض** | **3** |
| **3** | **هو عملية التخاطب والاتصالات المستمرة بين جبهتين للوصول إلى اتفاق في بمصالح الطرفين0** | **الإقناع , التفاوض , الهجوم , التعصب** | **1** |
| **4** | **معنى صفات المتحدث الشكلية والأخلاقية** | **التجزيء** | **5** |
| **5** | **البدء بذكر الحالة وبيان حكمها ثم تعميم الحكم على كل ما شابهها 0** | **يحدث عندما تتسع الهوة كلما استمر الحديث** | **2** |
| **6** | **من الأدلة الشرعية** | **القرآن الكريم** | **6** |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | السؤال الثاني: اختر الإجابة الصحيحة ثم اكتب رمزها داخل مربع الإجابة ؟ | 3 درجات |
| الفقـــــرة | الإجابة |
| **7** | **........... تعني خبرته بموضوع الحديث0** | **أ:اتجاهات المستمع** | **ب:كفاءة المستمع** | **ج:النمط الإدراكي للمستمع** | **ب** |
| **8** | **من أنواع الأنماط الإدراكية :** | **أ: البصري** | **ب:الخلقي** | **ج: المتناقض** | **ا** |
| **9** | **من مهارات الإقناع :** | **أ: القوة** | **ب: التكفير** | **ج: قراءة أفكار الآخرين** | **ج** |
| **10** | **عندما نقابل أشخاصاً للوهلة الأولى فأننا....... 0** | **أ: نمعن النظر فيهم** | **ب: لا ننظر على هيأتهم** | **ج: لا نستمع إليهم** | **أ** |
| **11** | **من مميزات العاطفة :** | **أ: تتطلب جهد أكثر** | **ب: تؤدي إلى تغيير السلوك بشكل أسرع** | **ج: العروض المبنية عليها تكون مملة** | **ب** |
| **12** | **"ركز على الدليل ثم قدم تحليلا منطقيا متأنياً" الإستراتيجية السابقة من استراتيجيات .............** | **أ: التمعن** | **ب: الخطاب** | **ج: التأثير** | **ج** |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | السؤال الثالث :ضع علامة صـ(🗸)ـح أمام العبارة الصحيحة وعلامة خـ(🞪)ـطأ أمام العبارة الخاطئة. | 2 درجات |
| العبـــــارة | العلامة |
| **13** | **إذا قابلت شخص لأول مرة فانك : لا تنصت وتتجاهله** | ب |
| **14** | **تأثير الاتصال الشفهي والمرئي نسبي ويعتمد أساسا على حديثك ومدى قابليته لإقناع الآخرين** | ا |
| **15** | **من أدلة استخدام اللغة الجسدية في التأثير : الصراحة في الحديث** | ا |
| **16** | **الكلمات تحدث تأثيراً بالغاً في النفس**  | ا |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | السؤال الرابع : أكمل الفراغات بما يناسب : | 2 درجات |
| **17** | **يسمى استخدام التعديلات والمقارنات للوصول إلى صحة المعلومة .........................** |
| **18** | **................ هو شعور داخلي يجعل الإنسان يتشدد فيرى نفسه دائما على حق والآخر على باطل بلا حجة أو برهان**  |

انتهت الأسئلة,,,

نسأل الله التوفيق جميعا ً

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **المملكة العربية السعودية****وزارة التعليم****الإدارة العامة للتعليم بعسير****مدرسة ...........** | شعار التربية الجديد | **المادة :** | اللغة العربية |
| **الصف :**  | **الثاني الثانوي** |
| **أسئلة اختبار الفترة الثانية( المستوى الرابع ) للعام الدراسي 1436هـ /1437هـ** | **الزمن :** | **35 دقيقة** |

**رقما**

**المصحح**

**الاسم :**

**التوقيع :**

**المراجع**

**الاسم :**

**التوقيع :**

**المدقق**

**الاسم :**

**التوقيع :**

**الدرجة**

**كتابة**

|  |
| --- |
| اسم الطالب : ............................................................................... الصف : ................... الرقم في الكشف : ................... |
|  |
|  | السؤال الأول : صل بين العمود أ بما يناسبه في العمود ب بوضع الرقم المناسب في مربع الإجابة . | 3 درجات |
| العمود أ  | العمود ب  | الإجابة |
| **1** | **الجوانب المهمة في شخصية المتحدث** | **التواصل الإقناعي** | **3** |
| **2** | **نموذج التفاوض** | **علاقته بالموضوع وكفاءته في هذا المجال** | **4** |
| **3** | **محاولة أحد الطرفين إقناع الطرف الآخر بتبني موقفه أو الموافقة عليه وينجح الطرف المؤثر في إقناع الطرف المتلقي بالانتقال إلى موقفه0** | **مكانته , مهاراته الاتصالية , صفاته الشكلية والخارجية** | **1** |
| **4** | **معنى مكانة المتحدث** | **يكون فيه تقديم تنازلات من الطرفين للوصول إلى حل وسط** | **2** |
| **5** | **نقل الحكم المتفق عليه في حالة معينة إلى حالة تشابهها**  | **بيان الأخطاء العلمية** | **6** |
| **6** | **من أساليب إثبات الحجج**  | **القياس** | **5** |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | السؤال الثاني: اختر الإجابة الصحيحة ثم اكتب رمزها داخل مربع الإجابة ؟ | 3 درجات |
| الفقـــــرة | الإجابة |
| **7** | **........... تعني موقفه السابق من موضوع الحديث** | **أ:اتجاهات المستمع** | **ب:كفاءة المستمع** | **ج:النمط الإدراكي للمستمع** | **أ** |
| **8** | **من أنواع الأنماط الإدراكية** | **أ: السمعي** | **ب:الخلقي** | **ج: المتناقض** | **أ** |
| **9** | **عندما نقابل أشخاص للمرة الأولى فاننا...............** | **أ: لا نمعن النظر فيهم** | **ب: ننظر على هيأتهم** | **ج: لا نستمع إليهم** | **ب** |
| **10** | **من مميزات العاطفة :** | **أ: تتطلب جهد أكثر** | **ب: تؤدي إلى تغيير السلوك بشكل بطيء** | **ج: العروض المبنية عليها تكون أكثر متعة** | **ج** |
| **11** | **من مهارات الإقناع :** | **أ: قراءة أفكار الاخرين** | **ب: التكفير** | **ج: القوة** | **ا** |
| **12** | **" قدم أولا صورة عامة ... " الإستراتيجية السابقة من استراتيجيات :** | **أ: التمعن** | **ب: التأثير** | **ج: الخطاب** | **ب** |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | السؤال الثالث :ضع علامة صـ(🗸)ـح أمام العبارة الصحيحة وعلامة خـ(🞪)ـطأ أمام العبارة الخاطئة. | 2 درجات |
| العبـــــارة | العلامة |
| **13** | **تأثير الاتصال الشفهي والمرئي نسبي ويعتمد أساسا على حديثك ومدى قابليته لإقناع الآخرين** | ا |
| **14** | **إذا قابلت شخص لأول مرة فانك : تنظر إلى وجهه نظرة فاحصة** | ا |
| **15** | **الكلمات لا تحدث تأثيرا بالغا في النفس** | ب |
| **16** | **من أدلة استخدام اللغة الجسدية في التأثير : الضرب المبرح واستخدام الجوارح** | ب |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | السؤال الرابع : أكمل الفراغات بما يناسب : | 2 درجات |
| **17** | **نموذج ................. فيه يحاول أحد الطرفين إقناع الطرف الآخر بتبني موقفه أو الموافقة عليه وينجح في ذلك 0** |
| **18** | **.................. هو سلوك طبيعي يستخدمه الإنسان عند التفاعل مع محيطه وهو عملية التخاطب والاتصالات المستمرة للوصول إلى اتفاق يفي بمصالح الطرفين**  |

انتهت الأسئلة,,,

نسأل الله التوفيق جميعا ً