

المملكة العربية السعودية

وزارة التعليم

MINISTRY OF EDUCATION



لكل المهتمين و المهتمات
بدروس و مراجع الجامعية

هام

مدونة المناهج السعودية eduschool40.blog



نموذج (د)

لل دائرة الحرف الذي يمثل الإجابة الصحيحة
في النموذج المحدد للإجابة.

(عدد الأسئلة - خمسون سؤالاً)

13	الجمهور المؤازر هو: أ- جمهور تنقصه معلومات ضرورية لكي يقتنع. ب- جمهور يؤيدك في كل ما تقول. ج- جمهور يختلف معك.
14	الألوان: أ- ليس لها أي علاقة مباشرة بالتأثير سلباً أو إيجاباً. ب- تأثيراتها الإقناعية سلبية دائماً. ج- لها علاقة بالتأثير سلباً وإيجاباً. في استخدام اللغة الإقناعية.. (لطف العبارة) يعني: أ- استخدام كلمات غامضة. ب- اعتماد الجمل على أرجوحة التضاد. ج- استخدام كلمات لطيفة وإيجابية.
15	عندما يبالغ البائع في قيمة سلعة ما، فإن ذلك: أ- يساعده على إقناع المشتري. ب- يرفع من قيمة السلعة فعلياً. ج- يقلل من مستوى مصداقيته.
16	تكرار (كلمة) أو (جملة) بشكل علمي في الخطاب: أ- يزيد من قوة الخطاب. ب- لا يؤثر على الخطاب إطلاقاً. ج- يقلل من قوة الخطاب وتأثيره.
17	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.
18	الانطباع الأول يبدأ: أ- بالنظر للوجه. ب- بالاستماع لنبرات الصوت. ج- بالمصافحة.
19	يعتبر الصوت: أ- من المؤثرات غير المهمة في عملية الإقناع. ب- من أدوات التعبير عن الشخصية. ج- من الإيماءات التابعة للغة الجسد.
20	الأسئلة (التوجيهية) هي التي: أ- تتطلب إجابات غامضة جداً. ب- ترسم خارطة طريق للطرف الآخر. ج- تكون محايدة جداً.
21	من الأدوار التي تلعبها الأسئلة (المثيرة للقلق) أنها: أ- ذات إجابات غير واضحة. ب- تؤثر على ذاكرة المتلقي. ج- تشكل الآخر في معتقداته.
22	من مميزات المتحدث الماهر: أ- أنه يتجنب التردد واللعثمة. ب- أنه يلقي باللوم على الآخرين مباشرة. ج- فرط التأدب.
23	(الاسئلة المبتذلة) هي الأسئلة التي تأتي في: أ- بدايات الجمل. ب- منتصف الجملة دائماً. ج- نهايات الجمل.
24	تعتبر التعهدات المكتوبة: أ- مساوية للتعهدات الشفهية. ب- أقل فاعلية من التعهدات المُعلنة. ج- أكثر فاعلية من التعهدات الشفهية.
25	

1	من العلامات التي تدل على كذب المتحدث: أ- التحدث بشكل متكامل. ب- التلعثم والنطق بعبارات غير مفهومة. ج- ذكر الخبرات والمؤهلات.
2	(المعاندون): أ- يستثمرون فرص التأثير الكامنة في المواقف. ب- لا يستغلون أي فرصة للتأثير. ج- يستثمرون الفرص السلبية فقط.
3	يؤدي المنطق إلى تغيير السلوك: أ- بشكل أسرع مما تفعله العاطفة. ب- مباشرة وفي نفس اللحظة. ج- بشكل أبطأ مما تفعله العاطفة.
4	من أساليب توليد مشاعر الألفة مع الطرف الآخر: أ- الابتعاد عن المصطلحات التي يستخدمها. ب- التحدث بصيغة الانتقاد اللاذع. ج- استخدام المفردات اللغوية التي يستخدمها.
5	ما هو الإقناع أ- المفاضلة بين ميزات ومساوئ القرار. ب- الإخبار بالحقيقة. ج- عملية تغيير المواقف، أو المعتقدات، أو السلوك.
6	من الخصائص التي يتمتع بها المتحدث الماهر: أ- التحدث في كل شيء. ب- المواجهة القوية والهجوم على الطرف الآخر. ج- عدم اللجوء للكلمات المطاطية.
7	(الاختصار الذهني) يعني: أ- عدم استخدام العاطفة في الحكم على الأمور. ب- أن الفرد يعتمد على غرائزه للوصول إلى النتائج. ج- أن الفرد يعتمد على عقله ومنطقه للوصول إلى النتائج.
8	في نماذج التأثير، يمكن تحويل بعض المعاندين إلى: أ- متعقبين. ب- دهاة. ج- مؤازرين.
9	جملة: (العلم نور.. والجهل ظلام) تحمل مفهوم: أ- قاعدة الثلاثات. ب- الإقناع السلبي. ج- سحر التضاد.
10	أي من نماذج التأثير فوزه يعني خسارتك حتماً أ- لمعاندون. ب- المتعقبون. ج- الدهاة.
11	نلجأ إلى نموذج (التفاوض) مباشرة بعد نموذج: أ- التعصب. ب- الاستقطاب. ج- الإقناع.
12	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.

جامعة الملك عبدالعزيز * كلية الاتصال والإعلام / قسم العلاقات العامة * زمن الاختبار: ساعة ونصف
الاختبار النهائي لمادة: الإقناع COM 205 - انتساب الفصل الدراسي الثاني 1440 هـ (جده)

26	تقوم الاستجابة للرسائل دون وعي اعتماداً على: أ- الحقائق والمنطق. ب- الدليل الذهني القاطع. ج- الغرائز والعاطفة.	39	تعتبر الابتهامة من: أ- تعبيرات الوجه المؤثرة ايجابيا على الآخرين. ب- أقل التعبيرات المؤثرة في الآخرين. ج- التعبيرات السلبية دائما.
27	من صفات المُقنع الجيد أنه: أ- يتحدث كثيرا وفي كل شيء. ب- يبسط رسالته. ج- يبالغ في طرح الفكرة وتضخيمها.	40	من طرق التعامل مع الجمهور (المعارض): أ- عرض نقاط الاتفاق. ب- الهجوم. ج- عدم التحدث عن مؤهلاتك وشهادتك.
28	يعتمد محرك الندرة على أن أذهاننا تعتقد أن الشيء النادر: أ- لا يد وأن يكون ذا قيمة عالية. ب- ليس له قيمة إطلاقاً. ج- لا يجب أن تكون له قيمة.	41	عندما نتحدث عن شهادتنا ومؤهلاتنا: أ- نرفع من درجة مصداقتنا. ب- ينتاب الآخرين الشك في صحة حديثنا. ج- نُؤثر سلبيًا على المصدقية.
29	الأسئلة (المفتوحة): أ- تتطلب إجابات محددة. ب- لا تتطلب إجابات من الطرف الآخر. ج- تعطي الآخر فرصة للتحدث أكثر.	42	محرك (المحبة): أ- يعني أن تُعطى للآخرين قبل أن تطلب منهم. ب- يعتمد على فكرة: الأصدقاء لا يخذلونك. ج- يعني أن تتحدث عن سلبيات المنتج فقط.
30	(الطريقة المركزية) في الإقناع تعني: أ- أن المستقبل لا يفكر في محتوى الرسالة. ب- أن المستقبل يفكر في محتوى الرسالة. ج- أن المركز الأهم للإقناع هو العاطفة.	43	لكي تُظهر اهتمامك وعطفك بالطرف الآخر، ينبغي عليك أن: أ- لا توجه له الحديث المباشر. ب- تُمعن النظر إليه. ج- لا تنظر له مطلقاً.
31	من استراتيجيات كشف الكذب: أ- كثرة الأسئلة للمتحدث. ب- المقاطعة في الحديث. ج- البحث عن التناقضات في الحديث.	44	عندما يظهر التعارض بين إيماءات الجسد والكلمات: أ- تقل درجة المصدقية. ب- تزداد درجة المصدقية. ج- لا تتأثر المصدقية أبداً.
32	من بلاغة القول التي يلجأ لها المقنعون: أ- التحدث في كل شيء وبشكل متواصل. ب- لا يتحدثون في أي شيء. ج- التحدث فيما يؤمنون به حقاً.	45	القرار الذي يصل إليه العقل، والقرار الذي تصل إليه العاطفة: أ- يمكن أن يتعارض. ب- دائما متوافقان. ج- دائما يتعارضان
33	استخدام مجموعة من الأفراد ذوي المكانة المرموقة يعتبر: أ- من الآليات التي تُستخدم لزيادة المصدقية. ب- من وسائل إضعاف المصدقية. ج- الوسيلة الأكثر سلبية في عملية الإقناع.	46	يحاول الخطباء البارعون: أ- التحدث بطريقة صوتية واحدة للتأثير في نفوس الآخرين. ب- تنويع الأداء الصوتي لإحداث التأثير. ج- التوقف دائما بعد كل كلمة لمدة ثانية كاملة.
34	يقوم كلا طرفي الإقناع أثناء (التعصب): أ- بالوصول إلى نقطة التقاء. ب- بالابتعاد عن رأي الطرف الآخر. ج- بالثبات عند رأيه.	47	(الاستعارات) هي: أ- عبارات تأتي في نهاية الجملة فقط. ب- أنموذج عاطفي يقوم بعملية تأطير التفكير. ج- أنموذج للتعبير عن الثقة في النفس.
35	(المتعقبون): أ- يستثمرون فرص التأثير ايجابياً. ب- يستغلون فرص التأثير لخداع واستغلال الآخرين. ج- لا يستغلون أي فرصة للتأثير.	48	يعتمد محرك (التباين) على: أ- قانون الأخذ والعطاء. ب- أن المعيار نسبي. ج- التوجه مباشرة نحو الفكرة الأساسية.
36	إدخال الأهواء الشخصية وإظهارها للآخر تعتبر من: أ- العناصر التي تزيد المصدقية. ب- العناصر التي تؤثر سلباً على المصدقية. ج- أساسيات الحوار والإقناع.	49	اختصار الرسالة في الإقناع يدل على: أ- ضعف المتحدث. ب- قوة المتحدث. ج- افتقار المتحدث للمصطلحات الإيجابية.
37	أي مما يلي ليس من نماذج الإقناع الأربعة: أ- نموذج الاستقطاب. ب- نموذج التفاوض. ج- نموذج المحادثات الفعالة.	50	في نموذج (الاستقطاب): أ- تضيق المسافة بين طرفي الإقناع. ب- تتسع المسافة بين الطرفين كلما استمر الحديث. ج- يظل كل طرف عند رأيه.
38	تصنف مهاجمة الطرف الآخر دون نزاهة ضمن نموذج: أ- التفاوض. ب- التعصب. ج- الاستقطاب.		

مع الدعوات لكم بالتوفيق والنجاح!!!