

## **الإختبار الذاتي للوحدة السابعة (7)**

**كل ما أتمناه دعوه صادقة**

محاولة احد الطرفين احداث تغيير في الطرف الآخر، لقبول أفكاره و آرائه مستخدماً الأدلة و البراهين:

- 1 - مفهوم الحوار
- 2 - مفهوم الإقناع
- 3 - مفهوم الإلقاء
- 4 - مفهوم التفاوض

النموذج الذي يسلط الضوء فقط على مهاراتك و مؤهلاتك و خبراتك السابقة التي تلاءم متطلبات ذلك العمل هو النموذج:

- 1 - الزمني
- 2 - الوظيفي
- 3 - الموجه
- 4 - العام

من الأسئلة التي قد تطرح أثناء المقابلات ((هل أنت خريج الجامعات الغربية)) هذا السؤال من أنواع الأسئلة:

- 1 - الأسئلة المفتوحة
- 2 - الأسئلة المغلقة
- 3 - الأسئلة ذات الخيارات الايجابية
- 4 - الأسئلة الافتراضية

في محاضرة مهارات الاتصال استخدم الدكتور محمد أسلوب الحوار مع طلبته، وسأل ناصر عن وجهة نظره حول أهمية الاتصال في الحياة العملية، فإن هذا السؤال يعتبر من أنواع الأسئلة:

- 1 - الأسئلة المفتوحة
- 2 - الأسئلة المغلقة
- 3 - الأسئلة ذات الخيارات الايجابية
- 4 - الأسئلة الافتراضية

"ونادى أصحاب النار أصحاب الجنة أن أفيضوا علينا من الماء أو مما رزقكم الله قالوا إن الله حرمهما على الكافرين" تشير الآيات الكريمة إلى الحوار على المستوى:

- 1 - الرأسي
- 2 - الأفقي
- 3 - الداخلي
- 4 - الخارجي

يستخدم هذا النموذج عند رغبتك التقدم إلى عمل معلن عنه كمهنة محددة ضمن قطاع عمل محدد:

- 1 - الزمني
- 2 - الوظيفي
- 3 - الموجه
- 4 - العام

إذا كنت ممن لم يسبق لهم العمل أو عندما لا تهدف إلى عمل محدد بعينه تستخدم نموذج السيرة الذاتية:

- 1 - الزمني
- 2 - الوظيفي
- 3 - الموجه
- 4 - العام

هو الحوار الذي يتم بين الأفراد المتشابهين أو المتقاربين في الصفات بهدف تبادل الأفكار والاستفادة من المعلومات والوصول إلى الحقيقة:

- 1 - الحوار الأفقي
- 2 - الحوار الحقيقي
- 3 - الحوار الداخلي
- 4 - الحوار السطحي

واحدة من الآتية ليست من أساسيات عملية الإقناع:

- 1 - التخلي عن النرجسية أو النظرة الدونية للآخرين
- 2 - الإيمان بحرية الفكر و الرأي والتصرفات
- 3 - التعرف على نمط شخصية المتحدث
- 4 - إنهاء الحديث مع المتحدث بأسلوب الحزم والإصرار

عند اهتمامك بالألوان والصور وما يحتويه العرض من أساليب وأدوات وأجهزة تقنية فقد جذبتك مهارات:

- 1 - مهارات العروض السلوكية
- 2 - مهارات العروض الفنية
- 3 - مهارات كسر الجمود
- 4 - مهارات العروض الإجتماعية

استخدم المحاضر أثناء عملية العرض لمادة مهارات الاتصال لعبة تعليمية حيث شعر المستمعون بالإثارة والتشويق، وزال التوتر الموجود، تعد هذه المهارة ضمن:

- 1 - مهارات العروض السلوكية
- 2 - مهارات العروض الفنية
- 3 - **مهارات كسر الجمود**
- 4 - مهارات العروض الإجتماعية

(التعاون في الاتفاق و الأعدار في الاختلاف) هذه العبارة مثلاً على الحوار

- 1 - الخارجي
- 2 - **الأفقي**
- 3 - الرأسي
- 4 - الداخلي

احدى الفقرات التالية ليست من محاور تقييم العرض:

- 1 - ملائمة المحتوى للموضوع المعروض
- 2 - استخدام الأدوات المساعدة المتنوعة
- 3 - وضوح الصوت واطهار الحماس
- 4 - **تحدث نفسك باستمرار انك تستطيع تقديم العرض**

قال تعالى (صَرَبَ اللَّهُ مَثَلًا لِّلَّذِينَ كَفَرُوا امْرَأَةٌ نُوحٍ وَامْرَأَةٌ لُوطُ كَانَتَا تَحْتَ عَبْدَيْنِ مِنْ عِبَادِنَا صَالِحَيْنِ فَخَانَتَاهُمَا فَلَمْ يُغَيِّبْهُمَا مِنَ اللَّهِ شَيْئًا وَقِيلَ ادْخُلَا النَّارَ مَعَ الدَّٰخِلِينَ) تعكس الآية الكريمة احد اساليب الاقناع وهو

- 1 - التعابير الطبيعية
- 2 - القصة القصيرة
- 3 - البراهين والحجج
- 4 - **الامثال**

لاحظ أحمد عند حضوره الاحتفال الذي تم، في بهو الجامعة أن مقدم العرض بدأ عليه الارتباك في أكثر من موطن كما لاحظ أيضاً أن الفعاليات المقامة كانت غير متسلسلة من وجهة نظرك على حكم أحمد فإن العرض كان يفتقد:

- 1 - **مهارات العروض السلوكية**
- 2 - مهارات العروض الفنية
- 3 - مهارات كسر الجمود
- 4 - أ+ب

لاحظ أحمد عند حضوره الاحتفال الذي تم، في بهو الجامعة أن الحضور كان يشعر بالممل والضجر وعدم الحماس، من وجهة نظرك على حكم أحمد فإن العرض كان يفتقد:

- 1 - مهارات العروض السلوكية
- 2 - مهارات العروض الفنية
- 3 - **مهارات كسر الجمود**
- 4 - أ+ب

هي المقابلات التي تعقد بين المديرين أو الرؤساء في العمل والموظفين الذين لم يصلوا إلى درجة الأداء المطلوب:

- 1 - الفرز
- 2 - الاستشارة
- 3 - الترقية
- 4 - **التأديب**

المقابلات التي تعقد بين أصحاب العمل والموظفين لتصنيفهم بناءً على مواهبهم وقدراتهم وتوزيعهم على أقسام الإدارات تسمى مقابلات:

- 1 - **الفرز**
- 2 - الاستشارة
- 3 - الترقية
- 4 - التأديب

تدخل كل من حركات الجسد و تعابير الوجه والنظرات عند تقديم العروض إلى مهارات:

- 1 - **مهارات العروض السلوكية**
- 2 - مهارات العروض الفنية
- 3 - مهارات كسر الجمود
- 4 - مهارات العروض الإجتماعية

محاولة احد الطرفين احداث تغيير في الطرف الآخر، لقبول أفكاره و آرائه مستخدماً الأدلة الواعية والحجج والبراهين المنطقية:

- 1 - مفهوم الحوار
- 2 - مفهوم الإقناع
- 3 - مفهوم الإلقاء
- 4 - مفهوم التفاوض

عملية تتم بين طرفين أو أكثر ويتم من خلالها تبادل الآراء والأفكار حول موضوع معين دون وجود عوائق، مما يساعد في فهم كل منهم للآخر أو تقبل رأيه أو الوصول إلى قناعات مشتركة، أو في فهم المشكلات وحلها:

- 1 - الحوار
- 2 - الإقناع
- 3 - التحدث
- 4 - التفاوض

عند الاستشهاد بالقرآن الكريم في محاولة اقناع احدهم بأفكارك، فأنت تستخدم:

- 1 - التجارب العلمية
- 2 - القصة القصيرة
- 3 - الأدلة والبراهين
- 4 - الأمثال

هي شواهد و دلائل ميدانية تعبر عن واقع عملي في ظروف مشابهة وما نتج عنه من أحداث:

- 1 - التجارب العلمية
- 2 - القصة القصيرة
- 3 - الأدلة والبراهين
- 4 - الأمثال

ما سنل الاعرابي عن دليل وجود الله ؟ فقال: البعرة تدل على البعير .. والأثر يدل على المسير .. فسماء ذات أبراج .. و أرض ذات فجاج .. ألا تدل على العليم الخبير. نجد هنا ان الإعرابي استخدم أحد أساليب الإقناع و هو :

- 1 - التجارب العلمية
- 2 - التعابير الطبيعية
- 3 - الامثال
- 4 - البراهين و الحجج

"أهل مكة أدرى بشعابها" تعكس الجملة السابقة أحد أساليب الإقناع وهو :

- 1 - التعابير الطبيعية
- 2 - القصة القصيرة
- 3 - الأمثال العربية
- 4 - البراهين والحجج

تعتبر علاقة مهارة الإقناع بالتفاوض:

- 1 - المفهومان متطابقان
- 2 - الجزء بالكل
- 3 - الكل بالجزء
- 4 - لا علاقة بينهم

تعتبر السيرة الذاتية الخطوة الاولى من خطوات الحصول على الوظيفة، وهي الاداة الاولى لفلتر المترشحين، ولذلك يفضل بناء السيرة الذاتية:

- 1 - يعتمد على نوع التخصص
- 2 - من الاقدم للاحدث
- 3 - من الاحدث للاقدم
- 4 - يعتمد على طبيعة الوظيفة

الأساليب السلوكية التي يتبعها الخطيب بما يؤثر ايجابياً على الجمهور مثل المظهر العام، الثقة بالنفس، استخدام لغة الجسد الايجابية. تعتبر من مهارات العروض:

- 1 - مهارات العروض السلوكية
- 2 - مهارات العروض الفنية
- 3 - مهارات كسر الجمود
- 4 - مهارات العروض الإجتماعية

الحوار الذي يعد في غاية الأهمية بالنسبة وبدونه يصاب الفرد بالأمراض النفسية ويقدم على ايداء نفسه هو الحوار:

- 1 - الأفقي
- 2 - الرأسى
- 3 - الداخلى
- 4 - أ+ب

قال تعالى (مثل الذين حملوا التوراة ثم لم يحملوها كمثل الحمار يحمل أسفاراً) تعكس الآية الكريمة أحد أساليب الإقناع وهو:

- 1 - التعابير الطبيعية
- 2 - القصة القصيرة
- 3 - الأمثال
- 4 - البراهين والحجج

الأسئلة التي تصدر بهدف معرفة قدرة المرشح على التخيل في المستقبل أو التفكير الإبداعي خارج الصندوق:

- 1 - الأسئلة المفتوحة
- 2 - الأسئلة المغلقة
- 3 - الأسئلة الافتراضية
- 4 - لاشيء مما ذكر

الأسئلة التي ليس لها أجوبة محددة، في المقابلة الشخصية:

- 1 - الأسئلة المفتوحة
- 2 - الأسئلة المغلقة
- 3 - الأسئلة ذات الخيارات الإيجابية
- 4 - الأسئلة الافتراضية

"أين ترى نفسك بعد خمس سنوات؟" سؤال من أنواع الأسئلة:

- 1 - الأسئلة المفتوحة
- 2 - الأسئلة المغلقة
- 3 - الأسئلة ذات الخيارات الإيجابية
- 4 - لاشيء مما ذكر

"أين ترى نفسك بعد خمس سنوات؟" سؤال من أنواع الأسئلة:

- 5 - الأسئلة المفتوحة
- 6 - الأسئلة المغلقة
- 7 - الأسئلة الافتراضية
- 8 - لاشيء مما ذكر

الحوار الذي من شأنه التغلب على عيوب الفرد ووضعة في المسار الصحيح يسمى بالحوار:

- 1 - الخارجي
- 2 - الأفقي
- 3 - الرأس
- 4 - الداخلي

تقدم صالح يطلب وظيفة لدى شركة الصروح الذكية، وعندما دعي للمقابلة الشخصية، وجد مجموعة من الأشخاص ذوو الاختصاص داخل قاعة المقابلات، تعتبر هذه المقابلة من المقابلات:

- 1 - الفردية
- 2 - الهاتفية أو عبر الأنترنت
- 3 - مجموعة من الأشخاص
- 4 - لاشيء مما ذكر

إذا فشل هذا الحوار فإن الاضطرابات الناتجة ربما تدفع بموجات العنف المتراكمة إلى الخارج أو إلى الداخل:

- 1 - الأفقي
- 2 - الرأس
- 3 - الداخلي
- 4 - لاشيء مما ذكر

قال تعالى ( قال رب إني دعوت قومي ليلا ونهارا ( 5 ) فلم يزدتهم دعائي إلا فرارا ( 6 ) ) إني كلما دعوتهم لتغفر لهم جعلوا أصابعهم في آذانهم واستغشوا ثيابهم وأصروا واستكبروا استكبارا ( 7 ) ) تعد الآية الكريمة مثالا على الحوار:

- 1 - الرأس
- 2 - الأفقي
- 3 - الداخلي
- 4 - الجانبي

قال تعالى ( قال رب إني دعوت قومي ليلا ونهارا ( 5 ) فلم يزدتهم دعائي إلا فرارا ( 6 ) ) إني كلما دعوتهم لتغفر لهم جعلوا أصابعهم في آذانهم واستغشوا ثيابهم وأصروا واستكبروا استكبارا ( 7 ) ) تعد الآية الكريمة مثالا على الحوار:

- 1 - الأفقي
- 2 - الرأس
- 3 - الداخلي
- 4 - أ+ب

المهارات المتعلقة بغنيات العرض وعناصره وما يحتويه من بيانات ومعلومات وحقائق هي:

- 1 - مهارات العروض السلوكية
- 2 - **مهارات العروض الفنية**
- 3 - مهارات كسر الجمود
- 4 - مهارات العروض الإجتماعية

الحوار الذي يقوم على مبدأ التعاون بين أفراد المجتمع الواحد والثقافة الواحدة، ومبدأ التعايش بين المجتمعات المتباينة والمختلفة في الثقافات هو الحوار:

- 1 - الأفقي
- 2 - الرأسي
- 3 - الداخلي
- 4 - أ+ب

**الحوار الرأسي (مع الله)** وهو الحوار الذي يكون بين العبد وربّه، حيث يتوجه الإنسان نحو ربه بالعبادة والدعاء والاستغفار والطلب والرجاء:

True  
False

من أنواع المقابلات الشخصية **الاستشارة** وهي المقابلات التي تعقد مع بعض المتخصصين أو الخبراء في ميدان معين بهدف النصح و الإرشاد حيال أمر أو موضوع معين:

True  
False

تنمية الجانب الثقافي والعلمي تعد من فوائد الحوار:

True  
False

من النصائح التي يجب الأخذ بها **قبل المقابلة** انظر مباشرة لعيون من يجري معك المقابلة:

True  
False

من النصائح التي يجب الأخذ بها **أثناء المقابلة** انظر مباشرة لعيون من يجري معك المقابلة:

True  
False

من النصائح التي يجب الأخذ بها **أثناء المقابلة** لا تستعجل في الرد على الأسئلة:

True  
False

من أساسيات الملقّي الجيد العلم ويقصد به التمكن العلمي من الموضوع الذي يقوم بعرضه بحيث يحيط بكل فروع وأساسياته:

True  
False

**الحوار الرأسي (مع الله)** هو الحوار الذي يتم بين الأفراد المتشابهين أو المتقاربين في الصفات بهدف تبادل الأفكار والاستفادة من المعلومات والوصول إلى الحقيقة:

True  
False

يتصف المحاور الناجح بعدد من الصفات منها الابتسامة وبشاشة الوجه:

True  
False

يتصف المحاور الناجح بعدد من الصفات منها عدم الموضوع في طرح الأفكار:

True  
False

**الحوار الأفقي (مع الناس)** هو الحوار الذي يتم بين الأفراد المتشابهين أو المتقاربين في الصفات بهدف تبادل الأفكار والاستفادة من المعلومات والوصول إلى الحقيقة:

True  
False

من أساسيات الملقّي الجيد **الاستماع الجيد** ويقصد به أن يكون المتحدث أول المقتنعين والمنفذين لما يقول، فلا يتحدث عن الصدق ويكون كاذباً، كما لا يتحدث عن بشاشة الوجه ويكون هو ذو وجه عبوس:

True  
False

من طرق وأساليب الإقناع استخدام البراهين والأدلة، التعابير الطبيعية، واستخدام أسلوب القصة:

True

False

**مهارات العروض الفنية** هي المهارات المتعلقة بالأساليب السلوكية التي يتبعها الخطيب أو الشخص الذي يقوم بالعرض أثناء عرضه، بما يؤثر إيجابياً على الجمهور:

True

False

**مهارات العروض السلوكية** هي المهارات المتعلقة بالأساليب السلوكية التي يتبعها الخطيب أو الشخص الذي يقوم بالعرض أثناء عرضه، بما يؤثر إيجابياً على الجمهور:

True

False

يعرف الحوار على انه عملية تبادل الحديث أو الكلمات بين طرفين، حيث يتم من خلالها تبادل الأفكار والمشاعر حول موضوع معين دون عوائق أو حاجز بين أطراف الحوار:

True

False

مهارات العروض الفنية هي المهارات المتعلقة بغنيات العروض وعناصره وما يحتويه من بيانات ومعلومات وحقائق، وطرق عرضها وكيفية ترتيبها:

True

False

من فوائد الحوار التخلص من الأمراض النفسية والتخفيف من مشاعر الكبت:

True

False

من العناصر الأساسية للعرض الفعال مهارات العروض الفنية:

True

False

التعابير الطبيعية هي الأساليب التي تدل على المودة والاحترام والسعادة والسرور، ومن أمثلتها الابتسامات وبشاشة الوجه والجلسة باهتمام للطرف الآخر:

True

False

**الحوار الداخلي (مع النفس)** هو الحوار الذي يتم مع الفرد ذاته حيث يكون الفرد في عملية مصارحة مع الذات، وبالتالي فإن الحوار الداخلي يكون ناجحاً في الغالب لأن من شأنه التغلب على عيوب الفرد ووضعه في المسار الصحيح:

True

False

**الحوار الداخلي (مع النفس)** هو الحوار الذي يتم بين الأفراد المتشابهين أو المتقاربين في الصفات بهدف تبادل الأفكار والاستفادة من المعلومات والوصول إلى الحقيقة:

True

False

من أساسيات الملقى الجيد **العلم** وذلك من خلال التركيز على الأهداف و تدوين النقاط المهمة للموضوع الذي سيتحدث عنه:

True

False

من أساسيات الملقى الجيد **الإعداد والحضير** وذلك من خلال التركيز على الأهداف و تدوين النقاط المهمة للموضوع الذي سيتحدث عنه:

True

False

من أساسيات الملقى الجيد **فن إيصال المعلومة** وذلك من خلال التركيز على الأهداف و تدوين النقاط المهمة للموضوع الذي سيتحدث عنه:

True

False

من أساسيات الإقناع انهي حديثك مع محدثك بأسلوب الإخبار:

True

False

الإقناع هو محادثة بين شخصين حول موضوع محدد، لكل منهما وجهة نظره الخاصة ويهدف إلى الوصول إلى الحقيقة:

True

False

من أنواع المقابلات الشخصية **الاستشارة** وهي المقابلات التي تعقد بين المديرين وأحد الموظفين بهدف إسناد مهام وظيفية أعلى إليهم، وترقيتهم إلى مراتب وظيفية أكثر تميزاً:

True

False

من أنواع المقابلات الشخصية **الترقية** وهي المقابلات التي تعقد بين المديرين وأحد الموظفين بهدف إسناد مهام وظيفية أعلى إليهم، وترقيتهم إلى مراتب وظيفية أكثر تميزاً:

True

False

التجارب العلمية هي الشواهد الميدانية التي تعبر عن واقع عملي في ظروف مشابهة وما نتج عنه من أحداث، فهي دلائل تعتمد على الواقع في العالم من حولنا:

True

False

من أساسيات الملقى الجيد الاستماع ويقصد به أن يتمتع الملقى بمهارة الإستماع، فالمستمع الجيد هو ملقى جيد، كما أن الإلقاء الجيد دليل على الاستماع الجيد:

True

False

**المقابلات عبر الإنترنت** هي التي تتم من خلال الهاتف بين طالب الوظيفة وصاحب العمل، وتتميز بسرعة الأداء، وعدم اشتراط توافر الطرفين في نفس المكان، وامكانية عقدها في أي وقت في اليوم:

True

False

**المقابلات عبر الهاتف** هي التي تتم من خلال الهاتف بين طالب الوظيفة وصاحب العمل، وتتميز بسرعة الأداء، وعدم اشتراط توافر الطرفين في نفس المكان، وامكانية عقدها في أي وقت في اليوم:

True

False

**مهارات كسر الجمود** هي المهارة التي من خلالها يستطيع الفرد جذب انتباه الجمهور بصفة مستمرة حتى نهاية العرض:

True

False

**مهارات العرض السلوكية** هي المهارة التي من خلالها يستطيع الفرد جذب انتباه الجمهور بصفة مستمرة حتى نهاية العرض:

True

False

مهارات العرض والإلقاء والمقدرة على تقديم الأفكار للآخرين تعد من أهم المهارات لنجاح الفرد عند عقد الصفقات، وتقدمه في حياته الاجتماعية والوظيفية:

True

False

المقابلات الشخصية هي اجتماع محدد بهدف إلى اختيار أفضل المرشحين، للبحث عن من يستطيع القيام بأعمال وظيفية معينة وفق قدرات و مؤهلات محددة:

True

False

المقابلات عبر الإنترنت وهي المقابلات التي تتم من خلال شبكة الإنترنت بين طالب الوظيفة وصاحب العمل:

True

False



من أساسيات الملقى الجيد إيصال المعلومة وهي قدرة الملقى على إيصال المعلومة إلى الجمهور المستهدف بأقصر الطرق وباستخدام أسهل العبارات المناسبة التي تعبر عما يريد وذلك في الوقت المناسب دون استطراد أو إطباب:

True  
False

من أنواع المقابلات الشخصية التوظيف وهي المقابلات التي تعقد بين المديرين أو الرؤساء في العمل والموظفين الذين لم يصلوا إلى درجة الأداء المطلوب:

True  
False

من النصائح التي يجب الأخذ بها بعد المقابلة التفتيش على الطاولة والنظر إلى الأوراق المفتوحة:

True  
False

من أساسيات الملقى الجيد عدم الثقة بالنفس:

True  
False

من عوامل نجاح الحوار عدم الالتزام بأدب الحوار:

True  
False

من أنواع المقابلات الشخصية التوظيف وهي المقابلات التي تعقد بين أصحاب العمل وطالبي التوظيف بهدف اختيار الموظفين أكثر مناسبة للعمل:

True  
False

من النصائح التي يجب العمل بها بعد انتهاء المقابلة اشكر لجنة المقابلة وعبر لهم عن سعادتك بالمقابلة:

True  
False

الأمثال هي كلمات أو جمل رمزية تعبر عن مضمون محدد وقد أخذت قوتها من خبرات السابقين نتيجة تكرارها أمامهم وانتشارها:

True  
False

التخلي عن النرجسية أو النظرة الدونية للآخرين من أساسيات الإقناع:

True  
False

من عوامل نجاح الحوار طلب الحق والتسليم بالنتائج التي يسفر عنها الحوار:

True  
False