



اسم المقرر: البلاغة
رمز المقرر: 2024 2025
العدد الدراسي: الثاني 1445 هـ

النموذج ب

الدرجة النهائية بعد التصحيح

اسم الطالب:
مصحح/ي: د. نورة بن علي الإجمالية الأصح فيما بين من الجدل والعبارة.

1- عندما يتولى المرسل والمتلقي موقفين متشابهين ولا تتحول بينهما، يطلق على هذا النموذج
أ- التصيب
ب- التفاوض
ج- الاستقلاب

2- المؤثرون (المقنعون) الذين يقتفرون إلى مهارة التحكم وفرض التأثير في المواقف هم
أ- الدهاة
ب- المعقلون
ج- المنطقون

3- من شروط إقناع الآخرين أن يكون حديثك
أ- أصليا
ب- واقعا
ج- أحب صحيحا

4- الإقناع في بعض تعريفاته هو محاولة
أ- تغيير معتقد
ب- تعزيز سلوك
ج- أحب صحيحا

5- في حال طريقة الإقناع غير المركزية يقوم المتلقي بالاعتماد على
أ- الغرائز
ب- المنطق
ج- لا شيء مما ذكر

6- في حال عدم استطاعة المقنع إقناع المتلقي يضطر إلى أن يتنازل قليلا عن موقفه حسب نموذج
أ- التفاوض
ب- التصيب
ج- الإقناع

7- يرى أحد الخبراء أن سر البلاغة في القول أن
أ- تحقق أهدافك
ب- تتوهم بما تقول
ج- أحب

8- من صفات المقنع الصادق أنه
أ- سماهر في الكلام ويبعد عن الأهواء
ب- سماهر في الكلام ويتبع الأهواء
ج- لا شيء مما ذكر

9- تستعين المؤسسات المختلفة بشخصيات معروفة كالخبراء من أجل



تحقيق أهداف المؤسسة يستب ثقة الناس ج-أ ب صحيحان

١٠- إذا سمعت حصة - تجرا يتحدث لشخص عن سلعة فقد لفتت بقلامة ج- لأن سلطه جيد
أ- لأنه ثقة ب- لأنه نبت من أهدافه

١١- يوجد عدد من الخبراء أن من الإثمة الجيدة على صنف المنتج هو ج- لا شيء مما ذكر
أ- أن يعرف بخلقه ب- أن يستخدم نموذج التفاوض

١٢- من مستويات الصنف الثلاثة أن تكون موضع ثقة عند المستمعين. وهذا يتطلب ج-أ ب صحيحان
أ- أن تكون صافيا ب- تعرض قضائك ببراعة ويستوب متميز

١٣- لكي تؤكد صحة الفوائد للمتلقيين ج- أ ب صحيحان
أ- قدم الأدلة والبراهين ب- تحدث بإيجابية عن نفسك

١٤- من الحلول لمشكلة ضغط ذلك بنفسك ج- أ ب صحيحان
أ- استعن بأراء خبير ب- من منطقيا في الفوائد

١٥- في معظم المواقف التي تستدعي إقناع الآخرين، يستخدم المقنعون ج- أ ب صحيحان
أ- العقل ب- العاطفة

١٦- لو كنت تجرا فإن الأسلوب الذي يركز على ج- لا شيء مما ذكر
أ- الربح ب- الخسارة

١٧- "النضج الاقتصادي عدو كبير". هذه العبارة تمثل نوعا من ج- قوة الاستعارة
أ- الاستعارة ب- الدعاية

١٨- يطلق على الاستعارة التي تؤثر في طريقة تصرفاتنا اسم ج- استعارة القصصية
أ- استعارة منظمة ب- استعارة الدومينو

١٩- الشركة التي تعن إفلاسها يتأزعاها ج- استعارة العاطفة القصصية
أ- أصحاب الشركة والدائنون ب- المحامون والمحاسبون

٢٠- من الطرق المؤثرة في إقناع العميل ضرورة أن تكون الرسالة ج- أ ب
أ- قصيرة ب- بطويلة

٢١- يرى عدد من الخبراء أن على المرسل أن يتصف ب- ج- أ ب
أ- الإيجاز والثبات والإطالة ب- الثبات والإطالة والصراحة

٢٢- ينصح الخبراء المرسل بأن تكون معلوماته ج- أ ب
أ- متنوعة المصادر ب- بموثقة المصادر

٢٣- ينصح الخبراء المرسل بأن ج- أ ب
أ- إذا كان موضوعه جدليا، أو لا يعتقد جمهوره بأهميته.



٢٤. يقول بعض خبراء الإقناع: إن المعلومات التي في
 أ. أسلوب الرسالة
 ب. وسط الرسالة
 ج. نهاية الرسالة
 د. جميعها
٢٥. الملقح عن صد هجمات خصمه فسوف يلاذ بكثرة إلى أن يصدق الناس ما يقوله خصمه.
 أ. استغلال
 ب. موافق
 ج. إغراء
 د. تضليل
٢٦. يقول الخبراء بأن على المرسل أن يجعل رسالته الأساسية من خلال
 أ. مقدمة الرسالة ووسطها
 ب. وسط الرسالة وخاتمتها
 ج. مقدمة الرسالة وخاتمتها
 د. جميعها
٢٧. عندما تقدم أنك في رسالتك الإقناعية تمكيد بـ
 أ. الأمثلة الواقعية والإحصائيات
 ب. الإحصائيات فقط
 ج. أمثلة
 د. جميعها
٢٨. أكثر في إعلان تنتج استطلاعات الرأي التي تظهر في الصحف والمجلات.
 أ. التحيز
 ب. الصدق
 ج. الصدق
 د. التحيز
٢٩. من وسائل الإقناع أن تقوم بتلخيص موضوعك في نهاية الحديث. لأن ذلك
 أ. يعرض بعض الانحراف الذي حصل في التفاوض
 ب. يسهل على إعادة تركيز الانتباه في المقابلة
 ج. يسهل
 د. يعرض
٣٠. يحسن الاعتماد على تلخيص الخطاب في حلة
 أ. استغلال العواطف مع الموضوع الرئيسي
 ب. يستعد شعورك بضرورة إنهاء النقاش
 ج. يسهل
 د. يعرض
٣١. يحسن بك أن تستخدم الأسئلة
 أ. المفتوحة
 ب. المغلقة
 ج. المغلقة
 د. المفتوحة
٣٢. ربما كان المحامون أكثر فئة من المقنعين الذي يستخدمون الأسئلة
 أ. التوجيهية
 ب. البلاغية
 ج. المشيرة للنقد
 د. التوجيهية
٣٣. من أنواع الجمهور هو الجمهور غير المعن. ومن أهم خصائصه أنه
 أ. أنتقصه معلومات ضرورية لإقناعه
 ب. يسهل وجهات نظر مختلفة
 ج. يتقبل منك
 د. أنتقصه معلومات ضرورية لإقناعه
٣٤. إذا استطعت أن تجعل شخصا ما محايدا فقد تكون
 أ. أحققت نجاحا ما
 ب. سحقت مصداقية أمام جمهورك
 ج. سحقت
 د. سحقت
٣٥. مبدأ
 أ. المقارنة
 ب. التفاوض
 ج. المقارنة
 د. التفاوض
٣٦. من محركات الإقناع التباين، ويقصد به
 أ. قانون الأخذ والعطاء
 ب. التباين التفاوض
 ج. التباين
 د. التفاوض
٣٧. التعهد الشفوي والمكتوب نوعان من أنواع العقود. والتعهد الشفوي
 أ. التعهد الشفوي
 ب. التعهد الشفوي
 ج. التعهد الشفوي
 د. التعهد الشفوي



ج- حرف دلج

٤٥- استشهد جرة ليس السهم ما تقول وإنما السهم
 أ- حرف دلج
 ب- كيف نقول
 ج- كلمة خبراتهم ويصعب عن الواقع
 د- نسألهم انحنى الالف
 هـ- قولهم في (سورة التكاثر)
 أحرصد التلذذت في منطوقه ومكثوبه
 ب- قرون حديثين مختلفين له
 ج- اشارة واحدة وبخذ التثنية
 د- في موسم التزيينات وضع تلويح ثلاث عبارات هي الأولى- اشارة بنصف السعر- التثنية - اشارة واحدة وبخذ التثنية
 هـ- معجزة التثنية- خصم - ٥% العجزة الآلهة جديا للزيان هي

٤٦- لا تال معاذ يقدم إليك وطبقك وإنما قل: معاذ أقدم أنا لوطاني
 أ- التثنية
 ب- التثنية
 ج- في قوة تكبير الكلمات
 د- في الأخرى
 هـ- أسعر التثنية
 ب- التثنية المتأخرة
 ج- لطف العبارة
 د- في الحظوظ ، والشوارع ، وعلى التلال

٤٧- قال أحد القضاة القيسريين مخاطباً شعبه: متحارب اليهود على الشواطئ ، في الحظوظ ، والشوارع ، وعلى التلال
 هذا الخطاب يمثل قوة تكبير
 أ- المعطلة
 ب- الصق
 ج- أجاب

٤٨- شو عنت بالعا للمواد المعزلة للحرارة في المنزل ، فلعبارة التي تمثل أكثر إقناعاً للمشتري هي
 أ- عزل الحراري الجديد ومستوفر ٣٠% من الطاقة
 ب- عزل الحراري القديم سوف تخسر ٣٠% من الطاقة
 ج- عزل الحرارة الأمثل أفضل من الصيني

٤٩- للإقناع على رسالتك واضحة ومفهومة للآخرين ، بلزمك
 أ- أن تستخدم لغة محددة واضحة
 ب- أن تتجنب المصطلحات الفنية
 ج- أجاب

٥٠- ليبقى خطبك مؤثراً في المستمعين ، احرص على
 أ- المقدمة
 ب- المحتوى
 ج- الخاتمة

٥١- من فوائد الأسئلة للمفاوض أنها تمكنه من
 أ- الأسئلة أكثر أدوات الإقناع فاعلية وأكد بعض الخبراء أن المفاوضين المتمكنين يسألون من الأسئلة التي يطرحها المفاوضون الأقل قدرة. أنفسهم العدد بضعف العدد
 ج- نصف العدد

٥٢- من فوائد الأسئلة للمفاوض أنها تمكنه من
 أ- التحكم في الموضوع المطروح
 ب- إعادة الموضوع إلى مساره إذا انحرف عنه
 ج- أجاب

٥٣- الأسئلة نوعان: مفتوحة ومغلقة. والأسئلة المفتوحة هي التي تبدأ بكلمات مثل
 أ- كيف، وضح؟
 ب- بمعنى ، هل ؟
 ج- أذكر، عدد

٥٤- من الأسئلة الأكثر فاعلية لمندوبي المبيعات في الإقناع هي
 أ- الأسئلة التوجيهية
 ب- الأسئلة البلاغية
 ج- الأسئلة المثيرة للقلق

**** الدكتور/ يوسف عليان ****