

الاختبار الفصلي لمقرر مهارات الإتصال-١٤٣٨

المستوى الأول / إدارة أعمال

جامعة الدمام / التعليم عن بعد

السؤال ١

ينقسم الاتصال غير اللفظي إلى نوعين هما: الاتصال الكتابي والاتصال الشفهي:

صواب

خطأ

السؤال ٢

تكمن أهمية الاتصال في أنه محور عملية نقل الخبرات الانسانية عبر الأجيال :

صواب

خطأ

السؤال ٣

فقدان التفاعل الاجتماعي يعتبر من الآثار السلبية لاستخدام الإنترنت :

صواب

خطأ

السؤال ٤

من أساسيات ومقومات عملية الإقناع " محاولة تجاهل الطرف الآخر:"

صواب

خطأ

السؤال ٥

يُمكن تعريف بأنها لقدرة على التأثير على الآخرين لتحقيق أهداف المنظمة بكفاءة وفاعلية:

A.التفاوض.

B.القيادة.

C.المفاوض الهجومي.

D.المفاوض الانفتاحي.

السؤال ٦

من المؤشرات الإيجابية التي تدل على تفاعل الجمهور مع مقدم العرض :

A.هزات الرأس الإيجابية.

B.ميل الجسد قليلاً للأمام.

C.كتابة وتسجيل النقاط أثناء العرض.

D.جميع ما سبق صحيح.

السؤال ٧

يمكن تعريف مهارة بأنها فن ومهارة مواجهة ومشاهدة الحضور :

A.الإلقاء.

B.الشخصنة.

C.الاتصال الذاتي.

D.جميع ما سبق غير صحيح.

السؤال ٨

من أهداف الاتصال المتعلقة بالاستجابة للحاجات الأساسية :

A.البقاء والحفاظ على قيد الحياة.

B.الحاجة إلى الأمان والشعور بالاطمئنان.

C.الحاجة إلى الإقناع.

D.جميع ما سبق صحيح.

السؤال ٩

من الوسائل التي يحقق استخدامها تأثير جيد في اقناع الآخرين :
a.التجارب العملية.

b.التخطيط الإداري.

C.التخطيط المدرسي.

D.التخطيط الصناعي.

السؤال ١٠

أولى خطوات عملية التفاوض :

A.قبول الطرف الآخر للتفاوض.

B.التمهيد لعملية التفاوض الفعلية والإعداد لها تنفيذياً.

C.تحديد وتشخيص القضية التفاوضية.

d.بدء جلسات التفاوض الفعلية.

السؤال ١١

اثبتت الدراسات أنه من الخطأ الكبير أن يقوم الفرد بالتدرب علىلقاء الموضوع الذي يرغب في تقديمه / عرضه:
صواب

خطأ

السؤال ١٢

يقصد ب ذلك الاتصال الذي لا يعتمد على إصدار أو استخدام الأصوات في العملية الاتصالية ولكن يعتمد على حركات الجسد وما

ي صاحبها من رموز اتصالية:

A.الاتصال اللفظي.

B.الاتصال غير اللفظي.

C.الاتصال الشفهي القياسي.

D.الاتصال الشفهي.

السؤال ١٣

عادة تنقسم مكونات العرض إلى :

A.المقدمة.

B.المحتوى.

C.الخاتمة.

D.جميع ما سبق صحيح.

السؤال ١٤

ليس من عناصر القيادة الرئيسية:

A.عملية التأثير.

B.تحقيق الأهداف المشتركة.

C.وجود جماعة من الناس.

D.القيادة الحرة.

السؤال ١٥

من أنماط الأشخاص المفاوضين :

A.المفاوض المقاتل.

B.المفاوض التحليلي.

C.المفاوض الهجومي.

D.جميع ما سبق صحيح.

السؤال ١٦

يعتبر التسويق الداخلي من أهم عناصر عملية الاتصال:
صواب
خطأ

السؤال ١٧

يُعد عن شخصنة الأمور من أهم الآداب التي يجب العمل على مراعاتها والتفكير بها عند عملية الحوار:

صواب
خطأ

السؤال ١٨

يُمكن تعريف العروض الفنية على انه "عملية المُباحثات التي تتم بين طرفين أو أكثر ينظر كل منهما للآخر على أنه متحكم في مصادر إشباعاته الآخر، وذلك بغرض الوصول إلى الاتفاق على تغيير الأوضاع:"

صواب
خطأ

السؤال ١٩

من مقومات الاتصال الشفهي :

- A.التغذية الراجعة.
- B.الرغبة الشخصية.
- C.التشجيع والتجاوب.
- D.جميع ما سبق صحيح

السؤال ٢٠

ليس من أهداف الحوار :

- A.إقناع الآخرين وتغيير التوجهات الشخصية.
- B.ترويض للنفوس على تقبل النقد والإنصات لآراء الآخرين.
- C.تهذيب وتعديل السلوك إلى الأفضل.
- D.تحقيق الاتصال المتعرج التصاعدي.

السؤال ٢١

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

- A.الحوار الداخلي.
- B.الحوار الذاتي.
- C.الحوار الأفقي.
- D.جميع ما سبق غير صحيح.

السؤال ٢٢

.....هو الاتصال الذي يحدث بين شخصين أو أكثر:

A.الاتصال العنقودي التصاعدي.

B.الاتصال الذاتي.

C.الاتصال الجمعي.

D.جميع ما سبق غير صحيح.

السؤال ٢٣

يُمكن تعريف عملية التفاوض، بأنها ذلك الاتصال الذي يتم من خلاله نقل المعرفة والأفكار بين الأفراد بقصد التفاعل والتأثير المعرفي أو الوجداني، أو الإعلام بشئ أو تبادل الخبرات والأفكار باستخدام الأنظمة والوسائط المعلوماتية وشبكة الاتصال الإلكترونية (الإنترنت):

صواب

خطأ

السؤال ٢٤

تُعد مهارة الالتقاء والقدرة على عرض الافكار وتوصيلها للآخرين من أهم متطلبات وعوامل نجاح الافراد :

صواب

خطأ

السؤال ٢٥

المفاوض الاتفاحي الودود المتعاون هو ذلك المفاوض الذي يتميز بإعطاء اهتمام بالوقت، ويريد الدخول في صلب الموضوع مباشرة:

صواب

خطأ

السؤال ٢٦

يتميز الاتصال أياً كان نوعه بعدة خصائص ومميزات منها:

عملية غير مستمرة.

عملية مستمرة.

الماضي.

المستقبل.

السؤال ٢٧

ليس من عناصر عملية الاتصال:

المرسل أو المصدر.

القناة أو الوسيلة.

التغذية الراجعة.

القيادة.

السؤال ٢٨

تتمثل أهمية الالتقاء في:

يُمكن من زيادة المعرفة.

يساعد في بناء قوة الثقة بالنفس.

يساعد في النجاح العلمي والدراسي.

جميع ما سبق صحيح.

السؤال ٢٩

فقدان التفاعل الاجتماعي* يعتبر من الآثار السلبية لاستخدام الإنترنت :

صواب
خطأ

السؤال ٣٠

تعتبر عملية التفاوض أداة لفض النزاع، واستمرارها مرهون باستمرار المصالح المشتركة بين المتفاوضين:

صواب
خطأ

السؤال ٣١

يُمكن تعريف إدمان الانترنت بأنه: عدم السيطرة أو التحكم في استخدام الإنترنت، مما يؤدي إلى القلق وإضرابات نفسية وإخفاق في العمل :

صواب
خطأ

السؤال ٣٢

هناك عدة أنواع للاتصال بناءً على عدد الأفراد المشاركين في عملية الاتصال منها :

الاتصال الثنائي.

الاتصال الجمعي.

الاتصال الثقافي.

جميع ما سبق صحيح.

السؤال ٣٣

من الضروري أن يتعرف الفرد على الجمهور المستهدف وصفاته بشكل جيد قبل تقديم العرض الخاص به:

صواب
خطأ

السؤال ٣٤

تعتبر المقايضة من الاستراتيجيات التي يُمكن استخدامها في التعزيز الإيجابي في عملية الإقناع:

صواب
خطأ

السؤال ٣٥

من أهداف الاتصال المتعلقة بالجوانب الاجتماعية "التعاون مع الآخرين*:"

صواب
خطأ

السؤال ٣٦

ترجع أهمية الاتصال الالكتروني إلى تقريب المسافات بين الأفراد من خلال استخدام الصوت والصورة* :

صواب
خطأ

السؤال ٣٧

مقاطعة المستقبل للمرسل يعتبر من مقومات واساسيات عملية الاتصال الفعال:

صواب
خطأ

السؤال ٣٨

يقصد بـ الاستجابة الفعلية الواعية من الفرد والنتيجة عن إعمال العقل بشكل مقصود فيما يستمع إليه الفرد من كلمات وعبارات:

A. السماع.
B. الاستماع.
C. الإنصات.
D. جميع ما سبق غير صحيح.

السؤال ٣٩

من المحاور التي على أساسها يتم تقييم العرض المُقدم :

A. التفاعل مع المشاركين.
B. الالتزام بالوقت المحدد للعرض.
C. شمولية الموضوع ووضوحه.
D. جميع ما سبق صحيح.

السؤال ٤٠

العلاقة بين الاتصال اللفظي وتأثير الاتصال غير اللفظي في العملية الاتصالية ذات علاقة :.....

A. ضعيفة.
B. منخفضة.
C. قوية.
D. جميع ما سبق غير صحيح.

السؤال ٤١

من مهارات كسر الجمود أثناء العرض التي يُمكن للفرد استخدامها أثناء عملية الالتقاء " سرد قصة لها علاقة بموضوع العرض المقدم:"

صواب
خطأ

السؤال ٤٢

من مهارات كسر الجمود أثناء العرض التي يُمكن للفرد استخدامها أثناء عملية الالتقاء " سرد قصة ليس لها علاقة بموضوع العرض المقدم:"

صواب
خطأ

السؤال ٤٣

ليس من مواصفات العرض الفعال :

A. يتيح للحضور المشاركة وإبداء آرائهم.
B. يكون ذو قيمة مضافة.
C. منهجي ومتناسق في تتابعه.
D. أن يُقدم بشكل مُتكلف وبعيد عن المرونة.

السؤال ٤٤

التعبير عن الرأي وإثبات الذات من الفوائد التي يُمكن تحقيقها من الحوار:

صواب
خطأ

السؤال ٤٥

يعمل الاستماع الى الآخرين على تحسين العلاقات وتأكيد الأهمية الذاتية:

صواب
خطأ

السؤال ٤٦

من ايجابيات استخدام الهاتف الثابت القدرة على نقل الرسالة الصوتية بصورة فورية :

صواب
خطأ

السؤال ٤٧

ليس من خصائص الاتصال الإلكتروني :

A.الاقتصار على البيئة المحلية.

B.اللاتزامنية.

C.التفاعلية.

D.اللاجماهيرية.

السؤال ٤٨

ترجع أهمية الاتصال الالكتروني إلى إمكانية استخدامها في مختلف المجالات الحياتية الثقافية منها والرياضية والتعليمية والاجتماعية :

صواب
خطأ

السؤال ٤٩

يجب على مقدم العرض الانصراف مباشرة من القاعة بعد الانتهاء من تقديم العرض لكي لا يسبب للجمهور الحاضر الملل:

صواب
خطأ

السؤال ٥٠

من ايجابيات استخدام الهاتف الثابت اختصار الوقت وتوفير الجهد والنفقات المادية :

صواب
خطأ

السؤال ٥١

يمكن تعريف الاتصال على انه "ذلك النشاط الذي يحدث بين طرفين (مرسل ومستقبل) حول قضية ما، يتم فيه تبادل المعلومات والأفكار من أجل تحقيق هدف معين أو حل مشكلة ما:"

صواب
خطأ

السؤال ٥٢

يجب أن تتضمن الخاتمة (كأخر مرحلة من مراحل العرض) على تقديم فيديو طويل يوضح بشكل متعمق موضوع العرض:

صواب
خطأ

السؤال ٥٣

الهاتف ليس من ادوات (اشكال) الاتصال الإلكتروني :

صواب
خطأ

السؤال ٥٤

يمكن تعريف الإقناع على أنه: أي اتصال مكتوب أو شفوي أو سمعي أو بصري يهدف بشكل محدد إلى التأثير على الاتجاهات والاعتقادات أو السلوك، كما أنه القوة التي تستخدم لتجعل شخصاً يقوم بعمل ما عن طريق النصح والحجة والمنطق

صواب
خطأ

السؤال ٥٥

عند تقديم العرض يجب على الفرد العمل على استخدام الصور والرسومات التي ليس لها علاقة بالعرض المقدم لكي لا يتم تشتيت الجمهور الحاضر:

صواب

خطأ

السؤال ٥٦

من الضروري أن يتعرف الفرد على الجمهور المستهدف وصفاته بشكل جيد قبل تقديم العرض الخاص به:

صواب

خطأ

وأخيراً أتمنى منكم الدعاء لمن تعب وشارك في الملزمة والحل

التعليم عن بعد – جامعة الدمام

@e7sas_ud

سبحان الله وبحمده سبحان الله العظيم ،،،