

الاختبار الفصلي لمقرر مهارات الاتصال
الفصل الثاني ١٤٣٩

السؤال ١

واحدة من العبارات الآتية خاطئة :
الحركات والإشارات قد تكون أسرع في الفهم من كثير من الكلمات
يمكن أن يستخدم الإتصال غير اللفظي بصورة معينة لينفي المقصود من الإتصال اللفظي
الإبدال : يعني أن يستخدم الإتصال اللفظي كبديلاً للإتصال غير اللفظي
التذكر : هو استعادة للرسالة التي تم استقبالها

السؤال ٢

يحدث الإتصال الجماهيري من خلال :
الجوالات والاذاعة والتلفاز
الكتب والمجلات والصحف والنشرات
الانترنت
جميع ما ذكر صحيح

السؤال ٣

من المعوقات التي تتعلق بالرسالة :
موضوع الرسالة غير مناسب لاهتمامات وإدراكات المستقبل .
الكم الكبير من الرسائل في وقت واحد .
لغة الرسالة غير مفهومة لطرفي عملية الإتصال
جميع ما ذكر صحيح

السؤال ٤

من المعوقات التي تتعلق بتوقيت الإتصال :
ضيق الوقت المتاح للعملية الاتصالية .
طول الوقت المخصص للعملية الاتصالية
التوقيت غير المناسب
جميع ما ذكر صحيح

السؤال ٥

تتلخص مكونات موضوع العرض التوضيحي بما يلي :
اهداف العرض، كيفية العرض، وقت ومكان العرض
مقدمة، محتوى، خاتمة
ما قبل العرض، أثناء العرض، بعد العرض
المؤشرات الإيجابية للعرض، والمؤشرات السلبية

السؤال ٦

أول خطوات التفاوض هي :

تحديد وتشخيص القضية التفاوضية

بدء جلسات التفاوض الفعلية
التمهيد لعملية التفاوض الفعلية والإعداد لها تنفيذياً
تهيئة المناخ للتفاوض

السؤال ٧

يعتبر ارتفاع الأصوات والصراخ أثناء عملية الإتصال من :

من المعوقات التي تتعلق بكيفية الإتصال

من المعوقات التي تتعلق بسير العملية الاتصالية
من المعوقات التي تتعلق بسلوكيات كل من طرفي الإتصال
جميع ما ذكر صحيح

السؤال ٨

يقصد بها قدرة الفرد على استدعاء الكلمات والألفاظ والمعاني المترابطة والمترادفة من الذهن في صورة واضحة وقت الحاجة إليها دون اضطراب أو تلثم :

الطلاقة

صحة التعبير
صحة الأداء
الانسياب

السؤال ٩

يعتبر الإتصال من خلال المحاضرات الدراسية مثالا على :

الإتصال الشخصي

الإتصال الجمعي

الإتصال الذاتي

الإتصال الجماهيري

السؤال ١٠

واحدة ليست من مواصفات العرض الفعال ما يلي :

يقدم في جو من المرح والتسلية والترحيب

لا يتجاوز توقعات الحضور

يعتمد على الحقائق والاثباتات

يُتيح للحضور المشاركة وإبداء آرائهم

السؤال ١١

من صفات المحاور الناجح :

سريع البديهة ويتمتع بقدرة عالية على التركيز .

قادر على ضبط النفس

يتعامل بالتواضع وبالرفق واللين مع الآخرين

جميع ما ذكر صحيح

السؤال ١٢

واحدة من العبارات الآتية خاطئة :

هناك حالات استثنائية للاتصال يمكن الرجوع فيها

الإنسان يحتاج الى التواصل من عمر الشهرين وحتى الوفاة

كل من طرفي الإتصال يبني أفكاره وآرائه على أفكار وآراء وردود أفعال الطرف الآخر

الإتصال عملية حتمية ضرورية

السؤال ١٣

قال تعالى في قصة موسى وهارون عليهما السلام مع فرعون: "اذهبا إلى فرعون إنه طغى، فقولا له قولاً ليناً لعله يتذكر أو يخشى" وردت هذه

الآيات في سورة :

البقرة

النساء

طه

الأحزاب

السؤال ١٤

من فوائد الحوار :

تنمية الجانب الثقافي والعلمي

الاسهام في حل المشكلات الفردية والجماعية

تبادل الخبرات بين طرفي الحوار

جميع ما ذكر صحيح

السؤال ١٥

من استراتيجيات العواقب السلبية في مهارات الاتصال :

عدم استخدام العواقب السلبية كوسيلة للإقناع إلا في حالة فشل التعزيز الإيجابي

إيقاف المكافآت

التعرف على النتائج الطبيعية

جميع ما ذكر صحيح

السؤال ١٦

تتوقف عملية الاستجابة للرسالة على:

قوة العلاقة ومدى الثقة بين طرفي عملية الإتصال

القدرة على فهم الرسالة

فك رموز الرسالة

لا شيء مما ذكر

السؤال ١٧

من مهارات مرحلة اثناء الالتقاء :

تحدث مع الاشخاص المحيطين حولك في أي موضوع .

ابتسم وثق بالإعداد المسبق.

أد تدريباً استرخائياً سريعاً.

لا شيء مما ذكر

السؤال ١٨

أشارت عدد من الدراسات ان ما نسبته ٨٠-٩٠% من الرسالة يمكن أن تنتقل بطريقة :

لغة الجسد

لغة الحوار

السماع

الكلام المباشر

السؤال ١٩

اعتماداً على إحدى الدراسات، فإننا نتذكر :

10% مما نقرأه و ٢٠% مما نسمعه و ٣٥% مما نراه و ٧٠% مما نتكلم به**10%** مما نقرأه و ٢٥% مما نسمعه و ٣٥% مما نراه و ٧٠% مما نتكلم به**10%** مما نقرأه و ٢٠% مما نسمعه و ٣٠% مما نراه و ٧٠% مما نتكلم به**20%** مما نقرأه و ١٠% مما نسمعه و ٣٥% مما نراه و ٧٠% مما نتكلم به

السؤال ٢٠

تعرف المهارة بصفة عامة على أنها :

القدرة على تنفيذ أمر ما بدرجة اتقان مقبولة

قدرة الملقي على إيصال المعلومة المطلوبة بالشكل المطلوب في الوقت المناسب

استطاعة الفرد جذب انتباه الحضور بصفة مستمرة حتى نهاية العرض

جميع ما ذكر صحيح

السؤال ٢١

أول حاسة تقوم بعملها بعد الميلاد مباشرة هي حاسة :

البصر

السمع

الشم

التذوق

السؤال ٢٢

واحدة ليست من المعوقات التي تتعلق بالمستقبل :

عدم التجاوب مع المرسل

التسرع في التقييم وإصدار الأحكام

إغفال المرسل للحالة النفسية للمستقبل

التركيز على الأخطاء التي يقع فيها المرسل وتصيدها

السؤال ٢٣

واحدة من الآتية ليست من خصائص الاتصال :

الاتصال عملية متكاملة

الاتصال عملية ديناميكية

الاتصال عملية مستقرة

الاتصال عملية رمزية

السؤال ٢٤

خطوات عملية التحدث :

الاستثارة، التفكير، النطق ، الصياغة

التفكير، الصياغة ، النطق، الاستثارة

الاستثارة، التفكير، الصياغة ، النطق

التفكير، الاستثارة، الصياغة، النطق

السؤال ٢٥

المفاوض لسان حاله يقول: لا مانع أن تكسب معي :

الواقعي

الانفتاحي الودود المتعاون

التحليلي

الهجومي

السؤال ٢٦

واحدة من العبارات الآتية خاطئة :

الاقناع أسلوب فعال في كثير من مجالات الحياة سواء على المستوى الشخصي أو الجمعي
يهدف الاقناع بشكل محدد إلى التأثير على الاتجاهات والاعتقادات أو السلوك

الاقناع : قوة تستخدم لتجعل شخصاً يقوم بعمل ما عن طريق النصح والحجة أو الإجبار "
الإقناع هو أحد الأساليب للتحدث مع الآخر

السؤال ٢٧

من مهارات الإتصال الشفهي :

مهارة التحدث

مهارة الاستمتاع

مهارة القراءة

جميع ما ذكر صحيح

السؤال ٢٨

من أساسيات الملقى الجيد:

فن إيصال المعلومة

مراعاة الحضور

الاستماع الجيد

جميع ما ذكر صحيح

السؤال ٢٩

واحدة من العبارات الآتية خاطئة :

الإنصات هو أعلى مراتب الاستماع

السماع هو وصول الصوت إلى الأذن دون قصد أو انتباه

الاستماع هو الوسيلة الأكثر استخداماً بين وسائل الإتصال البشري المختلفة

من مراحل عملية الاستماع التذكر

السؤال ٣٠

الطريقة التي يتم بواسطتها تبادل المعلومات والأفكار والآراء بين المرسل والمستقبل عن طريق الكلمة المكتوبة تسمى :

بالطريقة الكتابية

بالطريقة اللفظية

بمهارات الإتصال الكتابي

بالطريقة الرمزية

السؤال ٣١

يقصد بالقوة التفاوضية :

مدى السلطة التفاوضية التي تم منحها للفرد لكي يقوم بالتفاوض

الرغبة الحقيقية المشتركة لدى الأطراف المتفاوضة لحل مشاكلها
التوازن بين أطراف التفاوض حتى لا يتحول التفاوض إلى استسلام
لا شيء مما ذكر

السؤال ٣٢

تعتبر حلقة الوصل بين المرسل والمستقبل والتي يتم من خلالها نقل الرسالة :

القناة

الوسيلة

رجع الصدى

(أ + ب صحيحة)

السؤال ٣٣

يقوم المستقبل بعدة ادوار في عملية الإتصال منها :

يتحول أحيانا الى دور المرسل في الرد على الرسالة

استقبال الرسالة ونقلها

نقل الرسالة فقط

لا شيء مما ذكر

السؤال ٣٤

عناصر التفاوض :

الموقف التفاوضي

أطراف التفاوض

قضية التفاوض والهدف التفاوضي

جميع ما ذكر صحيح

السؤال ٣٥

احرص على تطبيق مهارات الاتصال الشخصي بفاعلية مثل :

اغلق جميع ازرار ملابسك

لا تستخدم يديك للتعبير عن الاحجام والارتفاعات

لا تستخدم الحركات المشهورة كفتح اليدين للدعاء

لا تنتظر الى الحضور جميعهم وركز على بعضهم فقط

من مهارات الاتصال في التراث الإسلامي :

البدء بالتحية

البدء بالتحية والرد بأحسن منها

افشاء السلام بين الناس

جميع ما ذكر صحيح

السؤال ٣٧

من خصائص الإتصال انه :

الإتصال عملية مستمرة

يمكننا ان نستغني عن أحد عناصر الإتصال غير المهمة

يقوم المستقبل أساسا على إخراج الأفكار من ذهن المرسل في صورة رموز

جميع ما ذكر صحيح

السؤال ٣٨

يعتبر الاتصال السبيل الأمثل لتحقيق الاحتياجات:

الأساسية

الاجتماعية

الاقتصادية

جميع ما ذكر صحيح

السؤال ٣٩

تأخذ الرسالة صوراً عديدة منها:

المقتنيات الشخصية

المؤثرات الصوتية

نبرة الصوت

جميع ما ذكر صحيح

السؤال ٤٠

أفضل أنواع الإتصال:

الإتصال الشخصي

الإتصال الجمعي

الإتصال الذاتي

الإتصال الجماهيري

السؤال ٤١

واحدة من الآتي لا تعتبر من مهارات الاتصال الرمزي:

الشعر واللحية

المقتنيات الشخصية

حركة ووضع الشفاه

الأثاث والديكور

السؤال ٤٢

من مهارات الصوت والتنوع الصوتي:
أنطق الكلمات بوضوح ولا تجعلها متداخلة
نوع سرعتك حسب طبيعة الحديث
اظهر انفعالاتك بما يتناسب مع الموقف

جميع ما ذكر صحيح

السؤال ٤٣

هو الشخص الذي يستمع إلى الرسالة، ولكنه يعمل العقل في بعض كلماتها:
الشخص المنصت النشط
الشخص المنصت المقوم
الشخص المنصت جزئياً
الشخص غير المنصت

السؤال ٤٤

يقصد برفع الصدى أو التغذية الراجعة: (Feedback)

رد الفعل من المستقبل على الرسالة الاتصالية

هي الإشارة التي تعبر عن مدى فهم واستيعاب المرسل للرسالة
كلما قلت التغذية الراجعة كان ذلك أدعى لتعزيز المعلومات في الرسالة
جميع ما ذكر صحيح

السؤال ٤٥

من أساسيات الإقناع:

التعرف على نمط شخصية المتحدث (سمعي، بصري، حسي)
البعد عن الجدل عند الوصول لطريق مسدود في الحوار
اخلاص النية لله

جميع ما ذكر صحيح

السؤال ٤٦

يقوم المستقبل بعدة أدوار منها:

استقبال الرسالة
فك ترميز الرسالة
الاستجابة للرسالة

جميع ما ذكر صحيح

السؤال ٤٧

المفاوض الذي يريد أن يكون هو الكاسب وغيره الخاسر هو :
الواقعي

المقاتل

التحليلي

الهجومي

السؤال ٤٨

يقتصر الإتصال على ما يلي :

الكلمات والالفاظ

الصور والاشكال

الرموز

جميع ما ذكر صحيح

السؤال ٤٩

واحدة ليست من أهداف الحوار :

تهذيب وتعديل السلوك إلى الأفضل

إقناع الآخرين وعدم تغيير التوجهات الشخصية

ترويض للنفوس على تقبل النقد والاستماع لآراء الآخرين

محاولة فهم الآخرين والتعرف على آرائهم وما يدور في عقولهم

السؤال ٥٠

هذا النوع لا يقتنع أبداً بأي عرض إلا بعد أن يعرف كل التفاصيل، وهذا يسمى بالمفاوض :

الواقعي

الانفتاحي الودود المتعاون

التحليلي

الهجومي

السؤال ٥١

واحد ليس من أنواع الإتصال المعروفة :

الإتصال الثقافي

الإتصال الجمعي

الإتصال الاقتصادي

الإتصال الجماهيري

السؤال ٥٢

واحدة ليست من الآداب التي يجب مراعاتها عند الحوار ما يلي :

تحديد الوقت والمكان المناسبين لإجراء الحوار

تجنب الأحكام المسبقة الايجابية، وإحسان الظن بالطرف الآخر

الاحترام الشخصي للطرف الآخر بغض النظر عن جنسه أو معتقده أو دينه

الإنصاف والعدل حتى مع الخصوم

السؤال ٥٣

فرصة التفاعل والتغذية الراجعة بين طرفي الإتصال تكون ضئيلة جداً بل ومنعدمة في كثير من الأحيان في :

الإتصال الشخصي

الإتصال الجمعي

الإتصال الذاتي

الإتصال الجماهيري

السؤال ٥٤

أكثر أنواع الاتصال استخداماً في حياتنا اليومية:

الإتصال الشخصي

الإتصال الجمعي

الإتصال الذاتي

الإتصال الجماهيري

السؤال ٥٥

واحدة ليست من خصائص عملية التفاوض:

التفاوض عملية تتأثر بشخصية المفاوضين

إن التفاوض علم وفن في نفس الوقت

إن عملية التفاوض عملية اجتماعية سهلة

إن عملية التفاوض تعتبر أداة لفض النزاع

السؤال ٥٦

أثبتت بعض الدراسات أن (..... %) من نجاح الفرد في حياته الشخصية والعملية يتوقف على مدى استخدامه للمهارات الاتصالية مع ذاته ومع الآخرين.

52**58****85****100**

السؤال ٥٧

من مهارات الاتصال الشخصي أثناء اللقاء (الوقفات):

لا تقف عند حدوث أي ازعاج .

لا تقف عند التصفيق

ركز على الكلمات المهمة واضغط عليها

جميع ما ذكر صحيح

السؤال ٥٨

يعتبر الاتصال مهما جدا في العلاقات الاجتماعية بين الناس، حيث انه:

عملية تفاعلية بين شخصين أو أكثر

عملية تبادلية بين شخصين فقط

نشاط بين مرسل ومستقبل حول قضية معينة لحل المشكلة او تحقيق هدف معين

(الاجابة الاولى +الاجابة الثالثة)

السؤال ٥٩

التحدث بأسلوب الإلقاء وإضافة بعض المؤثرات الصوتية أو اللفظية للكلمات، حيث يكون تأثيرها على عملية الإتصال بنسبة: (%)

85

38

39

70

السؤال ٦٠

تتوقف عملية الاستجابة للرسالة على:

قوة العلاقة ومدى الثقة بين طرفي عملية الإتصال

القدرة على فهم الرسالة

فك رموز الرسالة

لا شيء مما ذكر

السؤال ٦١

واحدة ليست من المؤثرات الصوتية في عملية الاتصال:

تنويع نبرات الصوت

تغيير مكان الجلوس

تغيير سرعة الكلام

التوقف اللحظي

لا تنسونا من صالح دعائكم

سبحان الله وبحمده ،، سبحان الله العظيم

E7sas