

الاختبار الفصلي مهارات الاتصال

س 1 : ليس من عناصر عملية الاتصال:

المرسل أو المصدر.

القناة أو الوسيلة.

التغذية الراجعة.

الاتصال الذاتي.

س 2 : يُمكن تعريف الاتصال الإلكتروني، بأنه 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

س 3 : تُعد مهارة الالقاء والقدرة على عرض الافكار وتوصيلها للآخرين من أهم متطلبات وعوامل نجاح الافراد:

صواب

خطأ

س 4 : من انماط الأشخاص المفاوضين:

المفاوض المقاتل.

المفاوض التحليلي.

المفاوض الهجومي.

جميع ما سبق صحيح

س 5 : من أهداف الاتصال المتعلقة بالجوانب الاجتماعية "التعاون مع الآخرين:"

صواب

خطأ

س 6 : ترجع أهمية الاتصال الإلكتروني إلى إمكانية استخدامها في مختلف المجالات الحياتية الثقافية منها والرياضية والتعليمية والاجتماعية:

صواب

خطأ

س 7 : ينقسم الاتصال اللفظي إلى نوعين هما: الاتصال الكتابي والاتصال الشفهي:

صواب

خطأ

س 8 : ليس من خصائص الاتصال الإلكتروني:

اللاجماهيرية.

اللاتزامنية .

التفاعلية .

الإقتصار على البيئة المحلية.

س 9 : مقاطعة المستقبل للمرسل يعتبر من معوقات عملية الاتصال:

صواب

خطأ

س 10 : تحقيق شخصنة الأمور من أهم الآداب التي يجب العمل على مراعاتها والتقيد بها عند عملية الحوار:

صواب

خطأ

س 11 : تكمن أهمية الاتصال في أنه محور عملية نقل الخبرات الانسانية عبر الأجيال :

صواب

خطأ

س 12 : من أساسيات ومقومات عملية الإقناع " محاولة تجاهل الطرف الآخر:"

صواب

خطأ

س 13 : يعمل الاستماع الى الآخرين على تحسين العلاقات وتأكيد الأهمية الذاتية :

صواب

خطأ

س 14 : يُمكن تعريف إدمان الانترنت بانه: عدم السيطرة أو التحكم في استخدام الإنترنت، مما يؤدي إلى القلق

وإضرابات نفسية وإخفاق في العمل:

صواب

خطأ

س 15 : ليس من المؤشرات الإيجابية التي تدل على تفاعل الجمهور مع مقدم العرض:

عدم النظر للمتحدث.

ميل الجسد قليلاً للأمام.

كتابة وتسجيل النقاط أثناء العرض.

هزات الرأس الإيجابية.

س 16 : ترجع أهمية الاتصال الالكتروني إلى تقريب المسافات بين الافراد من خلال استخدام الصوت والصورة:

صواب

خطأ

س 17 : فقدان التفاعل الاجتماعي يعتبر من الآثار السلبية لاستخدام الإنترنت :

صواب

خطأ

س 18 : يُمكن تعريف بأنه ذلك الحوار الذي يتم بين الأفراد المتشابهين أو المتقاربين في الصفات بهدف تبادل الأفكار والاستفادة من المعلومات والوصول إلى الحقيقة :

الحوار الداخلي .

الحوار الذاتي .

الحوار الأفقي .

جميع ما سبق غير صحيح.

س 19 : ليس من أهداف الحوار:

إقناع الآخرين وتغيير التوجهات الشخصية .

ترويض للنفوس على تقبل النقد والإنصات لآراء الآخرين .

تهذيب وتعديل السلوك إلى الأفضل .

تحقيق الاتصال المتعرج التصاعدي.

س 20 : يقصد بـ ذلك الاتصال الذي لا يعتمد على إصدار أو استخدام الأصوات في العملية الاتصالية ولكن يعتمد على حركات الجسد وما يصاحبها من رموز إتصالية:

الاتصال اللفظي.

الاتصال غير اللفظي.

الاتصال الشفهي القيادي.

الاتصال الشفهي.

س 21 : من ايجابيات استخدام الهاتف الثابت اختصار الوقت وتوفير الجهد والنفقات المادية :

صواب

خطأ

س 22 : من مقومات الاتصال الشفهي :

التغذية الراجعة.

الرغبة الشخصية.

التشجيع والتجاوب.

جميع ما سبق صحيح.

س 23 : يعتبر الهاتف من الادوات المهمة في الاتصال الإلكتروني:

صواب

خطأ

س 24 : يجب على الفرد التعرف على الجمهور المستهدف وصفاته بشكل جيد قبل تقديم العرض الخاص به:

صواب

خطأ

س 25 : يُمكن 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

س 26 : ليس من مواصفات العرض الفعال:

يتيح للحضور المشاركة وإبداء آرائهم .

يكون ذو قيمة مضافة .

منهجي ومتناسق في تتابعه .

أن يُقدم بشكل مُتكلف وبعيد عن المرونة.

س 27 : يجب على مقدم العرض الانصراف مباشرة من القاعة بعد الانتهاء من تقديم العرض لكي لا يسبب للجمهور الحاضر الملل:

صواب

خطأ

س 28 : أولى خطوات عملية التفاوض :

قبول الطرف الاخر للتفاوض .

التمهيد لعملية التفاوض الفعلية والإعداد لها تنفيذياً .

تحديد وتشخيص القضية التفاوضية .

بدء جلسات التفاوض الفعلية.

س 29 : يُمكن تعريف بأنها لقدرة على التأثير على الآخرين لتحقيق أهداف المنظمة بكفاءة وفاعلية: التفاوض .

القيادة .

المفاوض الهجومي .

المفاوض الانفتاحي.

س 30 : تعتبر المقايضة من الاستراتيجيات التي يُمكن استخدامها في التعزيز الايجابي في عملية الإقناع:

صواب

خطأ

س 31 : يُمكن تعريف الإقناع على أنه: أي اتصال مكتوب أو شفوي أو سمعي أو بصري يهدف بشكل محدد إلى التأثير على الاتجاهات والاعتقادات والسلوك، كما أنه القوة التي تستخدم لتجعل شخصاً يقوم بعمل ما عن طريق النصح والحجة والمنطق.

صواب

خطأ

س 32 : من أهداف الاتصال المتعلقة بالاستجابة للحاجات الأساسية:

البقاء والحفاظ على قيد الحياة.

الحاجة إلى الأمان والشعور بالاطمئنان.

الحاجة إلى الإقناع .

جميع ما سبق صحيح.

س 33 : من مهارات كسر الجمود أثناء العرض التي يُمكن للفرد استخدامها أثناء عملية اللقاء " سرد قصة ليس لها

علاقة بموضوع العرض المقدم :"

صواب

خطأ

س 34 : يمكن تعريف مهارة بأنها فن ومهارة مواجهة ومشاهدة الحضور :

الإلقاء.

الشخصنة .

الاتصال الذاتي .

جميع ما سبق غير صحيح.

س 35 : هو الاتصال الذي يحدث بين شخصين أو أكثر:

الاتصال العنقودي التصاعدي .

الاتصال الذاتي .

الاتصال الشخصي .

جميع ما سبق صحيح.

س 36 : من المحاور التي على أساسها يتم تقييم العرض المُقدم:

التفاعل مع المشاركين.

الالتزام بالوقت المحدد للعرض.

شمولية الموضوع ووضوحه .

جميع ما سبق صحيح.

س 37 : اثبتت الدراسات أنه من الخطأ الكبير أن يقوم الفرد بالتدرب علىلقاء الموضوع الذي يرغب في تقديمه /

عرضه:

صواب

خطأ

س 38 : العلاقة بين الاتصال اللفظي وتأثير الاتصال غير اللفظي في العملية الاتصالية علاقة.....

ضعيفة.

عكسية.

قوية.

جميع ما سبق غير صحيح.

س 39 : عند تقديم العرض يجب على الفرد البُعد عن استخدام الصور والرسومات حتى لو كان لها علاقة قوية بالعرض المقدم لكي لا يتم تشتيت الجمهور الحاضر:

صواب

خطأ

س 40 : يُمكن تعريف التفاوض على انه " عملية المُباحثات التي تتم بين طرفين أو أكثر ينظر كل منهما للآخر على أنه متحكم في مصادر إشباع الآخر، بهدف الوصول إلى الاتفاق على تغيير الأوضاع:"

صواب

خطأ

س 41 : يجب أن تتضمن الخاتمة (كأخر مرحلة من مراحل العرض) على تقديم فيديو طويل يوضح بشكل متعمق موضوع العرض:

صواب

خطأ

س 42 : تتمثل أهمية اللقاء في :

يُمكن من زيادة المعرفة .

يساعد في بناء قوة الثقة بالنفس .

يساعد في النجاح العلمي والدراسي .

جميع ما سبق صحيح.

س 43 : المفاوضات الواقعي هو ذلك المفاوضات الذي يتميز بإعطاء اهتمام بالوقت، ويريد الدخول في صلب الموضوع مباشرة:

صواب

خطأ

س 44 : تعتبر "الرسالة" من أهم عناصر عملية الاتصال :

صواب

خطأ

س 45 : ليس من عناصر القيادة الرئيسية :

عملية التأثير .

تحقيق الأهداف المشتركة .

وجود جماعة من الناس .

القيادة الحرة.

س 46 : من سلبيات استخدام الهاتف الثابت عدم القدرة على نقل الرسالة الصوتية بصورة فورية:

صواب

خطأ

س 47 : التعبير عن الرأي وإثبات الذات من الفوائد التي يُمكن تحقيقها من الحوار :

صواب

خطأ

س 48 : يقصد بـ الاستجابة الفعلية الواعية من الفرد والنتيجة عن أعمال العقل بشكل مقصود فيما يستمع إليه الفرد من كلمات وعبارات:

السماع .

الاستماع .

الإنصات .

جميع ما سبق غير صحيح.

س 49 : يتميز الاتصال أياً كان نوعه بعدة خصائص ومميزات :

الرسالة .

عملية مستمرة .

التغذية الراجعة .

جميع ما سبق غير صحيح.

س 50 : تعتبر عملية التفاوض أداة لفض النزاع، واستمرارها مرهون باستمرار المصالح المشتركة بين المتفاوضين :

صواب

خطأ