

اسئلة اختبار مادة مهارات الاتصال ١٤٣٣ هـ

١- اللوم والارشاد وإثارة مشاعر الخجل تؤدي بعملية التواصل لنهاية سريعة لا محالة ، وهذا

الوعظ الاخلاقي

٢- يطلق على مجموعة الذكاءات (الذاتي ، العاطفي ، الاجتماعي ، اللغوي ، الفكاهي) هي :

أ- الذكاءات المتعدده

ب- الذكاء التواصلي

ج- الذكاء الانمائي

د- الذكاء الطبيعي

٣- الشخص الانبساطي :

أ- يفكر قبل ان يتحدث

ب- يتحدث ثم يفكر

ج- يهتم بالتفاصيل

د- يكتفي بأخذ الفكرة

٤- أي من أنواع الاتصال التالية يختلف عن البقية ☹ (جميعها تتفق بالتواصل الايجابي ماعدا لوم الذات سلبي)

أ- نقد الذات

ب- لوم الذات

ج- تعزيز الذات

د- التواصل الإيجابي مع الذات

٥- الاستماع الإيجابي يعني :

أ- أن تستمع من أجل أن تتفهم وجهة نظر ومشاعر الآخرين

ب- أن تستمع و أنت تجهز الرد على مايقوله الآخرين

ج- أن تستمع وتحاول أن تدير دقة الحديث

د- أن تستمع وتفسر كلام المتحدث من وجهة نظرك أنت

٦- الذكاء الاجتماعي يتجلى في :

أ-الشجاعة والصدق و ...

ب-الرؤية والحلم والتعاطف

ج-الفراسة والحصانة والكياسة

د-سرعة البديهة والقدرة الابداعية

٧-أي من العبارات التالية لا يتوافق مع البقية :

أ-أن تستمع من أجل أن تفهم وجهة نظر ومشاعر الآخرين

ب-أن تستمع وأنت تجهز الرد على ما يقوله الآخرين

ج-أن تستمع و تحاول أن تدير دقة الحديث

د-أن تستمع وتفسر كلام المتحدث من وجهة نظرك أنت

٨-الكفاية الأدانية هي :

أ-القدرة على بناء رسالة صحيحة ودقيقة ومنظمة ومؤثرة

ب-القدرة على بناء رسالة تراعي حالة المتلقي ومكانته ...

ج-القدرة على توظيف الصوت ونبراته ولغة الجسد لنقل ...

د-القدرة على معرفة الذات وما تمتلكه من مهارات و

٩-من معوقات وصول المعنى في إشارة الطريق التالية :



أ-عدم الملازمة

ب-الفوضى

ج-الاستطراد

د-التبسيط المخل

١٠-عندما تريد أن ترد على بريد الإلكتروني ...

أ-اضغط على زر "الرد على الكل"

ب-اضغط على زر "الرد على المرسل"

ج-لا تقم بالرد على بريد يظهر به العديد من ...

١١- كلما زاد الانتماء والولاء للفريق زادت واقعية الأفراد إلى:

أ- الاحتفاظ بالمعلومات لأنفسهم وعدم مشاركة الآخرين

ب- الترحيب بالاتصال و التأثير من أعضاء الفرق الأخرى

ج- الاتصال المتحفظ مع أعضاء الفريق

د- عدم الاكتراث بالتأثير على أهداف و قرارات الفريق

١٢- ما يصل فريق العمل إلى نقطة خلاف، أي من الممارسات التالية غير فعالة لم ...

أ- تجنب الجدل دفاعاً عن موقفك

ب- لا تفترض أنه لا بد من فوز طرف و هزيمة طرف آخر

ج- غير رأيك تجنباً للاختلاف و الوصول على اتفاق

د- أشرك جميع الأعضاء في النقاش

١٣- المنطقة المظلمة في نافذة جو هاري هي :

أ- المعلومات التي يعرفها الشخص عن ذاته و لا يمكنه إخفاءها عن الآخرين

ب- المعلومات التي يعرفها الشخص عن ذاته ، ولكنه يتعمد إخفاءها عن الآخرين

ج- المعلومات التي لا يعرفها الشخص عن ذاته ، ولكنها ظاهرة للآخرين

د- المعلومات التي لا يعرفها الشخص عن ذاته ، وليست ظاهرة للآخرين

١٤- نافذة جو هاري ، الشكل والمظهر العام يدخلان ضمن :

أ- المنطقة المكشوفة

ب- منطقة الأسرار

ج- المنطقة العمياء

د- المنطقة المظلمة

١٥- يمكن تصنيف الأشخاص حسب نمط الإدراك إلى :

أ-بصريون، حسيون، سمعيون

ب-انبساطيون ، متحفظون ، عاطفيون

ج-تحليليون ،شموليون ، علميون

د-عداويون ، متحفظون ، ثرثارون

١٦-تهدف المقابلة الشخصية بصورة أساسية إلى قياس :

أ-المظهر ومهارات الاتصال

ب-المعلومات العلمية و التقنية

ج-الصدق و الأمانة

د-الإخلاص في العمل

١٧-... الأفكار و المشاعر و المعتقدات التي يكونها الفرد عن نفسه، هي :

أ- مفهوم الذات

ب-تقدير الذات

ج-التواصل مع الذات

د-... القيم

١٨-يصنف الأشخاص بحسب نمط إدراكهم إلى : بصريون ، حسيون ، سمعيون ...

أ-البصريون أفضل من الحسيون

ب-السمعيون أفضل من البصريون

ج-الحسيون أفضل الجميع

د-لا يمكننا التفضيل

١٩-وضع فئات من الناس في قالب واحد، يحمل نفس الصفة ...

أ-التبسيط

ب-التنميط

ج-التحيز

د-الوهم

٢٠-من الممارسات الجيدة عند بدء الحديث :

أ- لا تفكر كثير في جوانب الحديث

ب- ضع إطار لحديثك

ج- ابدأ بأساليب غير مباشره

د- تقمص دور الواعظ

٢١- السبب وراء كون أصحاب الأداء المتميز أشخاصاً إيجابيين

أ- لأنهم يتمتعون بتقدير عال لذاتهم

ب- لأنهم يتقاضون مرتبات عالية

ج- لأنهم متميزون ومجتهدون

د- لأن لديهم العديد من الأصدقاء

٢٢- أصحاب الاداء المتميز :

يرون المشكلة في كل فرصة تتاح لهم

يرون فرصه في كل مشكله تواجههم

٢٣- يشكل الاتصال بجميع أنواعه من حياتنا اليومية ما يقارب . .

أ- ١٠% إلى ٥٠%

ب- ٢٠% إلى ٣٠%

ج- ٤٠% إلى ٥٠%

د- ٥٠% إلى ٧٥%

٢٤- من التقسيمات العلمية للاتصال البشري :

أ- اتصال هام و اتصال غير هام

ب- اتصال جاد واتصال هازل

ج- اتصال لفظي و اتصال غير لفظي

د- اتصال أني واتصال رجعي

٢٥- "معاً ينجز كل واحد منا أكثر" مصطلح يعبر عن :

أ- العمل في فريق ناجح

ب- استخدام عبارات واضحة

ج- تنمية مهارات الحوار

د-المقابلة الشخصية الناجحة

٢٦- عند بداية عرض تقديمي ، يفضل :

أ-سرد حكاية أو طرفة

ب-البدء بشكل جدي ورسمي

ج-الإجابة عن أسئلة الجمهور

د-اطلب من الجمهور السكوت

٢٧-يحاول الكاتب تعويض المؤثرات الصوتية والبصرية الخاصة بـ

أ-استخدام علامات الترقيم والعبارات الواصفة

ب-اختصار الجمل والعبارات

ج-مراجعة ما كتبه و تنقيحه

٢٨-إصدار الأوامر و الاستدراج والتهديد :

أ-أشكال التواصل الغير الفعال

ب-وسائل مفيدة في الإقناع

ج-محسنات التواصل الغير لفظي

د-أخطاء قاتلة في التواصل

٢٩-إلقاء التحية واستخدام عبارة ختامية عند كتابة البريد الإلكتروني ...

أ-ممارسة غير محببة لأن البريد الإلكتروني ليس خطاب رسمي ...

ب-ممارسة تضيف على الرسالة نبرة تنم عن الود و التعاون ..

ج-واجب في الإيميلات الرسمية فقط

د-ممارسة تفقد البريد الإلكتروني الإيجاز

٣٠-القدرة على تنظيم حالة المرء النفسية ومنع الأسى أو ...الالم

أ-الذكاء الذاتي

ب-الذكاء العاطفي

ج-الذكاء الاجتماعي

د-الذكاء اللغوي

٣١- أول م يجب أن تراعيه لإقناع الآخرين ، هو :

أ-لا تهاجم الآخرين

ب-استخدام الحجج و البراهين

ج-الرفق و اللين

د-أن تقتنع أنت بالفكرة

٣٢-الشخص العلمي :

أ-يعتمد على الشعور والعاطفة

ب-يعتمد على الحقائق و الدلائل

ج-يبت بسرعة في القضايا

د-يفتح المجال لخيارات متنوعة

٣٣-قبل إجراء المقابلة الشخصية :

أ-اقتراح بعض الأسئلة التي تتوقع ان تطرح . . .

٣٤-أي من الممارسات التالية غير مفضل عند الإعداد لعرض تقديمي ..

أ-حاول استخدام طريقة غير متوقعة أو مألوفة لجذب انتباه جمهورك

ب-قم باعداد نشرات تلخص حديثك يمكن تقديمها للجمهور

ج-تدريب على عرضك عدة مرات وقد يكون ذلك أمام مرأة

د-لا تقلق كثير بوضوح ما تقدمه لان الجمهور يمكنه أن يسأل أثناء العرض

٣٥-اثناء العرض التقديمي ، يفضل :

أ-الوقوف الثابت ، لأن الحركة تشتت انتباه الجمهور

ب-الجلوس ، لأن الوقوف قد يحجب شاشة العرض

ج-الوقوف والمشي وتحريك الجسد

د-قراءة الشرائح كما كتبت من غير تغيير

٣٦-أي من ما يلي ليس من مهارات الإقناع :

أ-استخدام الحجج والبراهين والدلالة على صحة ما يقول

ب-استخدام أسلوب الضغط على الطرف الآخر ليسلم بفكرتك

ج-تقبل أفكار الآخرين في البداية ثم فندها باستخدام الحجج

د-استخدم أسلوب منطقي في طرح الأفكار

٣٧-عندما تغير الحقائق لإقناع الآخرين بوجه نظرك ، فأنت ..

أ-تستخدم احد الأساليب الفعالية في الإقناع

ب-تضلل الآخرين لتمرير وجهة نظرك

ج-تطمئن الطرف الآخر و تبدد مخاوف

د-تستخدم اسلوب منطقي ل طرح أفكارك

٣٨-هي " وثيقة مكتوبة تبرز المعلومات الشخصية للفرد ومؤهلاته ،وقدراته و . . .

أ-المقابلة الشخصية

ب-الاتصال الكتابي

ج-السيرة الذاتية

د-المعلومات الشخصية

٣٩-المرسل والرسالة والوسيلة والمستقبل والتغذية الراجعة تشكل :

أ-الكفايات الاتصالية

ب-عناصر الموقف الاتصالي

٤٠-من التصرفات الخاطئة في المقابلة الشخصية :

أ-الاهتمام بالمظهر

ب-توجيه إشارات لمن يقابلك

ج-جمع معلومات عن جهة التوظيف

د-انتقاد عملك السابق

٤١-أثناء إجراء المقابلة الشخصية :

أ-تأكد من معرفتك التامه بمقر إجراء المقابلة الشخصية

ب-استعلم عن نوعية المقابلة هل هناك امتحان أم مقابلة فردية . . .

ج-دافع عن وجهة نظرك بطريقة مؤدبة

د-حضر الشهادات و الوثائق التي قد تحتاجها

٤٢- العبارة "أنت مخطئ" يمكن أن تقال بصورة أكثر فاعلية ..

أ-دعني أكمل قولي

ب-إنني أرى الأمر بشكل مختلف

ج-كلامك يفتقد للدقة

د-أنت لا تدرك ما تقول

٤٣-يستخدم زر النسخة المعماة (Bcc) في البريد الإلكتروني . . .

أ-لوصول الرسالة بشكل سريع جداً

ب-توجيه الرسالة إلى شخص هام

ج-للرد على كل متلقي الرسالة

د-حفظ خصوصية الآخرين وعدم إظهار ايميلاتهم ...

٤٤-الاختلاف في الآراء داخل الفريق يجب أن يقود إلى :

أ-الجدل بين أفراد الفريق

ب-صنع قرار الفريق

ج-هزيمة طرف مقابل طرف

د-التشكيك في نوايا الآخرين

٤٥-ابدء حوار مثمر من الواجب :

أ-بيان سوء فهم الطرف الآخر الموضوع

ب-البدء بمواضيع الاتفاق والاجماع

ج-بيان مدى فهمك للموضوع تفوقك فيه

د-الحديث بنبرة شديدة تعكس ثقتك واحقيتك

٤٦- التوقف المؤقت اثناء العرض التقديمي ..

ممكن يكون من مهارات اثناء العرض او يمنحك ويمنح الجمهور التفكير والمتابعه او عدم اجهاد الجمهور

(مو واضحه الخيارات)

٤٧- بدء حديثك بعبارة تعرض فيها توقعاتك من الاجتماع وتؤكد من تشابه أو اختلاف توقعات عبارة اطار تختصر

الحدود

التاريخ

الاهداف

الاجرائية

المشكلة

(مو واضحه الخيارات أي منها او أي احد له رأي اخر يوضحه)

٤٨- في ظل غياب لغة الجسد ونبرة الصوت في الاتصال عبر البريد الالكتروني فان

رسائلنا ومشاعرنا تأخذ تفسير سيء

نقل رسائلنا ومشاعرنا ايسر

رسائلنا تبدو اكثر تهديبا

رسائلنا تبدو اكثر حيويه

٤٩- محاولة احد الطرفين التأثير على الطرف الاخر لقبول افكاره وارهه بالاسناد الى الادلة والبراهين والحجج التي يقبلها العقل

الاتصال

الحوار

الاقناع

الارشاد

٥٠- اتصال يتم فيه نقل الرساله عن طريق الحركه الجسديه

الاتصال الشفهي

الاتصال الكتابي

الاتصال الغير لفظي

الاتصال الهادف

٥١- أي من الممارسات التاليه لا تنطبق على افراد الفريق

تبادل المعلومات بين اعضاء الفريق

التمتع بدافعية عالية للاداء الجسدي

السعي للسيطرة على قرارات الفريق

ممارسة الرقابة والتوجيه الداخلي

٥٢- من الممارسات المفضلة عند استخدام الوسائل البصريه في العرض التقديمي

استخدام جميع الصور والمخططات التي جمعتها

اختر مجموعه من الصور والمخططات التي تساعد الجمهور على فهم أفضل

لا يفضل استخدام الصور والمخططات لان

٥٣- من المزايا التي يتفوق بها المتكلم على الكاتب

انزال الناس مقاماتهم

يوجه كلامه حسب ردة فعل المتلقي انيا

مراجعته رسالته وتعديلها

انتقاء عباراته وتدقيقها

٥٤- تفاعل طرفين او اكثر في موقف معين لتبادل

الاتصال

الاقناع

الحوار

(في تشابه بين تعريف الاتصال والحوار لذلك تركت المجال لهذا السؤال)

أنتهى

بالتوفيق للجميع

ولاتنسوونا من دعواتكم

أختكم أم سعد

حل اختكم \☺\ Манавн

لا تنسونا من صالح دعواتكم

