

## بسم الله الرحمن الرحيم

المادة: الاتصال الاقناعي  
التخصص: علاقات عامة  
المستوى: رابع  
مدة الاختبار:

التاريخ: / / ٢٠٢٠

- س ١- أذكر تعريف مفهوم الاتصال الاقناعي ؟
- س ٢- عرف عملية الاقناع ؟
- س ٣- أذكر عناصر عملية الاقناع؟
- س ٤- اشرح عناصر الاقناع؟
- س ٥- تحدث عن استراتيجيات الاقناع ؟
- س ٦- ما هي اليات الاقناع؟
- س ٧- ماهي العوامل المؤثرة على عملية الاقناع؟
- س ٨- تحدث عن أهم القواعد الاساسية في عملية الاقناع ؟
- س ٩- اشرح نموذج الاقناع؟
- س ١٠- أذكر معيقات الاقناع؟
- س ١١- أذكر أهم الاعتبارات التي ينبغي مراعاتها عند كتابة الرسالة؟
- س ١٢- ما هي فوائد الاتصال الاقناعي؟
- س ١٢- لماذا الاهتمام ودراسة الاتصال الاقناعي؟
- س ١٣- هناك مجموعة من المحددات التي يمكن الاعتماد عليها في زيادة فرص النجاح في تحقيق الهدف من العملية الاقناعية أذكرها؟
- س ١٤- أذكر أنماط الناس من ناحية برامجهم العقلية؟
- س ١٥- ماهي عناصر الاقناع؟
- س ١٦- هناك انواع من الجماهير التي لا تفتنح بسهولة بما يقدمه الاخرين من مضامين أذكر امثله منهم؟
- س ١٧- على ماذا تركز استراتيجيات التعبنة والضغط والتشديد؟
- س ١٨- تعتمد عملية الاتصال بصفة أساسية على خمسة عناصر. أذكر تلك العناصر؟
- س ١٩- تحدث عن الصفات المطلوبة للمرسل الناجح؟
- س ٢٠- تحدث عن أهمية الاتصال الاقناعي؟
- س ٢١- أذكر السبب عن اعداد الرسالة الاتصالية المقنعة استخدام لغة سهلة وبسيطة؟
- س ٢٢- أذكر أهم الاستراتيجيات التي يمكن استخدامها في عملية الاقناع؟
- س ٢٣- اشرح استراتيجيات الاعتماد على الاستمالة العاطفية لتحقيق الاقناع؟
- س ٢٤- اشرح استراتيجيات المضمون بالمصدر أو المرجع؟
- س ٢٥- اشرح استراتيجيات التعبنة والضغط والتشديد؟

**أجب عن الأسئلة التالية بوضع علامة (✓) أمام العبارة الصحيحة وعلامة (x) أمام العبارة الخاطئة،**

١- يقتض ان يتمتع العاملون في مجال العلاقات العامة والاتصال بمعرفة محدودة وبسيطة.
٢- الاقناع لغة الاقوياء، وطريقة الاسوياء.
٣- لا ينبغي ان تتم عملية الاقناع بشكل مخطط ومدروس.
٤- ليس من المهم على المرسل ان يكون قادرا على الاقناع.
٥- يعتبر التأثير العاطفي من اكثر الاستمالات التي يمكن الاعتماد عليها في اقناع ذوي الثقافة المحدودة.
٦- يعد التكرار من العوامل التي تساعد على الاقناع.
٧- لغة الجسد إحدى أهم اساليب توصيل المعلومات والافكار الى المتلقي.
٨- عندما يهز الشخص كتفه فيعني انه لا يبالي بما تقول.
٩- يرفع المظهر اللائق من رصيدك ويعزز حضورك.
١٠- المصدر هو الطرف الذي يبدأ عملية الاتصال بطرف اخر.
١١- ينبغي على القائم بالاتصال الإقناعي ان يتميز بالعديد من الصفات منها الكذب والمراوغة.
١٢- قبل شروع المصدر من عملية الاتصال الإقناعي يلتزم بالإعداد الجيد والكامل للمادة التي يتم اقناع الطرف الاخر.
١٣- لا ينبغي تحديد الجمهور المستهدف بدقة .
١٤- يتطلب من ممارسي العلاقات العامة امتلاك القدرات والمهارات الاتصالية والاقناعية.
١٥- تعد عناصر عملية الاتصال الإقناعي هي نفسها عناصر عملية الاتصال الموضوعي التي وردت في نماذج الاتصال المعروفة.
١٦- تتعدد الجماهير التي تستهدفها العلاقات العامة في عملياتها الاتصالية.
١٧- بمجرد تحديد الجمهور لا ينبغي تحديد خصائصه واتجاهاته واحتياجاته.
١٨- اتصال يتم فيه نقل الرسالة عن طريق الحركات الجسمية والإيماءات يسمى اتصال غير لفظي.
١٩- الذي يقوم بتحليل الرسائل وتفسيرها وترجمتها إلى معاني محددة وفك ترميزها هو المستقبل.
٢٠- كلما كانت الكتابة لجمهور متخصص كلما ازدادت حاجة الكاتب لاستخدام استراتيجيات اتصالية اكثر ذكاء للتعبير عن الفكرة.
٢١- من صفات المرسل الايجابية الصدق والامانة.
٢٢- من صفات المرسل حسن الخلق.
٢٣- لا يعد لغة الجسد إحدى أهم أساليب توصيل المعلومات للمتلقي.
٢٤- تتسم عملية اكتساب الثقة وبنائها بأنها عملية غير مباشرة وغير محددة.
٢٥- الانطباع الاول يدوم ويساعد في تكوين الثقة بين المرسل والمتلقي.

تمنياتي لكم بالنجاح والتوفيق

