

أوراق عمل

الفصل الدراسي الأول العام الدراسي 144٧ هـ

ورقة عمل الأسبوع الرابع عشر

الثانوية		المرحلة
الثاني	الصف	المادة

أولاً: أظلل الإجابة الصحيحة لكل مما يلي:

١	يدرك الأشياء على نحو أفضل بواسطة الرؤية وينعكس هذا على ألفاظه وعباراته.	أ <input checked="" type="radio"/> النمط البصري	ب <input type="radio"/> النمط السمعي	ج <input type="radio"/> النمط الشعوري	د <input type="radio"/> النمط التقليدي
٢	عندما يقترب المتلقي من وجهة نظر الطرف المؤثر فإن هذا يسمى:	أ <input type="radio"/> التفاوض	ب <input checked="" type="radio"/> الإقناع	ج <input type="radio"/> الاعتراض	د <input type="radio"/> الرفض
٣	عندما يلتقى الطرف المؤثر مع الطرف المتلقي في المنتصف فإن هذا يسمى:	أ <input type="radio"/> التناقض	ب <input type="radio"/> الاعتراض	ج <input checked="" type="radio"/> التفاوض	د <input type="radio"/> التوسط

س٢: أظلل حرف (ص) إذا كانت العبارة صحيحة وحرف (خ) إذا كانت العبارة خاطئة:

م	السؤال	ص	خ
١	المصدقية ناتجة عن اتصاف الشخص بالثقة والحيادية والمعرفة والالتزام .	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>
٢	استغلال نمط الشخصية في الإقناع يساعد في قراءة أفكار الآخرين .	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>
٣	الفوز بقلوب الآخرين يكون بالمنطق وتركيب الرسالة .	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>

ثالثاً: أجب عما يطلب مني :

أ- أقدم مثلاً على أن شخصية المتحدث أثراً في نجاح التواصل الإقناعي :

شخصية الرسول - صلى الله عليه وسلم - وما تتصف به من صدق وأمانة وحسن خلق كان لها أكبر الأثر في تصديق الناس لرسالته .

ب- أسوق أمثلة للكلمات التي يستخدمها صاحب النمط السمعي :

يستخدم كلمات مثل (صوت - رنين - نغمات - صراخ - نداء)