

نموذج لأسئلة الاختبارات في مقرر (٣١١ نفس) علم النفس الاجتماعي لغير التخصص

أجب عن جميع الأسئلة الواردة أدناه

الجزء الأول : أسئلة الصواب والخطأ ، أجب بصواب (أ) أو خطأ (ب) كل ما يلي من جمل :

١. ينصب اهتمام الباحث النفسي الاجتماعي على دراسة العوامل الشخصية لا الاجتماعية في دراسته للسلوك الاجتماعي .
٢. من وجهة نظر تبادلية ، تعتبر العلاقات البينية عملية مبادلة للمخرجات مقابل المدخلات بين الأشخاص .
٣. في علاقات القوة الطرف الأقوى هو المستفيد أكثر من العلاقة والطرف الأضعف أقل استفادة من العلاقة .
٤. من وجهة نظر باندورا ، يختلف الأداء للسلوك عن اكتسابه وغياب الأداء لا يعني عدم اكتسابه .
٥. وفقا لنظرية التعلم الاجتماعي ، يسهم الضبط المعرفي عند الفرد في انتظام السلوك بعد اكتسابه .
٦. تتركز مصادر نمو ذات الفرد بين ذاته و الآخرين من حوله كمصادر .
٧. تتلخص الذات المرآة كعملية لنمو الذات ، في أن يرى الفرد نفسه كما يراه الآخرين .
٨. يعتبر الوجه القناة الوحيدة الأعظم أهمية في الاتصال الغير لفظي بين البشر .
٩. من وظائف الاتصال الغير لفظي أن يدعم ويساند الرسائل اللفظية .
١٠. تمثل الاتجاهات موقف معرفي وجداني للفرد من الموضوعات المختلفة في بيئته .
١١. يمثل المكون المعرفي الأساس في تشكل أي اتجاه للفرد حول أي موضوع من الموضوعات .
١٢. يسهم الاشتراط الكلاسيكي في تشكل المكون المعرفي لا الوجداني للاتجاهات .
١٣. من سبل الإقناع إثارة مخاوف المستقبل وتفقد الإثارة تأثيرها حال المبالغة في تصويرها .
١٤. تتأثر الثقة بالمرسل عند إخطاره المستقبل بنية إقناعه له حال أن المستقبل أقل إلمام ومعرفة .
١٥. من محددات المفاضلة بين الأنواع المختلفة للجدل عند الإقناع مستوى المعرفة بموضوع الاتجاه .
١٦. لكي يشيع أي خبر لابد أن يكون موضوعه هام لمتلقيه وأن يشوبه غموض عند روايته .

الجزء الثاني : أسئلة الاختيار من متعدد : اختر الاجابة الصحيحة من الإجابات المعطاة :

١. تتعدد العوامل التي تسهم في ارتباط الناس ببعض في أنماط مختلفة من العلاقات ، ومن تلك العوامل :
(أ) مهارات الاتصال ، (ب) جاذبية المظهر ، (ج) القصور في الكفاءة ، (د) الإجابات (أ + ب) .
٢. يبالغ البعض في وصف ما يتميز به الآخرون من خصال بناء على معرفة بخصلة ظاهرة منهم ، ويكون لهذه المبالغة تأثيرها السلبي إلى درجة أننا قد نخطئ في التقدير الموضوعي لحقيقتهم ، ماذا تسمي هذا التأثير ؟ .
(أ) تأثير الجاذبية ، (ب) تأثير الهالة ، (ج) الكفاءة المدركة ، (د) تأثير التشابه .
٣. من القواعد والقوانين التي تحكم العلاقات بين الأشخاص ، ما يلي :
(أ) العدالة التوزيعية ، (ب) الضعف لا القوة ، (ج) القاعدة التبادلية ، (د) الإجابات (أ + ج) .

٤. تنص فرضية المطابقة عند الارتباط بالآخرين بأن الفرد أكثر انجذاباً للارتباط بمن يماثله في المظهر . وذلك لأسباب منها :

(أ) طلباً للإنصاف ، (ب) خشية الرفض ، (ج) الاشمئزاز والنفور ، (د) الإجابات (أ + ب) .

٥. تدمر الأخصائي الاجتماعي من طريقة تعامل مديره معه . إذ أنه كثيراً ما يكلفه بأداء أعمال خارج نطاق مهامه . وفوق ذلك لا ينال مكافأة تتناسب وهذا الجهد الزائد عن نصابه . وقد أضطر إلى التأخر في المجيء لمقر عمله حتى يفوت على المدير فرصة تكليفه بما لا يطيق . أي ردود الفعل على العلاقة غير المنصفة يشير إليه هذا التصرف من الأخصائي ؟

(أ) محاولته زيادة مخرجاته ، (ب) محاولته للتقليل من مدخلاته سلوكياً .
(ج) محاولته زيادة مخرجات المدير ، (د) محاولته التقليل من مدخلاته نفسياً .

٦. من العمليات النفسية الاجتماعية الرئيسية التي تمثل دور الآخرين في نمو ذات الفرد :

(أ) التقييم المنعكس للآخرين ، (ب) فاعلية الذات ، (ج) المقارنة الاجتماعية ، (د) الإجابات (أ + ج) .

٧. تعتبر الهوية بعداً رئيساً من أبعاد ذات الفرد ، وتتجلى هوية الشخص في نمطين رئيسيين هما :

(أ) هوية شخصية ، (ب) هوية ذاتية ، (ج) هوية اجتماعية ، (د) الإجابات (أ + ج) .

٨. يقول الشاعر : لا تسأل عن المرء و اسأل عن قرينه فكل قرين بالمقارن يقتدي .
أي أساليب حماية الذات يشير إليه البيت أعلاه ؟

(أ) الانتقائية في التفسير ، (ب) انتقائية العلاقات البينية ، (ج) انتقائية البيئات ، (د) انتقائية المعايير .

٩. تتشكل الانطباعات بسرعة وتتغير ببطء ، ومن العوامل التي تسهم في تشكيل الانطباعات عن أي موضوع :

(أ) ما يظهر من الموضوع في البدء ، (ب) ما هو مركزي من خصائص الموضوع
(ج) ما يتم استدراكه حول الموضوع ، (د) الإجابات (أ + ب + ج) .

١٠. شكك عنوان بارز في صحيفة اشتريتها لأول مرة ، فبادرت بشرائها لانطباع منك بأن الصحيفة سوف تكون دقيقة فيما تنشر . وبعد قراءتك تغير انطباعك عن الصحيفة ، فأليت أن لا تعاود شراءها مرة أخرى . أي العوامل أسهمت في تشكيل وتغير انطباعك عن الصحيفة ؟

(أ) تأثير الأولوية ، (ب) التحيز في السلبية ، (ج) تأثير الأخرية ، (د) الإجابات (أ + ج) .

١١. يلاحظ سرعة تسليم الناس بما يشاع من سوء حول بعض الأشخاص دون أن يجتهدوا في التحقق من صحة ما شاع عنه فتبقى انطباعاتهم عنهم طويلاً . أي العوامل ذات التأثير على بقاء تلك الانطباعات على الرغم من عدم صحتها ؟

(أ) تأثير السياق ، (ب) الصفات المركزية ، (ج) الشح المعرفي ، (د) تحقق التنبؤ الذاتي .

١٢. من أبرز العمليات المعرفية عند الفرد في إدراكه للموضوعات المختلفة :

(أ) تشكيل الانطباعات ، (ب) السلوك الاجتماعي ، (ج) الإدراك الاجتماعي ، (د) الإجابات (أ + ج) .

١٣. من العناصر المكونة للتواصل غير اللفظي كنمط من أنماط التواصل بين البشر :

(أ) اللمس والغمز ، (ب) أوضاع الجسد ، (ج) تعابير الوجه ، (د) الإجابات (أ + ب + ج) .

١٤. قال الشاعر : إذا رأيت نيوب الليث بارزة فلا تظن أن الليث يبتسم . أي عناصر التواصل غير اللفظي يشير إليه البيت أعلاه :

(أ) أوضاع الجسد ، (ب) الأصوات ، (ج) تعابير الوجه ، (د) لحن الصوت .

١٥. يشترط في أي محاور تلفازي لكي يكون مقنعا عند توعيته جمهرة من الناس بضرورة الالتزام بحمية معينة فيها سلامة صحتهم أن :

- (أ) يحظى بتصديق من يتلقى رسالته ، (ب) يكون واثقا من المستقبل .
(ج) يشابه من يتلقى رسالته في القيم ، (د) الإجابات (أ + ج) .

١٦. كي ينجح الخبير الاقتصادي في تغيير اتجاه جمهرة من العوام للمشاركة في دعم وجهة نظره حول ضرورة عدم المجازفة بالمضاربة في سوق الأسهم ، يلزمه أن يجادلهم :

- (أ) جدلا متعدد الأوجه ، (ب) جدلا حسنا ، (ج) جدلا منفردا ، (د) جدلا جيدا .

١٧. من العوامل ذات التأثير على الثقة بالمرسل كمقوم من مقومات مصداقيته :

- (أ) أن لا يسعى المرسل لما فيه مصلحته ، (ب) أن يخطر المرسل المستقبل بأنه يريد إقناعه .
(ج) أن يكون المرسل شبيها بالمستقبل ، (د) الإجابات (أ + ب) .

١٨. يجد متعة في قراءة كل مقالة حول الأحداث الاجتماعية في صحيفته المفضلة . وعلل الشاب ذلك بأنه يفيد في زيادة حصيلته المعرفية حول تلك الأحداث . ولهذا السبب يحرص على قراءة كل ما ينشر في تلك الصحيفة حول أحداث المجتمع . كيف تصف اتجاه الشاب في الموقف أعلاه نحو ما يفضل قراءته من مقالات ، وأي مكونات الاتجاه يشير إليه تمتعه بالقراءة لتلك المقالات ؟ .

- (أ) إيجابي/ مكون معرفي ، (ب) سلبي/ مكون نزوعي ، (ج) إيجابي/ مكون وجداني ، (د) جميع المكونات .

١٩. أي العوامل أسهمت في تشكل اتجاه الشاب في السؤال (٣٨) أعلاه ، وأي النظريات مما

- درست قالت به ؟ . (أ) العائد المباشر/ الذرائعية ، (ب) الاقتران / الكلاسيكية
(ج) العائد الغير مباشر/ الملاحظة ، (د) التعارض / الأحكام الاجتماعية .

٢٠. في تصميم الكثير من الإعلانات التجارية ، يلجأ منفذ الإعلان إلى العناية بشكل و مظهر الشخص الظاهر في الإعلان لزيادة الفاعلية في الاقتناع . أي العوامل ذات التأثير على الإقناع تشير إليه هذه المحاولة في الإقناع ، وأي عناصر عملية الإقناع يمثلها الشخص الظاهر في الإعلان ؟ .

- (أ) المصدقية / المرسل ، (ب) التشابه / المتلقي .
(ج) الجاذبية / المرسل ، (د) الإثارة / الرسالة .

٢١. نتيجة لتعلقه بما اعتاد على قراءته في مجال تخصصه ، يعتمد البعض إلى التقليل من القيمة العلمية لتخصصات أخرى ، أي تأثيرات التعلق بموضوع الاتجاه تشير إليه هذه الممارسة من قبل البعض .

- (أ) تأثير التباين ، (ب) تأثير التمثل ، (ج) تأثير التعاضد ، (د) تأثير الهالة .

٢٢. وجد نفسه متأثرا بكلام خبير الإعلام الذي حذر من مغبة الإفراط في المبالغة عند التعليق على الأحداث . فآل الكاتب على نفسه أن لا يعود إلى المبالغة مرة أخرى . وبعد مغادرته مركز الخبير وجد نفسه بالتدريج يعود إلى عاداته القديمة من الإفراط في التعليق . ما الخاصية الرئيسة لخبير الإعلام والتي جعلت الكاتب يقتنع بعدم المبالغة في التعليق؟ وماذا تسمى الأثر الذي يشير إلى عودته لعاداته القديمة ؟ .

- ** . الخاصية الرئيسة والأثر : (أ) الجاذبية / أثر التمثل ، (ب) المصدقية / رقود الأثر
(ج) التشابه / أثر التباين ، (د) الخبرة / أثر التعاضد .

٢٣. ما السبب في ظهور ذلك الأثر الذي ذكرته في إجابتك على السؤال رقم (٤٢) أعلاه ؟ .

السبب في ظهور الأثر المذكور أعلاه ، هو :

- (أ) غياب الثقة بالمرسل ، (ب) الحياد التام من قبل المرسل .
(ج) الإخاطر المسبق بنية الإقناع ، (د) فك الارتباط بين الرسالة والمرسل .

٢٤. وجد في نفسه ميلا لقراءة التقارير عن الأعمال الخيرية في صحيفته اليومية. وعلل ذلك بأنها تفيده في الاطمئنان بأن الناس ما زالوا بخير ما سعوا لبذل الخير ، وهو ممن يحب للناس الخير. ولهذه الأسباب كان اتجاهه نحو متابعة قراءة كل تقرير جديد عن أعمال البر والخير. أي وظائف الاتجاهات - مما درست - يخدمه تبنيه لهذا الاتجاه ؟ .

(أ) التعبير عن القيم ، (ب) إشباع الحاجات ، (ج) التنبؤ بالسلوك المستقبلي ، (د) الدفاع عن الذات .

٢٥. كيف تصف اتجاه الشخص أعلاه ، في السؤال رقم (٤٤) نحو قراءة هذا النوع من التقارير ، وأي مكونات الاتجاه يشير إليه زيادة وعيه بالأحداث ؟ .

(أ) إيجابي/ مكون معرفي ، (ب) سلبي/ مكون نزوعي ، (ج) إيجابي/ مكون وجداني ، (د) سلبي / جميع المكونات .

٢٦. تتأثر مصداقية المرسل بمدى ثقة المستقبل به ، ومن العوامل المؤثرة على الثقة :

(أ) مستوى المعرفة بموضوع الاتجاه ، (ب) مستوى التعلق بالموضوع .
(ج) جاذبية المظهر ، (د) الحياد التام .

٢٧. تتأثر الثقة بالمرسل عند الإخطار المسبق بنية الإقناع للمستقبل حال أن المستقبل :

(أ) أقل تعلقا بموضوع الاتجاه ، (ب) أكثر تعلقا بموضوع الإقناع
(ج) لامعرفة له بموضوع الإقناع ، (د) أكثر إحاطة بموضوع الاتجاه .

٢٨. يتمثل التحصين كخاصية من خصائص الرسالة الإقناعية بتقديم جرعات من :

(أ) الحجج المضادة لما اقتنع به المستقبل ، (ب) الجدليات المغايرة لما اقتنع به المرسل
(ج) تعزيز الحصانة ضد اقناع المستقبل ، (د) تلقينات مضادة لاقتناع الخصم .

٢٩. وفقا لنظرية الأحكام الاجتماعية ، كلما كان ارتباط المستقبل بموضوع الاتجاه عاليا :

(أ) كبر نطاق القبول وصغر نطاق الرفض ، (ب) صغر نطاق الرفض وكبر نطاق القبول
(ج) ضاق نطاق القبول وكبر نطاق الرفض ، (د) صغر نطاق القبول ونطاق الرفض .

٣٠. من محددات مسار التغير في الاتجاه وفقا لمعطيات نموذج التعارض (المنحنى الأجوف) :

(أ) مستوى الارتباط الذاتي بموضوع الاتجاه ، (ب) درجة التباين بين اتجاه المرسل والمستقبل
(ج) التدني البين في درجة المصداقية ، (د) الإجابات (أ + ب) .

٤٠. يتعطل مسار التغير في الاتجاه وفقا لمعطيات نموذج التعارض (المنحنى الأجوف) حال أن :

(أ) مصداقية المستقبل متدنية ، (ب) مصداقية المرسل عالية ،
(ج) التشابه بين المرسل والمستقبل ، (د) الزيادة في مستوى جاذبية المرسل .

٤١. في تصميم الكثير من الإعلانات التجارية ، يلجأ منفذ الإعلان إلى العناية بشكل وألوان المنتج ومحاولة إبرازه بطريقة يبدو فيها أكثر جاذبية . أي مسارات التأمل وأي أنواع المعالجة للمعلومات بني عليه تصميم هذا النوع من الإعلانات ؟ .

(أ) مسار الهامش/ عميقة ، (ب) مسار المركز/ سطحية .
(ج) مسار المركز/ عميقة ، (د) مسار الهامش / سطحية .

٤٢. يمثل التنافر المعرفي تكتيكا عمليا لتغيير اتجاهات الآخرين ، ولكي يتحقق التنافر لابد من توفر

شروطه ، وهي :

(أ) الوعي بالعناصر المتنافرة ، (ب) أهمية العناصر المتنافرة ، (ج) الطوعية والاختيار ، (د) الإجابات (أ + ب + ج)

٤٣. تتضمن مراحل عملية الإقناع القسري (غسيل المخ) عند سيجل وشين المراحل التالية : (أ) التدرج بالمطالب ، (ب) الاعتراف وإعادة التربية ، (ج) المشاركة المطردة ، (د) الإجابات (أ + ج) .

٤٤. من الأساليب العملية والمستخدمه عادة في تشكيل وتغيير اتجاهات الأفراد : (أ) تكتيك تمثيل الأدوار ، (ب) تكتيك الإقناع ، (ج) تكتيك وضع القدم بالباب ، (د) الإجابات (أ + ج) .

٤٥. تتعدد عمليات التأثير الاجتماعي ، وتنحصر عند كلمان (١٩٥٦) في عمليات هي : (أ) التوحد مع المؤثر ، (ب) إستدخال ما يراه المؤثر ، (ج) الانصياع لمطالب المؤثر ، (د) الإجابات (أ + ب + ج) .

٤٦. تحدث عملية الانصياع للتأثير الاجتماعي عند ممارسة التأثير على شخص ما ، حال : (أ) الرغبة في الحصول على مكافأة . ، (ب) ارتباط الاستجابة بأشباع علاقة ذاتية مرضية . (ج) الانسجام بين السلوك المطلوب وقيم الشخص ، (د) إكراه الشخص على الاستجابة للتأثير .

٤٧. يقال تعبيراً عن حال من حسن إسلامه " أسلم قلباً وقالبا " ، أي أنماط التأثير الاجتماعي يشير إليه هذا التعبير ؟ (أ) تأثير انصياع ، (ب) تأثير توحد ، (ج) تأثير استدخال ، (د) تأثير طاعة عمياء .

٤٨. تتضمن مراحل عملية الإقناع القسري (غسيل المخ) عند سيجل وشين المراحل التالية : (أ) التدرج بالمطالب ، (ب) الاعتراف وإعادة التربية ، (ج) المشاركة المطردة ، (د) الإجابات (أ + ج) .

٤٩. عملية غسيل الدماغ والرأي العام ظواهر ذات علاقة بالاتجاهات ، ويمثل الأول منها : (أ) أسلوباً لتغيير الاتجاهات ، (ب) اتجاهاً ذا طابع جمعي ، (ج) تكتيكاً قسرياً للإقناع ، (د) دعاية سياسية .

٥٠. يمر الشخص في تبنيه لأي مبتكر مستجد (فكرة / منتج) بمراحل تبدأ ----- وتنتهي ----- .

(أ) بالاهتمام وتنتهي بالتقويم ، (ب) بالوعي وتنتهي بالتبني ، (ج) بالتجريب وتنتهي بالوعي ، (د) بالتقويم وتنتهي بالتجريب .

٥١. يختلف الناس في مواقفهم من أي مبتكر جديد . ومن تلك المواقف أن لا يتم تبني الجديد إلا بعد أن يصبح قديماً . ماذا تسمى هذه الفئة من الناس ؟ .

(أ) المبتدعين ، (ب) المتكئين ، (ج) المتكفين الأوائل ، (د) الأكثرية المبكرة والأغلبية المتأخرة .

٥٢. يقوم تصميم أي إعلان تجاري على مبادئ نفسية ، ومن تلك المبادئ التي يقوم عليها تصميم أي إعلان تجاري :

(أ) الانتباه والإدراك ، (ب) الحجم والألوان ، (ج) التعرض للإعلان بتكرار ، (د) الإجابات (أ + ج) .

٥٣. من العوامل ذات التأثير المباشر على انتباه الشخص لمحتوى أي إعلان تجاري :

أ) تعدد الألوان ، ب) كبر حجم الإعلان ، ج) الإيحاءات الجنسية ، د) الإجابات (أ + ب + ج) .

ثالثا : أسئلة المزاجية : حاول أن تزوج بين المفاهيم والعبارات المقابلة لها ، وذلك بوضع الرقم من المجموعة ،
(أ) أمام ما يناسبه من المجموعة (ب) :

المجموعة (أ)	،	المجموعة (ب)
١) المصادقية	،	() التعارض بين الاتجاه الأصلي والمستحدث.
٢) الخبرة والثقة	،	() معالجة عميقة / معالجة سطحية .
٣) الارتباط الذاتي	،	() خصائص المرسل .
٤) الجدل المتعدد	،	() فك الارتباط بين الرسالة والمرسل .
٥) رقود الأثر	،	() قبول للمشابه أو رفض للمختلف .
٦) الحياد التام	،	() مقومات المصادقية .
٧) خصائص الرسالة	،	() الوعي و الأهمية والاختيار.
٨) التأمل المحتمل	،	() الخروج باستنتاجات .
٩) المنحنى الأجوف – U	،	() خصائص الرسالة .
١٠) التنافر المعرفي	،	() الثقة بالمرسل .

• انتهى .

مدرس المقرر

أ.د. دخیل بن عبدالله الدخیل الله .