



الموضوع: مهارات العرض المؤثر.

الصف: السادس.

المبحث: التربية المهنية.

إعداد: شبكة منهاجي التعليمية.

السؤال الأول:

أختار الإجابة الصحيحة في الفقرات الآتية:

(1) العرض المؤثر يهدف إلى:

أ- التسلية فقط.

ب- إيصال الفكرة بشكل فعال.

ج- إضاعة الوقت.

د- الإلقاء العشوائي.

(2) من مهارات العرض المؤثر:

أ- تجاهل الجمهور.

ب- نبرة الصوت العالية.

ج- التفاعل مع الحضور.

د- عدم استخدام الوسائل.

(3) العرض المؤثر يعتمد على:

- أ- الحفظ فقط.
 - ب- الثقة بالنفس.
 - ج- الانطواء.
 - د- السرعة في الحديث.
-

(4) من طرق التفاعل مع الجمهور:

- أ- تجاهل الأسئلة.
 - ب- طرح أسئلة عليهم.
 - ج- عدم التواصل البصري.
 - د- الابتعاد عنهم.
-

(5) من نتائج العرض المؤثر:

- أ- تشتت الجمهور.
 - ب- توصيل الرسالة بفعالية.
 - ج- نسيان المعلومات.
 - د- فقدان الاهتمام.
-

(6) من المهارات التي تساعد في التأثير:

أ- الإيماءات المبالغ فيها.

ب- الصمت التام.

ج- استخدام نبرة صوت متنوعة.

د- الهمس طوال الوقت.

(7) من عناصر العرض المؤثر:

أ- المحتوى فقط.

ب- اللغة فقط.

ج- الأداء فقط.

د- كل ما سبق.

(8) استخدام الوسائل البصرية أثناء العرض يساعد على:

أ- تشتيت الجمهور.

ب- توضيح الفكرة.

ج- إرباك العرض.

د- إضاعة الوقت.

(9) أفضل وسيلة لبدء عرض مؤثر:

أ- سرد قصة أو موقف.

ب- الصمت.

ج- التردد.

د- تجاهل المقدمة.

(10) مهارة الإقناع تعتمد على:

أ- فرض الرأي.

ب- قوة الحجج والحقائق.

ج- الغموض.

د- التجاهل.

(11) يجب على مقدم العرض أن:

أ- يقرأ من الورقة فقط.

ب- يشرح بأسلوبه الخاص.

ج- يتحدث بلغة صعبة.

د- يتجاهل التفاعل.

(12) من صفات العرض المؤثر:

أ- التكرار الممل.

ب- التسلسل المنطقي.

ج- الكلام غير المترابط.

د- كثرة المصطلحات.

(13) التواصل الحركي أثناء العرض يشمل:

أ- الصراخ.

ب- الجلوس فقط.

ج- لغة الجسد.

د- الإشارة العشوائية.

(14) العرض المؤثر يتطلب:

أ- التوتر.

ب- إعداد جيد.

ج- التشتت.

د- قراءة الحروف فقط.

(15) أفضل وقت للتفاعل مع الجمهور:

أ- المقدمة فقط.

ب- أثناء العرض.

ج- في الخاتمة فقط.

د- بعد العرض.

(16) من طرق التأثير في الجمهور:

أ- استخدام لغة مفهومة.

ب- استخدام مصطلحات أجنبية فقط.

ج- التحدث بسرعة.

د- تجاهل المحتوى.

(17) وضوح الهدف في العرض يؤدي إلى:

أ- فقدان التركيز.

ب- جذب انتباه الجمهور.

ج- نسيان الرسالة.

د- التشتت.

(18) من مكونات العرض المؤثر:

أ- إلقاء دون إعداد.

ب- التخطيط والتنظيم.

ج- الحفظ فقط.

د- تجنب الحركات.

(19) استخدام الأمثلة الواقعية في العرض:

أ- يربك الجمهور.

ب- يعزز الفكرة.

ج- يزيد الغموض.

د- لا فائدة منه.

(20) من أهم صفات مقدم العرض المؤثر:

أ- التردد.

ب- الخجل.

ج- الثقة بالنفس.

د- السرعة في الكلام.

(21) من السلوكيات الخاطئة في العرض:

أ- التفاعل مع الجمهور.

ب- تجاهل الوقت.

ج- التدرج في العرض.

د- عرض أمثلة.

(22) عرض مؤثر يعني:

أ- عرض ممل.

ب- غير مترابط.

ج- يجذب الجمهور ويؤثر فيهم.

د- يثير القلق.

(23) من أدوات العرض المؤثر:

أ- الصوت فقط.

ب- العشوائية.

ج- الصور والشرائح.

د- الورق فقط.

(24) يُفضل أن تكون مدة العرض:

أ- طويلة جدًا.

ب- غير محددة.

ج- مناسبة ومخططة.

د- حسب المزاج.

(25) طرح الأسئلة أثناء العرض يساعد على:

أ- التشويش.

ب- إشراك الجمهور.

ج- التوتر.

د- المقاطعة.

(26) الخاتمة الجيدة:

أ- غير مهمة.

ب- تلخص وتؤكد الفكرة.

ج- تفتح موضوعًا جديدًا.

د- تنهي فجأة.

(27) العرض المؤثر يتطلب استخدام:

- أ- أكثر من حاسة.
 - ب- الكتابة فقط.
 - ج- الصوت فقط.
 - د- التلقين فقط.
-

(28) وضوح اللغة في العرض يؤدي إلى:

- أ- زيادة الفهم.
 - ب- تقليل التركيز.
 - ج- التشتت.
 - د- صعوبة التواصل.
-

(29) من أساسيات العرض المؤثر:

- أ- كثرة الحشو.
 - ب- استخدام مصادر موثوقة.
 - ج- حذف التفاصيل المهمة.
 - د- عدم المراجعة.
-

(30) من الطرق الجذابة لشرح الفكرة:

أ- السرد القصصي.

ب- التكرار فقط.

ج- الغموض.

د- الصمت.

السؤال الثاني:

أضع إشارة (✓) للعبارة الصحيحة، وإشارة (X) للعبارة غير الصحيحة:

١. () العرض المؤثر يساعد في توصيل الرسالة بفاعلية.

٢. () الثقة بالنفس من مهارات العرض المؤثر.

٣. () طرح الأسئلة على الجمهور يشجع التفاعل.

٤. () لا حاجة للتحضير قبل العرض.

٥. () الوسائل البصرية توضح المعلومات وتعزز الفهم.

٦. () يجب حفظ النصوص حرفيًا دون فهم.

٧. () استخدام أمثلة واقعية يعزز التأثير.

٨. () وضوح الهدف يساهم في جذب الانتباه.

٩. () العرض المؤثر يحتاج إلى تنظيم جيد للمحتوى.

١٠. () يمكن البدء في العرض دون مقدمة.

١١. () يجب استخدام لغة مفهومة تناسب الجمهور.

١٢. () كثرة الحشو تجعل العرض أكثر تأثيرًا.
١٣. () الاتصال البصري جزء من العرض المؤثر.
١٤. () يفضل تجاهل الجمهور أثناء العرض.
١٥. () استخدام نبرة صوت مناسبة يساعد على جذب الانتباه.
١٦. () العرض المؤثر يستخدم وسائل متعددة الحواس.
١٧. () الحركات العشوائية تعزز من مصداقية العرض.
١٨. () الخاتمة الجيدة تؤكد الرسالة وتغلق الموضوع بفعالية.
١٩. () مشاركة الجمهور تخلق تفاعلاً وتزيد التأثير.
-

السؤال الثالث:

✦ أفسر ما يأتي:

١. لماذا يُعد وضوح الهدف في العرض المؤثر أمرًا مهمًا؟
 ٢. أهمية التفاعل مع الجمهور أثناء العرض؟
 ٣. استخدام الأمثلة الواقعية في العرض؟
 ٤. لماذا يجب تنويع نبرة الصوت أثناء العرض؟
 ٥. أهمية التدريب المسبق على العرض؟
-

السؤال الرابع:

✦ أكمل الفراغ بما هو مناسب في الجمل الآتية:

١. العرض المؤثر يتطلب
٢. من أدوات العرض المؤثر: ، ،
٣. التفاعل مع الجمهور يعزز
٤. يجب أن تكون لغة العرض
٥. المقدمة الجيدة تُستخدم لجذب

السؤال الخامس:

✦ أصل بخط بين المهارة في العمود (أ) وما يناسبها في العمود (ب):

العمود (أ)	العمود (ب)
الثقة بالنفس	عرض صور أو فيديوهات لدعم الفكرة
التواصل البصري	تقريب المفاهيم وربطها بالحياة اليومية
استخدام الوسائل البصرية	النظر إلى الحضور أثناء الحديث
وضوح اللغة	تُشعر الجمهور بجديتك وقدرتك
الأمثلة الواقعية	استخدام كلمات سهلة ومباشرة

تمنياتنا لكم بالتوفيق

إجابات الأسئلة

السؤال الأول:

🧠 أختار الإجابة الصحيحة في الفقرات الآتية:

(1) العرض المؤثر يهدف إلى:

- أ- التسلية فقط.
- ب- إيصال الفكرة بشكل فعال.
- ج- إضاعة الوقت.
- د- الإلقاء العشوائي.

(2) من مهارات العرض المؤثر:

- أ- تجاهل الجمهور.
- ب- نبرة الصوت العالية.
- ج- التفاعل مع الحضور.
- د- عدم استخدام الوسائل.

(3) العرض المؤثر يعتمد على:

- أ- الحفظ فقط.
- ب- الثقة بالنفس.
- ج- الانطواء.
- د- السرعة في الحديث.

(4) من طرق التفاعل مع الجمهور:

أ- تجاهل الأسئلة.

ب- طرح أسئلة عليهم.

ج- عدم التواصل البصري.

د- الابتعاد عنهم.

(5) من نتائج العرض المؤثر:

أ- تشتت الجمهور.

ب- توصيل الرسالة بفعالية.

ج- نسيان المعلومات.

د- فقدان الاهتمام.

(6) من المهارات التي تساعد في التأثير:

أ- الإيماءات المبالغ فيها.

ب- الصمت التام.

ج- استخدام نبرة صوت متنوعة.

د- الهمس طوال الوقت.

(7) من عناصر العرض المؤثر:

أ- المحتوى فقط.

ب- اللغة فقط.

ج- الأداء فقط.

د- كل ما سبق.

(8) استخدام الوسائل البصرية أثناء العرض يساعد على:

أ- تشتيت الجمهور.

ب- توضيح الفكرة.

ج- إرباك العرض.

د- إضاعة الوقت.

(9) أفضل وسيلة لبدء عرض مؤثر:

أ- سرد قصة أو موقف.

ب- الصمت.

ج- التردد.

د- تجاهل المقدمة.

(10) مهارة الإقناع تعتمد على:

أ- فرض الرأي.

ب- قوة الحجج والحقائق.

ج- الغموض.

د- التجاهل.

(11) يجب على مقدم العرض أن:

أ- يقرأ من الورقة فقط.

ب- يشرح بأسلوبه الخاص.

ج- يتحدث بلغة صعبة.

د- يتجاهل التفاعل.

(12) من صفات العرض المؤثر:

أ- التكرار الممل.

ب- التسلسل المنطقي.

ج- الكلام غير المترابط.

د- كثرة المصطلحات.

(13) التواصل الحركي أثناء العرض يشمل:

أ- الصراخ.

ب- الجلوس فقط.

ج- لغة الجسد.

د- الإشارة العشوائية.

(14) العرض المؤثر يتطلب:

أ- التوتر.

ب- إعداد جيد.

ج- التشثت.

د- قراءة الحروف فقط.

(15) أفضل وقت للتفاعل مع الجمهور:

أ- المقدمة فقط.

ب- أثناء العرض.

ج- في الخاتمة فقط.

د- بعد العرض.

(16) من طرق التأثير في الجمهور:

أ- استخدام لغة مفهومة.

ب- استخدام مصطلحات أجنبية فقط.

ج- التحدث بسرعة.

د- تجاهل المحتوى.

(17) وضوح الهدف في العرض يؤدي إلى:

أ- فقدان التركيز.

ب- جذب انتباه الجمهور.

ج- نسيان الرسالة.

د- التشتت.

(18) من مكونات العرض المؤثر:

أ- إلقاء دون إعداد.

ب- التخطيط والتنظيم.

ج- الحفظ فقط.

د- تجنب الحركات.

(19) استخدام الأمثلة الواقعية في العرض:

أ- يربك الجمهور.

ب- يعزز الفكرة.

ج- يزيد الغموض.

د- لا فائدة منه.

(20) من أهم صفات مقدم العرض المؤثر:

أ- التردد.

ب- الخجل.

ج- الثقة بالنفس.

د- السرعة في الكلام.

(21) من السلوكيات الخاطئة في العرض:

أ- التفاعل مع الجمهور.

ب- تجاهل الوقت.

ج- التدرج في العرض.

د- عرض أمثلة.

(22) عرض مؤثر يعني:

- أ- عرض ممل.
 - ب- غير مترابط.
 - ج- يجذب الجمهور ويؤثر فيهم.
 - د- يثير القلق.
-

(23) من أدوات العرض المؤثر:

- أ- الصوت فقط.
 - ب- العشوائية.
 - ج- الصور والشرائح.
 - د- الورق فقط.
-

(24) يُفضل أن تكون مدة العرض:

- أ- طويلة جدًا.
- ب- غير محددة.
- ج- مناسبة ومخططة.
- د- حسب المزاج.

(25) طرح الأسئلة أثناء العرض يساعد على:

أ- التشويش.

ب- إشراك الجمهور.

ج- التوتر.

د- المقاطعة.

(26) الخاتمة الجيدة:

أ- غير مهمة.

ب- تلخص وتؤكد الفكرة.

ج- تفتح موضوعًا جديدًا.

د- تنهي فجأة.

(27) العرض المؤثر يتطلب استخدام:

أ- أكثر من حاسة.

ب- الكتابة فقط.

ج- الصوت فقط.

د- التلقين فقط.

(28) وضوح اللغة في العرض يؤدي إلى:

أ- زيادة الفهم.

ب- تقليل التركيز.

ج- التشتت.

د- صعوبة التواصل.

(29) من أساسيات العرض المؤثر:

أ- كثرة الحشو.

ب- استخدام مصادر موثوقة.

ج- حذف التفاصيل المهمة.

د- عدم المراجعة.

(30) من الطرق الجذابة لشرح الفكرة:

أ- السرد القصصي.

ب- التكرار فقط.

ج- الغموض.

د- الصمت.

السؤال الثاني:

أضع إشارة (✓) للعبارة الصحيحة، وإشارة (X) للعبارة غير الصحيحة:

١. (✓) العرض المؤثر يساعد في توصيل الرسالة بفاعلية.
٢. (✓) الثقة بالنفس من مهارات العرض المؤثر.
٣. (✓) طرح الأسئلة على الجمهور يشجع التفاعل.
٤. (X) لا حاجة للتحضير قبل العرض.
٥. (✓) الوسائل البصرية توضح المعلومات وتعزز الفهم.
٦. (X) يجب حفظ النصوص حرفيًا دون فهم.
٧. (✓) استخدام أمثلة واقعية يعزز التأثير.
٨. (✓) وضوح الهدف يساهم في جذب الانتباه.
٩. (✓) العرض المؤثر يحتاج إلى تنظيم جيد للمحتوى.
١٠. (X) يمكن البدء في العرض دون مقدمة.
١١. (✓) يجب استخدام لغة مفهومة تناسب الجمهور.
١٢. (X) كثرة الحشو تجعل العرض أكثر تأثيرًا.
١٣. (✓) الاتصال البصري جزء من العرض المؤثر.
١٤. (X) يفضل تجاهل الجمهور أثناء العرض.
١٥. (✓) استخدام نبرة صوت مناسبة يساعد على جذب الانتباه.
١٦. (✓) العرض المؤثر يستخدم وسائل متعددة الحواس.

١٧. (X) الحركات العشوائية تعزز من مصداقية العرض.

١٨. (✓) الخاتمة الجيدة تؤكد الرسالة وتغلق الموضوع بفعالية.

١٩. (✓) مشاركة الجمهور تخلق تفاعلاً وتزيد التأثير.

السؤال الثالث:

✦ أفسر ما يأتي:

١. لماذا يُعد وضوح الهدف في العرض المؤثر أمراً مهماً؟

لأنه يوجّه تركيز المتحدث والجمهور ويساعد على إيصال الرسالة بفعالية.

٢. أهمية التفاعل مع الجمهور أثناء العرض؟

لأنه يزيد من انتباههم ويجعلهم جزءاً من المحتوى ويعزز الفهم.

٣. استخدام الأمثلة الواقعية في العرض؟

لأنها تجعل المعلومات أكثر قرباً من الحياة وتسهل استيعابها.

٤. لماذا يجب تنويع نبرة الصوت أثناء العرض؟

لجذب انتباه الجمهور وتوضيح النقاط المهمة.

٥. أهمية التدريب المسبق على العرض؟

للتغلب على التوتر وتحسين الأداء وضمان تنظيم الأفكار.

السؤال الرابع:

✦ أكمل الفراغ بما هو مناسب في الجمل الآتية:

١. العرض المؤثر يتطلب **تخطيطًا جيدًا وتنفيذًا متقنًا**.
٢. من أدوات العرض المؤثر: **الصوت، لغة الجسد، الوسائل البصرية**.
٣. التفاعل مع الجمهور يعزز **الاهتمام والفهم**.
٤. يجب أن تكون لغة العرض **واضحة ومفهومة**.
٥. المقدمة الجيدة تُستخدم لجذب **انتباه الجمهور**.

السؤال الخامس:

✦ أصل بخط بين المهارة في العمود (أ) وما يناسبها في العمود (ب):

العمود (أ)	العمود (ب)
الثقة بالنفس	تُشعر الجمهور بجديتك وقدرتك
التواصل البصري	النظر إلى الحضور أثناء الحديث
استخدام الوسائل البصرية	عرض صور أو فيديو هات لدعم الفكرة
وضوح اللغة	استخدام كلمات سهلة ومباشرة
الأمثلة الواقعية	تقريب المفاهيم وربطها بالحياة اليومية