

جامعة دمشق كلية السياحة السنة : الأولى الفصل : الأول القسم : الإدارة السياحية  
امتحان مقرر : مهارات التعلم والتطوير الشخصي ٢ ، / العام الدراسي / ٢٠٢٣ - ٢٠٢٤  
تاريخ الامتحان : العلامة القصوى : ٨٠ مدة الامتحان : ساعتان  
عدد الأسئلة : ٥ اسم الطالب : ، الرقم الجامعي :

أجب عن الأسئلة التالية (٨٠)

السؤال الأول : عرف التفكير المبدع . وكيف تقوم بتحويل الفكرة إلى واقع مع مثال لكل خطوة ؟. (٢٠)

فالتفكير المبدع هو (٢ درجات)

الاستخدام الجيد للعقل لتطوير الشخصية ويحقق النجاح في التعامل مع الآخرين. ولا بد أن نشير أن الابداع للجميع وليس مقصوراً على فئة معينة والتفكير ليس ذكاء وليس مقصوراً على المثقفين والدليل على ذلك أن أفضل الأفكار وأروعها جاءت من أشخاص يتصفون بالذكاء المتواضع.

لتحويل فكرة الى واقع (علامة لكل تعداد و٢ علامة للمثال)

١. (رؤية) فكرة أو حلم
٢. أهداف أو هدف كبير
٣. أهداف فرعية
٤. طرق
٥. أدوات
٦. وسائل

السؤال الثاني : ما هي قواعد لاستخدام هذه الكلمة السحرية ؟. (١٠) علامته لكل سرد

١. ينبغي أن يكون الشكر صادقا وأن تنطق كلمة الشكر واصفا أحاسيسك فيها ولا تنطقها ببرود أو في قالب روتيني
٢. أن تعبر عن كلمة الشكر بوضوح تام ولا تتحكم بها ليخرج منك الشكر واضحا ولا تكن خجولا ولا مترددا وأنت تنطق بكلمة الشكر
٣. للتعبير الجيد عن الشكر أن تقدم الشكر مع اسم الشخص ( أشكرك يا أستاذ أحمد...) فالآخرين يحبون أن يستمعوا الى اسمهم مقرونة بكلمة الشكر وذلك بسبب أنه يكسب شرك الطابع الشخصي بذكر اسم الشخص الذي تشكره
٤. أن تنظر الى من تقوم بتوجيه الشكر اليه (النظر الى وجهه) وذلك دلالة على اهتمامك به وتقديرك له
٥. ما يجعل الشكر نقطة تحول في علاقتك مع الآخرين أن تقولها في الوقت المناسب أي في الوقت الذي لا يكون متوقعا منك أن تقول شكرا

السؤال الثالث : من طرق كارنيجي في التأثير امتنع عن استخدام كلمة لا ، اشرح ذلك ؟. (١٠) علامته لكل سرد

امتنع عن استخدام كلمة لا

١ لأن كلمة لا ، تعتبر حجر عثرة في طريق التأثير الإيجابي في الآخرين

- ٢ وبالتالي فإن أسهل طريقة للتأثير في الآخر أن تبدأ إيجابياً ولا تبدأ بالأشياء التي هي محل خلاف أو اختلاف
- ٣ بل ابدأ بتأكيد الأشياء التي تتفق معه
- ٤ واجعل من الطرف الآخر يكثر من كلمة نعم
- ٥ فإذا أردت أن تكسب الآخر الى وجهة نظرك وأن تكون مؤثراً عليه ، اسأله أسئلة تكون الإجابة عليها بنعم وعندها سيزول أي اختلاف

السؤال الرابع : اختر الإجابة المناسبة : (٢٠)

١- تعريف الشخصيات السامة بأنها:

- أ- شخصية مخادعة تظهر بصورة مثالية، ب- تفتقر للإحساس بالآخرين والتعاطف معهم، ج- أوب \*
- ٢- للتعامل مع الشخصية السامة لا بد من :

أ- وضع حدود مع هذا الشخص\* ، ب- تدخل في نقاش مع هذه الشخصيات ، ج- لا تتهرب من الحديث معها

٣- من صفات الشخصية الإيجابية:

أ- مفاوض بارع\* ، ب- يفضل العيش منفرداً ، ج- يتخذ قراراته بإحساس شديد

٤- الشخص الاجتماعي هو أكثر الشخصيات :

- أ- التي تتمتع بالصفات التي تجعله محبوباً ، ب- عفوية وتواضع ، ج- أوب
- ٥- المنطقة المفتوحة في نافذة جوهاري هي :

أ- هي أمور نعرفها عن أنفسنا ونخفيها عن الآخرين ، ب- تحتوي على كل المعلومات التي نعرفها عن أنفسنا ويعرفها الآخرين عنا\* ، ج- منطقة إمكانياتك غير المكتشفة

٦- تطبيق نافذة جوهاري

أ- كبر المنطقة العمياء يدل على تقبلنا للنصيحة من الآخرين ، ب- كبر منطقة المجهول يعني أن خبرتنا بذواتنا وبمن حولنا كبيرة ، ج- المنطقة المفتوحة كلما كانت أكبر هذا يدل على وعينا واكتشافنا الحقيقي لذواتنا\*

٧- الشخص الانطوائي المتطرف هذا الشخص:

أ- محترس للغاية\* ، ب- موجه أكثر للعمل الحركي ، ج- يشرع في العمل بسرعة مقرراً التفاصيل مع سير العمل

٨- الطرق الشائعة التي يشعر ويتصرف بها الانبساطيون المتطرفون:

أ- لا يحبون إعاره أشياءهم للغير ، ب- من الصعب إخراجهم\* ، ج- لا يقرضون المال والممتلكات الشخصية بسهولة

٩- الشخصية الوسواسية هو شخص :

أ- يهتم بالترتيب و النظام على حساب الجودة\* ، ب- لا يهتم بالتفاصيل ، ج- مبذر

١٠- التعامل مع الشخصية العنيدة:

أ- يجب أن تخبره بأن رأيه خاطئ ، ب- لا ينفع معه الحزم ، ج- جامله بطريقة هادئة\*

السؤال السادس : ضع إشارة (صح) أو (خطأ) أمام العبارة المناسبة (٢٠)

- ١- الاستماع فهو عملية تلقي المعلومات دون التفكير والتحليل والتفسير وبالتالي عملية التأثير غير مشروطة الحدوث ✓
- ٢- للتعامل مع الشخصية المزاجية يفضل استخدام أساليب التعاطف والتفهم ✓
- ٣- الشخصيات السامة المتسلطة تفتقر للتعاطف مع الآخرين ✓
- ٤- يمكن للسلوك الجازم أن يجعل الآخرين يشعرون بأنهم غير متعاونون ✗
- ٥- الأشخاص الذين يمارسون مهارات الاستماع الجيد أي الاصغاء يفتقرون للتأييد عن الآخرين ينهون كلامهم بدون مقاطعتهم ✓
- ٦- الإنصات الإيجابي فيطلب المشاركة المكثفة في المحادثة وذلك بالإنصات الجيد ✓
- ٧- إن الطريقة الوحيدة لكسب أي جدال هي تجنبه ✓
- ٨- فإذا أردت أن تكسب الآخر الى وجهة نظرك وأن تكون مؤثراً عليه ، اسأله أسئلة تكون الإجابة عليها بنعم ✓
- ٩- يمكن التحكم بسرعة الصوت من خلال استخدام علامات الترفيم ، كما يمكن التحكم بالشدة من خلال الحركات الاعرابية ✓
- ١٠- أصحاب النبرة المملة الخالية من أي روحلا <sup>دع</sup> يعاون بالآخرين ✓

انتهت الأسئلة تمنياتي بالتوفيق

مدرسة المقرر

د . تغريد أحمد مسلم

سلم تصحيح مقرر مهارات تعلم وتطوير شخصي 2

درجتان لكل إجابة صحيحة

السؤال الأول صح وخطا

- 1- خطأ
- 2- صح
- 3- خطأ
- 4- خطأ
- 5- خطأ
- 6- صح
- 7- خطأ
- 8- خطأ
- 9- خطأ
- 10- خطأ

السؤال الثاني

خمسة درجات لكل تعداد

عدد اهم العوامل المساعدة لمهارات التواصل الذاتية

- 1- القدرة على مقاومة المؤثرات الذاتية والخارجية
- 2- الوضوح والصراحة والتناسق المعرفي
- 3- تحفيز السلوك الاتصالي
- 4- بعض الدوافع الاجتماعية ك دافع الاعتماد - دافع الانتماء - دافع الإنجاز - دافع تحقيق الذات.

السؤال الثالث

أربعة درجات لكل تعداد

اذكر اهم مهارات إدارة الاجتماعات

- 1- البدء في جلسة الاجتماع في الوقت المحدد
- 2- الالتزام بالنقاش ضمن الموضوعات المقررة ببنود جدول الاعمال
- 3- لو دعت الحاجة الى تقديم او تأخير موضوع او بند من بنود جدول الاعمال فان ذلك يتم من خلال اقتراح احد الأعضاء
- 4- التحدث بعد طلب الاذن من مدير الاجتماع
- 5- طلب الكلمة يتم بطريقتين اما برفع اليد او كتابة ورقة تتضمن طلب الكلام

السؤال الرابع

يكتفى بذكر خمسة تعدادات أربعة درجات لكل تعداد

عدد ابرز فوائد البرمجة اللغوية العصبية

- 1- السيطرة على المشاعر
- 2- التحكم في طريقة التفكير
- 3- التخلص من المخاوف والعادات بسرعة
- 4- السهولة في انشاء انسجام بينك وبين الآخرين
- 5- معرفة كيفية الحصول على النتائج التي تريد
- 6- معرفة استراتيجيات نجاح وتفوق ونموغ الآخرين وتطبيقها على النفس
- 7- ممارسة سياسة التغيير السريع لاي شيء تريد
- 8- التأثير في الآخرين وسرعة اقناعهم