|  |
| --- |
| **مدرسة جناعة الأساسية للبنين** **الامتحان الثاني لمادة الثقافة المالية****المدة: 40 دقيقة-التاريخ: الثلاثاء، 10 كانون الأول 2019** |
|  |
| **الاسم** |  |
|  |
| **الثامن** | **أ** | **ب** | **جـ** | **د** | **ه** | **و** |  | **20** |  |
|  |
| **السؤال الأول** | **ضع إشارة (✓) إزاء العبارة الصحيحة وإشارة (X) إزاء العبارة الخطأ فيما يأتي:**  | **10** |  |
|  |
| 1. تشويش نفسي: مرتبط بحالة المرسل أو المُستقبِل النفسية (الفرح، الغضب، الحزن، القلق، الخوف).
 |  |
| 1. تشويش لفظي: مرتبط بمعاني كلماتٍ ودلالاتها؛ إذ قد تكون الكلمات غير مفهومة أو تحتمل أكثر من معنى.
 |  |
| 1. تشويش إدراكي: مرتبط بالأحكام المسبقة عند المُرسل أو المُستقبِل (تفسير المرسل أو مستقبل معاني الكلمات بطريقة مختلفة).
 |  |
| 1. من أهمية التحدث: هو وسيلة البشر في التخاطب قبل القراءة والكتابة.
 |  |
| 1. طلب منخفض: هو عدد كبير من الناس يرغبون في الحصول عليه.
 |  |
| 1. عرض مرتفع: الكمية ا لمتوفرة قليلة، مما يؤدي إلى ارتفاع السعر.
 |  |
| 1. العرض: هو مقدار ما يتوفر من سلعة ما.
 |  |
| 1. الطلب: هو مقدار ما يطلب المستهلك من سلعة ما.
 |  |
| 1. المرسل: هو من يرسل الرسالة.
 |  |
| 1. الإرسال اللفظي: هو نقل الأفكار والمعاني إلى الآخرين بواسطة الكلمات والرموز والألفاظ.
 |  |
|  |
| **السؤال الثاني** | **اختر الإجابة الصحيحة فيما يأتي:**  | **10** |  |
|  |
| 1. مرتبط بحالة المُرسِل أو المستقبل الجسدية (الحر، البرد، الجوع، المرض).
 | ◯تشويش نفسي | ◯تشويش جسدي |
|  |
| 1. عملية نقل الرسائل وتفسيرها بين شخصين أو أكثر، على نحو يحقق الهدف.
 | ◯ الرسالة | ◯الاتصال |
|  |
| 1. نقل الأفكار والمعاني إلى الآخرين عن طريق إيماءات الجسم والإشارات.
 | ◯الاتصال اللفظي | ◯الاتصال غير اللفظي |
|  |
| 1. استجابة المستقبل للرسالة ورده، وهنا يصبح المستقبل مرسلاً والمرسل مستقبلاً.
 | ◯قناة الاتصال | ◯التغذية الراجعة |
|  |
| 1. مبرمج ومطوّر التطبيقات.
 | ◯وظائف مالية  | ◯وظائف تكنولوجية  |
|  |
| 1. تشويش مرتبط بالمحيط الذي تتم فيه عملية الاتصال.
 | ◯تشويش لفظي | ◯تشويش بيئي |
|  |
| 1. عدد كبير من الناس يرغبون في الحصول على سلعةٍ ما.
 | ◯طلب | ◯طلب مرتفع |
|  |
| 1. من يستقبل الرسالة ويفك رموزها ويفهمها.
 | ◯المرسل | ◯المستقبل |
|  |
| 1. وسيلة الاقتناع والإفهام بين المتحدث والمستمع.
 | ◯مهارات التحدث | ◯أهمية التحدث |
|  |
| 1. عندما يرغب عدد كبير من الناس في الحصول على سلعة ما فإن هذا يؤدي إلى:
 | ◯ازدياد العرض | ◯ازدياد الطلب  |
|  |
| **الأستاذ: مؤيد فتوح** |