السؤال الأول: اختر الإجابة الصحيحة من الخيارات الآتية:

1- ما الذي يساعدك على تقليل التوتر قبل العرض؟

أ) تجنب النظر إلى الجمهور ب) التدرب المسبق ج) عدم التحضير د) التحدث بسرعة

2- ما الخطأ الشائع الذي يجب تجنبه أثناء العرض؟

أ) استخدام التواصل البصري ب) التحدث بوضوح

ج) التحضير الجيد د) القراءة من الورقة طوال الوقت

3- ما أهمية لغة الجسد في العرض التقديمي؟

أ) تجذب انتباه الجمهور ب) تجعل الجمهور يشعر بالملل ج) تقلل من ثقة المُقدم د) لا تأثير لها

4- ما فائدة التنفس العميق قبل العرض؟

أ) يزيد من التوتر ب) يجعل الصوت غير مسموع ج) يساعد على الاسترخاء د) لا فائدة منه

5- ما الذي يُظهر ثقة المُقدم بنفسه؟

أ) الوقوف بثبات واستقامة ب) النظر إلى الأرض ج) التحدث بصوت منخفض د) عدم التحضير

6- كيف يمكنك جعل العرض أكثر تشويقًا؟

أ) بالتحدث بسرعة ب) باستخدام نبرة صوت واحدة

ج) بتغيير نبرة الصوت حسب المحتوى د) بعدم التحضير مسبقًا

7- ما تأثير التواصل البصري على الجمهور؟

أ) لا تأثير له ب) يزيد من تفاعلهم مع العرض

ج) يجعلهم يشعرون بعدم الاهتمام د) يشتت انتباههم

8- ما الخطأ في التحدث بسرعة أثناء العرض؟

أ) يجعل العرض أكثر تشويقًا ب) يجذب الانتباه

ج) يزيد من ثقة المُقدم د) يصعب على الجمهور فهم المحتوى

9- ما الفائدة من تغيير نبرة الصوت أثناء العرض؟

أ) يزيد من وضوح النقاط المهمة ب) يقلل من تفاعل الجمهور

ج) يجعل الجمهور يشعر بالملل د) لا فائدة منه

السؤال الثاني: ضع إشارة (✓) أمام العبارة الصحيحة وإشارة (✗) أمام العبارة الخاطئة:

1- (...) القراءة من الورقة طوال الوقت تجعلك مُقدمًا جيدًا.

2- (...) التدرب على العرض قبل تقديمه يساعد في تقليل التوتر.

3- (...) التحدث بسرعة يجعل العرض أكثر تشويقًا.

4- (...) استخدام لغة الجسد يجذب انتباه الجمهور.

5- (...) لا داعي للتحضير المسبق إذا كنت تعرف الموضوع جيدًا.

6- (...) التواصل البصري يعني النظر إلى شخص واحد فقط في الجمهور.

7- (...) التنفس بعمق قبل البدء يساعد على الاسترخاء.

8- (...) الوقوف بثبات واستقامة يُظهر الثقة بالنفس.

9- (...) استخدام نبرة صوت واحدة طوال العرض يجذب الانتباه.

10- (...) التحضير الجيد يعني حفظ كل كلمة في العرض.

السؤال الثالث: ما هي النصائح الأربع التي يجب اتباعها لتكون مُقدمًا جيدًا؟

الإجابة: .....

السؤال الرابع: كيف يمكنك التغلب على التوتر أثناء تقديم العرض؟

الإجابة: .....

السؤال الخامس: املأ الفراغات بالكلمة أو العبارة المناسبة:

1- لتصبح مُقدمًا جيدًا، يجب أن تتحدث ..... وبصوت .....

2- ..... يساعدك على تقييم تفاعل الجمهور مع العرض.

3- قبل البدء في العرض، خذ ..... عميقًا لتخفيف التوتر.

4- استخدم ..... المناسبة لجذب انتباه الجمهور.

5- ..... على العرض قبل تقديمه يزيد من ثقتك بنفسك.

6- تجنب ..... من الورقة طوال الوقت.

7- ..... هو أحد أسرار تقديم العرض الناجح.

8- ..... صوتك حسب أهمية النقاط في العرض.

9- الوقوف ..... يُظهر ثقتك بنفسك.

10- ..... الجمهور يشعرهم بالاهتمام.

السؤال السادس: رتب الخطوات التالية لتقديم عرض ناجح:

أ- التدرب على العرض.

ب- التحضير الجيد للموضوع.

ج- تقديم العرض بثقة.

د- التنفس بعمق قبل البدء.

الإجابة: .....

السؤال السابع: طابق بين السلوك والتأثير على العرض المناسب له في الجدول التالي:

	السلوك
1	التواصل البصري
2	لغة الجسد
3	التحضير الجيد

	تأثيره على العرض
A	يجذب انتباه الجمهور
B	يضمن وضوح المحتوى
C	يزيد من ثقة المُقدم

الإجابة: .....

السؤال الأول: اختر الإجابة الصحيحة من الخيارات الآتية:

1- ما الذي يساعدك على تقليل التوتر قبل العرض؟

أ) تجنب النظر إلى الجمهور ب) التدرب المسبق ج) عدم التحضير د) التحدث بسرعة

2- ما الخطأ الشائع الذي يجب تجنبه أثناء العرض؟

أ) استخدام التواصل البصري ب) التحدث بوضوح

ج) التحضير الجيد د) القراءة من الورقة طوال الوقت

3- ما أهمية لغة الجسد في العرض التقديمي؟

أ) تجذب انتباه الجمهور ب) تجعل الجمهور يشعر بالملل ج) تقلل من ثقة المُقدم د) لا تأثير لها

4- ما فائدة التنفس العميق قبل العرض؟

أ) يزيد من التوتر ب) يجعل الصوت غير مسموع ج) يساعد على الاسترخاء د) لا فائدة منه

5- ما الذي يُظهر ثقة المُقدم بنفسه؟

أ) الوقوف بثبات واستقامة ب) النظر إلى الأرض ج) التحدث بصوت منخفض د) عدم التحضير

6- كيف يمكنك جعل العرض أكثر تشويقًا؟

أ) بالتحدث بسرعة ب) باستخدام نبرة صوت واحدة

ج) بتغيير نبرة الصوت حسب المحتوى د) بعدم التحضير مسبقًا

7- ما تأثير التواصل البصري على الجمهور؟

أ) لا تأثير له ب) يزيد من تفاعلهم مع العرض

ج) يجعلهم يشعرون بعدم الاهتمام د) يشتت انتباههم

8- ما الخطأ في التحدث بسرعة أثناء العرض؟

أ) يجعل العرض أكثر تشويقًا ب) يجذب الانتباه

ج) يزيد من ثقة المُقدم د) يصعب على الجمهور فهم المحتوى

9- ما الفائدة من تغيير نبرة الصوت أثناء العرض؟

أ) يزيد من وضوح النقاط المهمة ب) يقلل من تفاعل الجمهور

ج) يجعل الجمهور يشعر بالملل د) لا فائدة منه

السؤال الثاني: ضع إشارة (✓) أمام العبارة الصحيحة وإشارة (✗) أمام العبارة الخاطئة:

1- (✗) القراءة من الورقة طوال الوقت تجعلك مُقدمًا جيدًا.

2- (✓) التدرب على العرض قبل تقديمه يساعد في تقليل التوتر.

3- (✗) التحدث بسرعة يجعل العرض أكثر تشويقًا.

4- (✓) استخدام لغة الجسد يجذب انتباه الجمهور.

5- (✗) لا داعي للتحضير المسبق إذا كنت تعرف الموضوع جيدًا.

6- (✗) التواصل البصري يعني النظر إلى شخص واحد فقط في الجمهور.

7- (✓) التنفس بعمق قبل البدء يساعد على الاسترخاء.

8- (✓) الوقوف بثبات واستقامة يُظهر الثقة بالنفس.

9- (✗) استخدام نبرة صوت واحدة طوال العرض يجذب الانتباه.

10- (✗) التحضير الجيد يعني حفظ كل كلمة في العرض.

السؤال الثالث: ما هي النصائح الأربع التي يجب اتباعها لتكون مُقدمًا جيدًا؟

الإجابة: - التحدث بوضوح وبصوت مسموع.

- الحفاظ على التواصل البصري مع الجمهور.
- استخدام لغة الجسد المناسبة.
- التحضير الجيد للموضوع.

السؤال الرابع: كيف يمكنك التغلب على التوتر أثناء تقديم العرض؟

الإجابة: - التدرب المسبق على العرض.

- التنفس بعمق قبل البدء.
- التركيز على الرسالة وليس على الخوف.

السؤال الخامس: املأ الفراغات بالكلمة أو العبارة المناسبة:

1- لتصبح مُقدمًا جيدًا، يجب أن تتحدث بوضوح وبصوت مسموع.

2- التواصل البصري يساعدك على تقييم تفاعل الجمهور مع العرض.

3- قبل البدء في العرض، خذ نفسًا عميقًا لتخفيف التوتر.

4- استخدم لغة الجسد المناسبة لجذب انتباه الجمهور.

5- التدرب على العرض قبل تقديمه يزيد من ثقتك بنفسك.

6- تجنب القراءة من الورقة طوال الوقت.

7- التحضير الجيد هو أحد أسرار تقديم العرض الناجح.

8- غيّر صوتك حسب أهمية النقاط في العرض.

9- الوقوف بثبات يُظهر ثقتك بنفسك.

10- النظر إلى الجمهور يشعرهم بالاهتمام.

السؤال السادس: رتب الخطوات التالية لتقديم عرض ناجح:

أ- التدرب على العرض.

ب- التحضير الجيد للموضوع.

ج- تقديم العرض بثقة.

د- التنفس بعمق قبل البدء.

الإجابة: ب ← أ ← د ← ج

السؤال السابع: طابق بين السلوك والتأثير على العرض المناسب له في الجدول التالي:

	السلوك
1	التواصل البصري
2	لغة الجسد
3	التحضير الجيد

	تأثيره على العرض
A	يجذب انتباه الجمهور
B	يضمن وضوح المحتوى
C	يزيد من ثقة المُقدم

الإجابة: 1 مع C، 2 مع A، 3 مع B