



سوالات آزمون دانش پذیری پیشگامان کاریزما

1- مردمک چشم افراد دروغگو در هنگام دروغ گفتن؟

- 1) کوچک می شود
- 2) بزرگ می شود
- 3) تغییری نمی کند
- 4) تغییر رنگ می دهد

2- کدام یک از موارد زیر در مورد یوزرنیم صدق نمی کند؟

- 1) واژه منحصر به فردی است
- 2) بهتر است کوتاه باشد
- 3) نیاز به هجی کردن نداشته باشد
- 4) فارسی نوشته شود

3- در شخصیت شناسی اناگرام کدام تیپ شخصیتی نیازهای دیگران را به نیاز خود ترجیح می دهد؟

- 1) تیپ نه (صلح طلب و میانجی).
- 2) تیپ دو (امدادرسان و دلخور)
- 3) تیپ شش (عدالت طلب و منصف)
- 4) تیپ هشت (قدرت طلب و رهبر)

4- برای اینکه بتوانیم به افکارمان حس بدهیم تا شکل بگیرند باید چه چیزی را فرا بخوانیم؟

- 1) خدا
- 2) کائنات
- 3) عواطفمان
- 4) همه موارد

5- چند درصد افراد جمعیت را از افراد برونگرا تشکیل می دهند؟

- 1) 25 الی 40 درصد
- 2) 57 الی 60 درصد
- 3) 40 الی 55 درصد
- 4) 10 الی 20 درصد



سوالات آزمون دانش پذیری پیشگامان کاریزما

6- گام نخست در ارتباطات چیست؟

- 1) گفتن
- 2) شنیدن
- 3) واکنش نشان دادن
- 4) گزینه اول و دوم

7- کدام یک از مهارت‌های زیر پیچیده و دشوار است؟

- 1) مهارت سخنرانی
- 2) مهارت حل مسئله
- 3) مهارت گوش کردن
- 4) مهارت برقراری ارتباط

8- و به شدت در ارتباط موثر و ایجاد صمیمیت تاثیرگذار است.

- 1) به خاطر سپردن - شنونده بودن
- 2) به خاطر سپردن - توجه کردن
- 3) کم صحبت کردن - توجه کردن
- 4) کم صحبت کردن - شنونده بودن

9- کدام مورد به امنیت پیچ اینستاگرام مربوط نمی‌شود؟

- 1) Two-Factor Authentication
- 2) Recovery Codes
- 3) Login Activity
- 4) Impressions

10- به بازاری که رقابت در آن شدید است و در حال اشباع می‌باشد چه می‌گویند؟

- 1) اقیانوس سبز
- 2) اقیانوس آبی
- 3) اقیانوس قرمز
- 4) اقیانوس زرد



سوالات آزمون دانش پذیری پیشگامان کاریزما

- 11- دلایلی که مشتری‌ها و مخاطبین به خاطر آن دلایل، پیچ اینستاگرام شما را دنبال می‌کنند، درون پیچ شما می‌مانند و از شما خرید می‌کنند، تعریف کدام یک از واژگان زیر می‌باشد؟
- 1) ارزش پیشنهادی
 - 2) پرسونالیتی
 - 3) نرخ تبدیل
 - 4) همکاری در فروش
- 12- چه زمانی می‌توان داخل استوری از لینک استفاده کرد؟
- زمانی که تعداد فالوورها به ----- برسد
- 1) 1k
 - 2) 10k
 - 3) 100k
 - 4) 1M
- 13- در مبحث شخصیت‌شناسی، منظور از شخصیت غالب یک فرد این است که:
- 1) فرد، غالب اوقات، آن شخصیت را نمایش می‌دهد.
 - 2) فرد در غلبه بر مشکلات، آن شخصیت را می‌نمایاند.
 - 3) در آن شخصیت غالب، شخصیت فرد شکل می‌گیرد.
 - 4) شخصیت اصلی فرد همان است که بدون غلبه محیط بروز می‌کند.
- 14- سیاست مدارترین شخصیت مرد و سیاست مدارترین شخصیت زن در شخصیت‌شناسی یونگ؟
- 1) پرسفون - پوزیدون
 - 2) زئوس - هرا
 - 3) زئوس - هستیا
 - 4) هرمس - هرا



سوالات آزمون دانش پذیری پیشگامان کاریزما

- 15- خدای سخنوری و دارای خلاقیت درخصوص طنز و علاقمند به سفر و خوشگذرانی،
تعریف کدام شخصیت است؟
- 1) زئوس
 - 2) آرس
 - 3) هادس
 - 4) هرمس
- 16- در هنگام مطالعه کدام یک از مراحل زیر باعث قلاب شدن مطالب به ذهن می شود؟
- 1) پیش خوانی اولیه
 - 2) پیش خوانی ثانویه
 - 3) سوال گذاری
 - 4) تست زنی
- 17- در مغز ما حدود چند نرون یا سلول عصبی وجود دارد؟
- 1) 1 میلیارد
 - 2) 10 میلیارد
 - 3) 100 میلیارد
 - 4) 110 میلیارد
- 18- به چه دلیل گوش کردن به موسیقی هنگام مطالعه توصیه نمی شود؟
- 1) نداشتن ریتم یکنواخت موسیقی ها
 - 2) شرطی شدن ذهن
 - 3) کاهش تمرکز حواس
 - 4) همه موارد



سوالات آزمون دانش پذیری پیشگامان کاریزما

- 19- اولین تماس چشمی را در سخنرانی با کسی برقرار می کنید که به نظر شما.....است.
- 1) در معرض دید مستقیم باشد
 - 2) خوش تیپ و خوش چهره
 - 3) خوش برخورد و صمیمی
 - 4) توجهی به سخنرانی ندارد
- 20- چند درصد از سخنرانی از طریق کلام منتقل می گردد؟
- 1) 7%
 - 2) 55%
 - 3) 42%
 - 4) 38%
- 21- برای یک سخنرانی خوب چه پارامتری از همه لازم تر است؟
- 1) انتخاب یک موضوع خوب
 - 2) داشتن لباس زیبا
 - 3) تسلط به موضوع
 - 4) داشتن ظاهری زیبا
- 22- چند درصد اطلاعات از طریق چشم، گوش و سایر حواس به فرد وارد می شود؟
- 1) 87% چشم - 9% گوش - 4% سایر حواس
 - 2) 9% چشم - 87% گوش - 14% سایر حواس
 - 3) 65% چشم - 27% گوش - 8% سایر حواس
 - 4) 65% چشم - 9% گوش - 26% سایر حواس



سوالات آزمون دانش پذیری پیشگامان کاریزما

23- سخنرانی ای موثر است که ...

- 1) از قلب گوینده سرچشمه بگیرد و به قلب شنونده نفوذ کند
- 2) از قلب گوینده برآید و در ذهن شنونده بنشیند
- 3) از ذهن گوینده تراوش شود و به ذهن شنونده نفوذ کند
- 4) از ذهن گوینده سرچشمه بگیرد و به قلب شنونده نفوذ کند

24- برای فردی که هنگام سخنوری کلام خود را فراموش میکند کدام یک از تمارین زیر را پیشنهاد می کنید؟

- 1) تمرین خودکار
- 2) مشدد خوانی
- 3) تندگویی
- 4) بلندگویی

25- متیو کلی : " اقدامات کوچک که درطول زندگی انجام می دهید و (به ترتیب) تبدیل به می شود.

- 1) شخصیت - عادت - سرنوشت
- 2) عادت - سرنوشت - شخصیت
- 3) عادت - شخصیت - سرنوشت
- 4) عادت - شخصیت - نتیجه

26- در نظم احساسی کدام یک درست است؟

- 1) عوامل بیرونی باعث تولید احساس در من نمی شوند
- 2) عوامل بیرونی باعث تولید احساس در من می شوند
- 3) لیبیل (برچسب) نزدن به احساسات
- 4) نداشتن انعطاف پذیری



سوالات آزمون دانش پذیری پیشگامان کاریزما

27- ترس از موجب نگرش تحت تاثیر قراردادن شهرت، روابط و ارتباطات می

شود.

(1) فاجعه به بارآمدن

(2) پشیمانی

(3) طرد شدن

(4) مسئولیت گرفتن

28- نرم افزار بدن کدام یک از گزینه های زیر می باشد؟

(1) مغز

(2) قلب

(3) ذهن

(4) تفکر

29- نگهبان مغز، کدام مورد می باشد؟

(1) ذهن خودآگاه

(2) ناخود آگاه

(3) ادراک

(4) رفتار

30- بهترین راهکار برای مدیریت ذهن روزانه کدام مورد زیر است؟

(1) خودباوری

(2) وقف نشخوار فکری

(3) تغییرات باورها

(4) تحرک روزانه



سوالات آزمون دانش پذیری پیشگامان کاریزما

31- بهترین تعریف مدیریت ذهن کدام است؟

- 1) کنترل احساسات
- 2) مدیریت افکار و باورها
- 3) ذهن آگاهی (مراقبه)
- 4) برنامه ریزی ذهنی

32- با انجام آزمون شخصیت شناسی DISC می توانید توانایی خود و دیگران را بسنجید و

مطمئن شوید، چه کسانی مناسب و با شما هستند.

- 1) ازدواج و زندگی
- 2) آشنایی و مسافرت
- 3) مسافرت و همدلی
- 4) مذاکره و رابطه

33- این عبارت " میزان سرعت کلام یک فرد " تعریف کدام گزینه است؟

- 1) تورو
- 2) تمپو
- 3) دور
- 4) رشد

34- در زمان مذاکره بهتر است کفش خانم چند سانتی متر پاشنه داشته باشد؟

- 1) حداقل 3 سانتی متر
- 2) حداقل 2 سانتی متر
- 3) حداکثر 3 سانتی متر
- 4) حداکثر 5 سانتی متر



سوالات آزمون دانش پذیری پیشگامان کاریزما

35- بهترین روش برای ایجاد اعتماد در فروش با افرادی که نمیشناسیم کدام یک می باشد؟

- 1) صمیمانه برخورد کردن
- 2) اسم کوچکش را صدا زدن
- 3) داستان سرایی
- 4) بیان منافع محصول

36- کدام یک از روش های جدید و حرفه ای پرزنتیش و ارائه نمی باشد؟

- 1) بیان ویژگی ها
- 2) اسپین
- 3) بمب
- 4) بیان منافع و ویژگی ها

37- بهترین تعریف فروش حرفه ای کدام است؟

- 1) شناسایی نیاز افراد یک جامعه و برآورده کردن آن با یک محصول یا خدمت و گرفتن پول در ازای آن
- 2) توانایی متقاعد سازی
- 3) اجبار کردن دیگران به بیان نیازها و خواسته ها و برآورده کردن آنها
- 4) هیچکدام صحیح نیست

38- کدام مورد مربوط به کنترل موقعیت ها در مذاکره می باشد؟

- 1) کنترل گوشی همراه
- 2) کنترل منشی
- 3) هر دو مورد
- 4) هیچکدام



سوالات آزمون دانش پذیری پیشگامان کاریزما

39- کدام یک در خصوص داستان سرایی برای فروش صحیح نیست؟

- 1) داستان باید کوتاه باشد
- 2) داستان باید حداقل 3 شخصیت داشته باشد
- 3) داستان باید توسط شخص اول (من) روایت شود
- 4) داستان باید مرتبط با محصول باشد

40- کدام گزینه صحیح است؟

- 1) همه ی انسان ها فروشنده هستند
- 2) فقط فروشنده های حرفه ای باید به مهارت متقاعد سازی مسلط شوند
- 3) مهارت داستان سرایی یک مهارت ضروری نیست
- 4) مهارت مذاکره فقط مختص مذاکره کنندگان است