

Interpersonal Skills

مهارات التعامل مع الآخرين

Module One: Review Questions

1) What differentiates listening from hearing?

- a) Decibels are different
- b) Deliberate attention
- c) Reduced concentration
- d) Responding to what's heard

مراجعة الوحدة الأولى
1) ما الذي يختلف عن الاستماع؟

- أ) الديسيبلات مختلفة
- ب) الاهتمام المتعمد
- ج) تركيز منخفض
- د) الاستجابة لما يسمع

2) Which is better for your interpersonal skills, hearing or listening?

- a) Hearing
- b) Listening
- c) Both are equally good
- d) It cannot be defined

2) أيهما أفضل لمهاراتك في التعامل مع الآخرين ، أو السمع ، أو الاستماع؟

- أ) سمع
- ب) الاستماع
- ج) كلاهما جيد على قدم المساواة
- د) لا يمكن تعريفه

3) Why is asking questions useful?

- a) You can get detailed information
- b) You can become closer with the interlocutor
- c) You can get specific information
- d) You can make conversation shorter

3) لماذا طرح الأسئلة مفيد؟

- أ) يمكنك الحصول على معلومات مفصلة
- ب) يمكنك أن تصبح أقرب مع المحاور
- ج) يمكنك الحصول على معلومات محددة
- د) يمكنك جعل المحادثة أقصر

4) What are closed questions?

- a) Questions that imply longer answers
- b) Questions that cannot be answered wrong
- c) Questions which give you direct solutions
- d) Questions answerable by yes or no

4) ما هي الأسئلة المغلقة؟

- أ) الأسئلة التي تتطلب إجابات أطول
- ب) الأسئلة التي لا يمكن الإجابة عليها بشكل خاطئ
- ج) أسئلة تعطيك حلاً مباشراً
- د) أسئلة تجيب بنعم أو لا

5) Powerful communication implies that in conversation you should:

- a) Not be casual at all
- b) Not be too casual
- c) Be casual
- d) Be very casual, even friendly

5) يعني الاتصال القوي أنه في المحادثة يجب عليك:

- (أ) لا تكون عارضة على الإطلاق
- (ب) لا تكون عارضة جدا
- (ج) كن عابراً
- (د) كن عابراً جداً ، بل ودوداً

6) Which of these techniques doesn't help you connect with your audience?

- a) Warming up the audience
- b) Make fun digressions
- c) Make clear you sincerely want to talk with your audience
- d) All of the above help you connect with your audience

6) أي من هذه الأساليب لا يساعدك في التواصل مع جمهورك؟

- (أ) إحماء الجمهور
- (ب) اجعل الاستطرادات ممتعة
- (ج) أوضح أنك تريد بصدق ذلك تحدث مع جمهورك
- (د) يساعدك كل ما سبق على التواصل مع جمهورك

7) _____ are powerful tools of communication.

- a) Intonations
- b) Accents
- c) Words
- d) None of the above



7) _____ هي أدوات اتصال قوية.

- (أ) الترقيم
- (ب) اللهجات
- (ج) الكلمات
- (د) لا شيء مما سبق

8) Word choice can easily influence the _____ of the people listening to us.

- a) Thoughts
- b) Attitude
- c) Behavior
- d) All of the above

8) يمكن أن يؤثر اختيار الكلمات بسهولة على _____ من الأشخاص الذين يستمعون إلينا.

- (أ) خواطر
- (ب) الموقف
- (ج) السلوك
- (د) كل ما ورداعلاه

9) _____ goes beyond simply picking up stimuli around us.

- a) Conversing
- b) Speaking
- c) Listening
- d) Understanding

(9) _____ يتجاوز مجرد التقاط المحفزات من حولنا.

- (أ) المحادثة
- (ب) التحدث
- (ج) الاستماع
- (د) الفهم

10) _____ is not about saying as many things as you can in a given period of time.

- a) Speaking
- b) Enunciating
- c) Powerful communication
- d) All of the above

(10) _____ لا يتعلق بقول أكبر عدد ممكن من الأشياء

- (أ) في فترة زمنية معينة. التحدث
- (ب) إعلان
- (ج) اتصال قوي
- (د) كل ما ورد اعلاه

Module Two: Review Questions

1) Which of the following is the most significant body language element?

- a) Specific body movements
- b) Posture
- c) Physical contact
- d) Eye contact

2) It is believed that facial expressions for different emotions are:

- a) Completely different for every person
- b) Significantly different for every person
- c) Slightly different for every person
- d) Universal for every person

3) What's the key factor for controlling your body language?

- a) Awareness
- b) Letting it go naturally
- c) Ignoring it and avoiding unpleasant feelings
- d) Accepting it as it is

4) Interpretation of body language is usually:

- a) Objective
- b) Subjective
- c) Unreliable
- d) Misleading

مراجعة الوحدة الثانية

(1) أي مما يلي هو أهم عنصر في لغة الجسد؟

- (أ) حركات معينة في الجسم
- (ب) وضع
- (ج) الاتصال الجسدي
- (د) اتصال العين

(2) يُعتقد أن تعابير الوجه لمختلف المشاعر هي:

- (أ) مختلفة تمامًا لكل شخص
- (ب) تختلف بشكل كبير عن كل شخص
- (ج) تختلف قليلاً لكل شخص
- (د) عالمية لكل شخص

(3) ما هو العامل الرئيسي للتحكم في لغة جسدك؟

- (أ) وعي
- (ب) تركها تذهب بشكل طبيعي
- (ج) تجاهلها وتجنب المشاعر غير السارة
- (د) قبولها كما هي

(4) عادة ما يكون تفسير لغة الجسد:

- (أ) موضوعي
- (ب) شخصي
- (ج) غير جدير بالثقة
- (د) مضللة

5) Which of the following aspects is not so important when it comes to the way of speaking?

- a) Tone of voice
- b) Volume
- c) Pronunciation
- d) Type of voice

(5) أي من الجوانب التالية ليس مهمًا جدًا عندما يتعلق الأمر بطريقة التحدث؟

- (أ) نبرة الصوت
- (ب) الصوت
- (ج) النطق
- (د) نوع الصوت

6) Changing which words or syllables you put emphasis on can change its:

- a) Meaning
- b) Rhythm
- c) Speed
- d) Intelligibility

(6) يمكن أن يؤدي تغيير الكلمات أو المقاطع التي تركز عليها إلى تغيير:

- (أ) المعنى
- (ب) على نفس المنوال
- (ج) سرعة
- (د) الوضوح

7) _____ refers to the messages we send to other people through our posture, facial expression, gestures, and bodily movements.

- a) Conversation
- b) Speech
- c) Body language
- d) None of the above

(7) _____ يشير إلى الرسائل التي نرسلها إلى أشخاص آخرين من خلال وضعياتنا وتعبيرات وجهنا وإيماءاتنا وحركاتنا الجسدية.

- (أ) محادثة
- (ب) الكلام
- (ج) لغة الجسد
- (د) لا شيء مما سبق

8) Generally, our non-verbal communication is something that we do _____.

- a) Purposefully
- b) Unconsciously
- c) Unavoidably
- d) To impress people

(8) بشكل عام ، تواصلنا غير اللفظي هو شيء نقوم به _____.

- (أ) عمدًا
- (ب) دون وعي
- (ج) بشكل لا مفر منه
- (د) لإقناع الناس

9) Changing which _____ you put emphasis on, can change its meaning.

- a) Words
- b) Syllables
- c) A and B
- d) Neither A nor B

تغيير _____ الذي تركز عليه ، يمكن أن يغير معناه.

- (أ) الكلمات
- (ب) المقاطع
- (ج) أ و ب
- (د) لا أ ولا ب

10) The speed of speech, as well as the appropriate use of _____ can change the meaning of words spoken, and affect the clarity and effectiveness of communication.

- a) Words
- b) Phrases
- c) Pauses
- d) Inflection

10) سرعة الكلام ، وكذلك الاستخدام المناسب لـ _____ يمكن أن تغير معنى الكلمات المنطوقة ، وتؤثر على وضوح وفعالية الاتصال.

- (أ) الكلمات
- (ب) عبارات
- (ج) وقفات
- (د) الانعكاس



Module Three: Review Questions

مراجعة الوحدة الثالثة

- 1) What is the first important factor in developing conversation skills?
- أ) تجاهل ما يعيقك
ب) الابتعاد عما يعيقك
ج) قبول ما يعيقك
د) فهم ما يعيقك
- 2) Creating conversation starters is:
- أ) مفيد ويوصى به
ب) ليست فعالة للغاية ، لأنها مصطنعة
ج) حسنًا إذا كنت لا تستطيع فعل أي شيء آخر
د) آخر شيء يجب عليك فعله
- 3) Which of the following is not recommended in conversations?
- أ) أي مما يلي لا يوصى به في المحادثات؟
ب) موقف احترافي ، حتى بارد
ج) إضافة لمسة شخصية
د) التعليق على شيء ما في محيطك المباشر
تخمين اهتمامات الشخص من خلال دراسة مظهره
- 4) What is the last level of conversation?
- أ) كلام كبير
ب) الإفصاح السريع
ج) المشاعر الشخصية
د) وجهات النظر والآراء
- 1) What is the first important factor in developing conversation skills?
- a) Ignoring what holds you back
b) Distancing from what holds you back
c) Accepting what holds you back
d) Understanding what holds you back
- 2) Creating conversation starters is:
- a) Useful and recommended
b) Not very effective, since it's artificial
c) Alright if you really cannot do anything else
d) The last thing you should do
- 3) Which of the following is not recommended in conversations?
- a) Professional, cold attitude
b) Adding personal touch
c) Commenting on something in your immediate surroundings
d) Taking a guess about someone's interests by studying their appearance
- 4) What is the last level of conversation?
- a) Big talk
b) Fast disclosure
c) Personal feelings
d) Viewpoints and opinions

5) The small talk stage establishes:

- a) Getting interesting information
- b) Rapport
- c) Close relationship
- d) Non-formal atmosphere

(5) مرحلة الحديث الصغير تحدد:

- (أ) الحصول على معلومات مثيرة للاهتمام
- (ب) علاقة
- (ج) علاقة وثيقة
- (د) جو غير رسمي

6) Which stage is considered to be the *getting-to-know someone* stage?

- a) Small talk
- b) Fact disclosure
- c) Viewpoints and opinions
- d) Personal feelings

(6) أي مرحلة تعتبر مرحلة التعرف على شخص ما؟

- (أ) حديث قصير
- (ب) الكشف عن الحقائق
- (ج) وجهات النظر والآراء
- (د) المشاعر الشخصية

7) Which part of conversation is considered the ice breaker?

- a) Fact disclosure
- b) Small talk
- c) Viewpoints
- d) Personal feelings

(7) أي جزء من المحادثة يعتبر كاسر الجليد؟

- (أ) الكشف عن الحقائق
- (ب) حديث صغير
- (ج) وجهات النظر
- (د) المشاعر الشخصية

8) Mastering the art of ____ can open many personal and professional doors.

- a) Conversation
- b) Small talk
- c) Understanding what holds you back
- d) Self-awareness

(8) إتقان فن ____ يمكن أن يفتح العديد من الأبواب الشخصية والمهنية.

- (أ) محادثة
- (ب) حديث صغير
- (ج) فهم ما يعيقك
- (د) الوعي الذاتي

9) Many people are interested in initiating_____.

- a) Friendships
- b) Business Networks
- c) A and B
- d) Neither A nor B

9) كثير من الناس مهتمون ببدء _____.

- (أ) الصداقات
- (ب) شبكات الأعمال
- (ج) أ و ب
- (د) لا أ ولا ب

10) A person needs _____ another before they can discuss potentially contentious statements, even if they're having a healthy debate.

- a) Approval from
- b) Rapport with
- c) Information about
- d) Good vibes from

10) يحتاج الشخص إلى _____ آخر قبل أن يتمكن من مناقشة العبارات التي يحتمل أن تكون مثيرة للجدل ، حتى لو كان لديهم نقاش صحي.

- (أ) موافقة من
- (ب) علاقة مع
- (ج) معلومات حول
- (د) المشاعر الطيبة من

Module Four: Review Questions

مراجعة الوحدة الرابعة

1) What is the purpose of asking for examples?

- a) Getting an insight on the particulars of a disclosure
- b) Illustrating principles shared
- c) Personalizing experience
- d) All of the above

- (1) ما هو الغرض من طلب الأمثلة؟
(أ) الحصول على نظرة ثاقبة على تفاصيل الكشف
(ب) شرح المبادئ المشتركة
(ج) إضفاء الطابع الشخصي على التجربة
(د) كل ما ورد أعلاه

2) Repetition is usually used to focus on:

- a) Neglected parts of the conversation
- b) Interesting parts of the conversation
- c) Less clear parts of the conversation
- d) All of the above

(2) يستخدم التكرار عادة للتركيز على:

- (أ) الأجزاء المهملة من المحادثة
(ب) أجزاء مثيرة للاهتمام من المحادثة
(ج) أجزاء أقل وضوحاً من المحادثة
(د) كل ما ورد أعلاه

3) Repetition can also be a way of communicating your:

- a) Reaction
- b) Disagreement
- c) Superiority
- d) Misunderstanding

(3) يمكن أن يكون التكرار أيضاً وسيلة للتواصل مع:

- (أ) رد فعل
(ب) الخلاف
(ج) التفوق
(د) سوء فهم

4) A summary usually shows that you are:

- a) Polite
- b) Good listener
- c) Professionally orientated
- d) Uncertain about the topics discussed

(4) يظهر الملخص عادة أنك:

- (أ) مؤدب
(ب) مستمع جيد
(ج) ذو توجه مهني
(د) غير متأكد من المواضيع التي تمت مناقشتها

5) Asking for clarity makes the conversation:

- a) Boring and repetitive
- b) Unpleasant, since it shows that you weren't paying attention
- c) Pleasant, because it adds depth and richness to it
- d) Less professional

5) طلب الوضوح يجعل المحادثة:

- (أ) مملة ومتكررة
- (ب) غير سارة ، لأنه يظهر أنك لم تكن منتبهاً
- (ج) حلوة ، لأنها تضيف عمقاً وثراءً إليها
- (د) أقل احترافاً

6) Why is asking for clarity recommended?

- a) Because you need to get complete information
- b) By asking for clarity, you'll show that you care for your interlocutor
- c) You can test your interlocutor by asking for clarity
- d) It's actually not recommended

6) لماذا طلب الوضوح موصى به؟

- (أ) لأنك تحتاج إلى الحصول على معلومات كاملة
- (ب) من خلال طلب التوضيح ، ستظهر أنك تهتم بمحاورك
- (ج) يمكنك اختبار المحاور الخاص بك عن طريق طلب التوضيح
- (د) في الواقع لا ينصح به

7) Initiating a conversation is considered a/an _____ skill.

- a) Technical
- b) Professional
- c) Personal
- d) Interpersonal

7) بدء محادثة يعتبر / مهارة _____ .

- (أ) التقنية
- (ب) المهنية
- (ج) الشخصية
- (د) العلاقات الشخصية

8) One way to get a conversation partner to elaborate on what they are sharing with you is to ask for _____.

- a) Their name
- b) Their role
- c) Examples
- d) Their age

8) إحدى الطرق للحصول على شريك محادثة يشرح بالتفصيل ما يشاركه معك هو أن يطلب _____ .

- (أ) اسمهم
- (ب) دورهم
- (ج) أمثلة
- (د) سنهم

9) Questions are the only tools that you can use to keep a conversation going.

- a) True
- b) False

9) الأسئلة هي الأدوات الوحيدة التي يمكنك استخدامها لمواصلة المحادثة.

- أ) صحيح
- ب) خطأ

10) When we presume we have been understood, we tend to miss _____.

- a) The point
- b) Details
- c) A and B
- d) Neither A nor B

10) عندما نفترض أننا قد فهمنا ، فإننا نميل إلى تفويت _____.

- أ) النقطة
- ب) التفاصيل
- ج) أ و ب
- د) لا أ ولا ب



Module Five: Review Questions

- 1) When you introduce yourself, you should state your:
- First name only
 - Last name only
 - First and last name
 - First and last name plus nickname

- 2) Which of the following is a good way to remember a person's name?
- Asking the person to repeat it
 - Making a handy joke about the name
 - Repeating person's name right after introduction
 - Any of the above

- 3) Which of the following is a good mnemonics method for remembering a person's name?
- Acronyms
 - Synonyms
 - Homonyms
 - Antonyms

- 4) What are acrostics?

- Visualizing names
- Devising a word or expression in which each of its letters stand for a name
- Clustering by categories
- Forming a sentence to help one remember new words

مراجعة الوحدة الخامسة

1) عندما تقدم نفسك ، يجب أن تذكر:

- الاسم الأول فقط
- الاسم الأخير فقط
- الاسم الأول والاسم الأخير
- الاسم الأول والأخير بالإضافة إلى اللقب

2) أي مما يلي يعد طريقة جيدة لتذكر اسم الشخص؟

- يطلب من الشخص تكراره
- عمل نكتة يدوية عن الاسم
- تكرار اسم الشخص بعد المقدمة مباشرة
- أيا من الأعلى

3) أي مما يلي يعتبر أسلوبًا جيدًا في فن الاستذكار لتذكر اسم الشخص؟

- الاختصارات
- المرادفات
- متجانسات
- التضاد

4) ما هي لغة الكلام؟

- تصور الأسماء
- ابتكار كلمة أو تعبير يرمز فيه كل حرف من أحرفه إلى اسم
- التجميع حسب الفئات
- تكوين جملة لمساعدة المرء على تذكر الكلمات الجديدة

5) Being honest if you don't remember someone's name is:

- a) Unprofessional
- b) Underestimating
- c) Legit
- d) Not recommended

(5) الصدق إذا لم تتذكر اسم شخص ما هو:

- (أ) غير محترف
- (ب) التقليل
- (ج) قانوني
- (د) غير موصى به

6) Which of the following is a good way to find out the forgotten name of a person?

- a) Asking a third party
- b) Asking for a card
- c) Introducing other people to them
- d) All of the above

(6) أي مما يلي يُعد طريقة جيدة لمعرفة الاسم المنسي لشخص ما؟

- (أ) يسأل طرف ثالث
- (ب) طلب بطاقة
- (ج) تقديم الناس لهم
- (د) كل ما ورد أعلاه

7) When we address people by name, we are telling them _____.

- a) We respect them
- b) Consider them important
- c) Recognize their individuality
- d) All of the above

(7) عندما نخاطب الأشخاص بأسمائهم ، فإننا نخبرهم _____.

- (أ) نحن نحترمهم
- (ب) اعتبرها مهمة
- (ج) التعرف على فرديتهم
- (د) كل ما ورد أعلاه

8) Many people _____ before a word is spoken.

- a) Stare at you
- b) Size you up
- c) A and B
- d) Neither A nor B

(8) كثير من الناس _____ قبل نطق الكلمة.

- (أ) التحديق فيك
- (ب) قياس حجمك
- (ج) أ و ب
- (د) لا أ ولا ب

9) Often, forgetting names is not about _____ problems.

- a) Personal
- b) Attitude
- c) Professional
- d) None of the above

(9) في كثير من الأحيان ، لا يتعلق نسيان الأسماء بمشاكل _____.

- (أ) شخصية
- (ب) الموقف
- (ج) المهنيين
- (د) لا شيء مما سبق

10) It is only when you have an open attitude that _____ becomes easy.

- a) Life
- b) Name recall
- c) Work
- d) All of the above

(10) فقط عندما يكون لديك موقف منفتح يصبح _____ سهلاً.

- (أ) حياة
- (ب) استدعاء الاسم
- (ج) العمل
- (د) كل ما ورداعلاه



Module Six: Review Questions

مراجعة الوحدة السادسة

1) The first step in influencing other people is:

1) الخطوة الأولى في التأثير على الآخرين هي:

- a) Imposing your attitude
- b) Entering their world
- c) Manipulation
- d) Friendly relationship

- أ) فرض موقفك
- ب) دخول عالمهم
- ج) تلاعب
- د) علاقة ودية

2) Answering the question, _____, from the other person's perspective will help you see their side of the issue.

2) ستساعدك الإجابة عن السؤال _____ من منظور الشخص الآخر على رؤية جانبه من المشكلة.

- a) Why are you important?
- b) Why do you want to make an influence on me?
- c) What's in it for me?
- d) How do you plan to make an influence?

- أ) لماذا انت مهم
- ب) لماذا تريد التأثير علي؟
- ج) ماذا فيها لأجلي؟
- د) كيف تخطط لإحداث تأثير؟

3) Building a bridge usually increases:

3) عادة ما يزيد بناء الجسر من:

- a) Tension between people
- b) Differences between people
- c) Affinity between people
- d) Misunderstanding between people

- أ) التوتر بين الناس
- ب) الاختلافات بين الناس
- ج) تقارب بين الناس
- د) سوء التفاهم بين الناس

4) Which of the following is not a technique for building a bridge?

4) أي مما يلي لا يعد أسلوبًا لبناء جسر؟

- a) Active listening
- b) Repetition
- c) Using common language
- d) Sustaining communication

- أ) الاستماع الفعال
- ب) تكرار
- ج) استخدام لغة مشتركة
- د) استدامة التواصل

5) What's the usual consequence of not giving in and making compromises?

- a) You get what you want
- b) You stay true to yourself and people appreciate it
- c) You argue with your interlocutor
- d) You give up your goals

5) ما هي النتيجة المعتادة لعدم الاستسلام وتقديم التنازلات؟

- (أ) حصلت على مرادك
- (ب) تظل صادقاً مع نفسك ويقدره الناس
- (ج) أنت تجادل مع محاورك
- (د) أنت تتخلى عن أهدافك

6) Which Latin proverb illustrates 'giving in without giving up'?

- a) Quid pro quo
- b) Qui bono
- c) Quod scripsi, scripsi
- d) Quod capita, tot sensus

6) أي مثل لاتيني يوضح "الاستسلام دون الاستسلام"؟

- (أ) مقايضة
- (ب) Qui bono
- (ج) كوود سكريبسي ، سكريبسي
- (د) نصيب الفرد ، إلى المعنى

7) The skill of influencing others can help us _____.

- a) Sell products and ideas
- b) Convince people and institutions to assist us
- c) Get the world to change
- d) All of the above

7) يمكن أن تساعدنا مهارة التأثير في الآخرين _____.

- (أ) بيع المنتجات والأفكار
- (ب) إقناع الناس والمؤسسات لمساعدتنا
- (ج) اجعل العالم يتغير
- (د) كل ما ورد أعلاه

8) Seeing the other side involves knowing _____.

- a) What is important to the other person
- b) What their values are
- c) A and B
- d) Neither A and B

8) تتضمن رؤية الجانب الآخر معرفة _____.

- (أ) ما هو مهم بالنسبة للشخص الآخر
- (ب) ما هي قيمهم
- (ج) أ و ب
- (د) لا أ و ب

9) Bridges can also serve as negotiating grounds.

9) يمكن للجسور أيضاً أن تكون بمثابة أرضية للتفاوض.

- (أ) صحيح
- (ب) خطأ

- a) True
- b) False

10) A person who is willing to “give in” from time to time comes across as _____.

- a) Sensible
- b) Realistic
- c) A and B
- d) Neither A nor B

10) الشخص الذي يرغب في "الاستسلام" من وقت لآخر يظهر على أنه _____.

- (أ) معقول
- (ب) واقعية
- (ج) أ و ب
- (د) لا أ ولا ب



Module Seven: Review Questions

- 1) Negative emotions are powerful in influencing behavior because they:
- a) Give you superiority
 - b) Bring about a sense of dissonance in a person
 - c) Make people easy to be manipulated
 - d) They're not powerful in influencing behavior

- 2) Showing personalized emotions is:

- a) Unprofessional
- b) Unpleasant
- c) Persuasive
- d) Not recommendable

- 3) Facts are:

- a) Uncertain
- b) Subjective
- c) Undeniable
- d) Illusive

- 4) Facts should be separated from:

- a) Explanations
- b) Unnecessary proving
- c) Criticizing
- d) Opinions

مراجعة الوحدة السابعة

- 1) تعتبر المشاعر السلبية قوية في التأثير على السلوك لأنها:

- أ) يمنحك التفوق
- ب) جلب شعور التناقض في الشخص
- ج) اجعل الناس يسهل التلاعب بهم
- د) ليسوا أقوىاء في التأثير على السلوك

- 2) إظهار المشاعر الشخصية هو:

- أ) غير محترف
- ب) غير سارة
- ج) مقنع
- د) غير موصى به

- 3) الحقائق هي:

- أ) غير مؤكد
- ب) شخصي
- ج) لا ينكر
- د) مخادع

- 4) يجب فصل الحقائق عن:

- أ) تفسيرات
- ب) إثبات غير ضروري
- ج) النقد
- د) آراء

5) Which of the following statements is true?

- a) Emotions should be primary in influencing other people.
- b) Facts should be primary in influencing other people.
- c) Both emotions and facts should be equally used in influencing other people.
- d) It cannot be defined what's more important.

5) أي من العبارات التالية صحيحة؟

- أ) يجب أن تكون العواطف أساسية في التأثير على الآخرين.
- ب) يجب أن تكون الحقائق أولية في التأثير على الآخرين.
- ج) يجب استخدام كل من المشاعر والحقائق بالتساوي في التأثير على الآخرين.
- د) لا يمكن تحديد ما هو أكثر أهمية.

6) What's the key for avoiding dissonance between the emotional and the rational side of your communication?

- a) Consistence
- b) Confidence
- c) Attitude
- d) Manipulative techniques

6) ما هو مفتاح تجنب التنافر بين الجانب العاطفي والعقلاني لتواصلك؟

- أ) الاتساق
- ب) ثقة
- ج) سلوك
- د) متلاعبة التقنيات

7) _____ appeal to emotions all the time.

- a) Parents
- b) Educators
- c) Advertisers
- d) None of the above

7) _____ تناشد المشاعر في كل وقت.

- أ) الآباء
- ب) التربويين
- ج) المعلنين
- د) لا شيء مما سبق

8) _____ connect all of us to the "human" side of ourselves.

- a) Facts
- b) Emotion
- c) A and B
- d) Neither A nor B

8) _____ اربطنا جميعًا بالجانب "الإنساني" من أنفسنا.

- أ) الحقائق
- ب) العاطفة
- ج) أ و ب
- د) لا أ ولا ب

9) Emotions heavily influence a person's sense of _____

- a) Relief
- b) Comfort
- c) Stability
- d) Self

9) تؤثر العواطف بشدة على إحساس الشخص بـ _____

- أ) الإغاثة
- ب) الراحة
- ج) الاستقرار
- د) الذات

10) Never underestimate emotions as a way of _____ other people.

- a) Influencing
- b) Persuading
- c) A and B
- d) Neither A nor B

10) لا تقلل من شأن العواطف كطريقة لـ _____

- أ) التأثير
- ب) الإقناع
- ج) أ و ب
- د) لا أ ولا ب

Module Eight: Review Questions

1) I-messages are focused on:

- a) The listener
- b) The speaker
- c) Both listener and speaker
- d) The whole audience

2) Which of the following is a part of I-message?

- a) A suggestion of alternative behavior
- b) Asking for a suggestion for alternative behavior
- c) Criticizing certain behavior
- d) Any of the above

3) Constructive disagreement doesn't imply:

- a) Focusing on the solution
- b) Focusing on learning
- c) Win-Win solution
- d) Authoritative approach

4) What's the priority for successful constructive disagreement?

- a) Staying true to yourself
- b) Defending your opinion
- c) Maintaining courtesy
- d) Persuading your opponent

مراجعة الوحدة الثامنة

(1) تركز رسائل الإنترنت على:

- (أ) المستمع
- (ب) مكبر
- (ج) كلا المستمع والمتحدث
- (د) الجمهور كله

(2) أي مما يلي هو جزء من I-message ؟

- (أ) اقتراح سلوك بديل
- (ب) طلب اقتراح لسلوك بديل
- (ج) انتقاد سلوك معين
- (د) ايا من الاعلى

(3) الخلاف البناء لا يعني:

- (أ) التركيز على الحل
- (ب) التركيز على التعلم
- (ج) الحل الأمثل
- (د) نهج موثوق

(4) ما هي أولوية الخلاف البناء الناجح؟

- (أ) البقاء صادقا مع نفسك
- (ب) الدفاع عن رأيك
- (ج) الحفاظ على اللباقة
- (د) إقناع خصمك

- 5) When it comes to building consensus, you need to focus on:
- أ) المناصب
ب) الاتجاهات
ج) الحجج
د) الإهتمامات
- 6) Consensus implies that:
- أ) كلا الجانبين يساهم
ب) يقبل أحد الطرفين رأي الطرف الآخر
ج) كلا الجانبين يوافق على اختر حلاً جاهزاً
د) ايا من الاعلى
- 7) Sharing _____ is a way to present your personality to the world.
- أ) الأفكار
ب) الآراء
ج) الوظائف
د) لا شيء مما سبق
- 8) When you use I-messages, you take responsibility for _____.
- أ) مشاعر الشخص الآخر
ب) مشاعرك
ج) مشاعر الجميع
د) لا أحد يشعر
- 9) There is nothing wrong with _____.
- أ) الحجج
ب) الخلاف
ج) إخبار الناس بأنهم مخطئون

- c) Telling people that they're wrong
- d) None of the above

(د) لا شيء مما سبق

10) A consensus is more likely if you can emphasize all the things that you and the other party_____.

- a) Disagree about
- b) Have in common
- c) A and B
- d) Neither A nor B

10) من المرجح أن يكون هناك إجماع إذا كان بإمكانك التأكيد على كل الأشياء التي أنت والطرف الآخر _____.

- (أ) لا أوافق على
- (ب) قواسم مشتركة
- (ج) أ و ب
- (د) لا أ ولا ب



Module Nine: Review Questions

مراجعة الوحدة التاسعة

1) Which of the following statements is true?

(1) أي من العبارات التالية صحيحة؟

- a) If you're well prepared, you don't need to think about boundaries.
- b) If you're not prepared, you must find a way to overcome your boundaries.
- c) There are no boundaries in negotiation.
- d) You need to know your boundaries in every scenario.

- (أ) إذا كنت مستعدًا جيدًا ، فلا داعي للتفكير في الحدود.
- (ب) إذا لم تكن مستعدًا ، يجب أن تجد طريقة للتغلب على حدودك.
- (ج) لا توجد حدود في التفاوض.
- (د) تحتاج إلى معرفة حدودك في كل سيناريو.

2) Which of the following is not a part of negotiation preparation?

(2) أي مما يلي لا يعد جزءًا من التحضير للتفاوض؟

- a) Mental aspect
- b) Emotional aspect
- c) Physical aspect
- d) All of the above are important

- (أ) الجانب العقلي
- (ب) الجانب العاطفي
- (ج) الجانب المادي
- (د) كل ما سبق مهم

3) Which of the following is true when it comes to negotiation?

(3) أي مما يلي صحيح عندما يتعلق الأمر بالتفاوض؟

- a) You should always ask for exactly what you want.
- b) You should ask for lower than what you really want.
- c) You should always ask for higher than what you really want.
- d) You choose whether you'll ask for higher or lower than what you really want.

- (أ) يجب أن تسأل دائمًا عن ما تريده بالضبط.
- (ب) يجب أن تطلب أقل مما تريده حقًا.
- (ج) يجب أن تطلب دائمًا أعلى مما تريده حقًا.
- (د) أنت تختار ما إذا كنت ستطلب أعلى أو أقل مما تريده حقًا .

- 4) What's the key attitude for a good negotiation?
- أ) فرض آرائك
ب) احترام
ج) ردود فعل سريعة
د) وضع نفسك فوق الطرف الآخر
- a) Imposing your opinions
b) Respect
c) Quick reactions
d) Putting yourself above the other party
- 5) What illustrates 'giving in without giving in' principle?
- أ) الرهان للحصول على الإجماع
ب) خيارات العرض
ج) تفكير في صياغتك
د) ثبت موقفك على البيانات الموضوعية
- a) Conceding to get consensus
b) Presenting options
c) Minding your phrasing
d) Anchor your position on objective data
- 6) Beginner negotiators are often more focused on what they:
- أ) استمع إلى
ب) أريد أن أقول
ج) تريد تحقيقها
د) يمكن أن تتعلم
- a) Listen to
b) Want to say
c) Want to achieve
d) Can learn
- 7) What are the stages of negotiation?
- أ) المفاوضات والتحضير والفتح والإغلاق
ب) الإعداد والفتح والمساومة والإغلاق
ج) الافتتاح والتحضير والإغلاق والمفاوضة
د) الإعداد والمساومة والفتح والإغلاق
- a) Bargaining, preparation, opening, closing
b) Preparation, opening, bargaining, and closing
c) Opening, preparation, closing, bargaining
d) Preparation, bargaining, opening, closing

- 8) To make sure that you don't get _____, _____ ، اعرف السعر الجاري لما تقدمه أو تشتريه.
- أ) خارج المسار الصحيح
ب) مختصرة
ج) مهزوم
د) مشتت
- a) Off track
b) Shortchanged
c) Defeated
d) Distracted
- 9) At the end of the day, you are both just people with _____ .
- أ) معركة خوضها
ب) نفس الأفكار
ج) المصالح لمتابعة
د) أهداف مماثلة
- a) A battle to wage
b) The same ideas
c) Interests to pursue
d) Similar goals
- 10) If you want to strengthen your bargaining position, make references to _____ .
- أ) الأهداف
ب) المعايير
ج) أ و ب
د) لا أ ولا ب
- a) Objectives
b) Standards
c) A and B
d) Neither A nor B
- 10) إذا كنت ترغب في تعزيز موقفك التفاوضي ، قم بالإشارة إلى _____ .

Module Ten: Review Questions

1) Which of the following is not important for the first impression?

- a) Clothing
- b) Attitude
- c) Your goals
- d) Going for the extra mile

مراجعة الوحدة العاشرة

(1) أي مما يلي ليس مهماً للانطباع الأول؟

- (أ) ملابس
- (ب) سلوك
- (ج) أهدافك
- (د) الذهاب للميل الإضافي

2) What kind of hand shaking leaves the best first impression?

- a) Mild
- b) Firm
- c) Loose
- d) Hand shaking is not so important, since it varies from person to person

(2) ما نوع المصافحة التي تترك الانطباع الأول الأفضل؟

- (أ) خفيف
- (ب) مؤسسة
- (ج) تخسر
- (د) المصافحة ليست مهمة للغاية ، لأنها تختلف من شخص لآخر

3) When we say that you should listen to what's not being said, it means you should also focus on:

- a) Context
- b) Discourse
- c) Body language
- d) Hidden meanings of the words

(3) عندما نقول أنه يجب عليك الاستماع إلى ما لا يقال ، فهذا يعني أنه يجب عليك أيضاً التركيز على:

- (أ) مفهوم
- (ب) الحوار
- (ج) لغة الجسد
- (د) معاني الكلمات المخفية

4) Which of the following is a good way to assess a situation?

- a) Striving openly for your needs
- b) Imposing your needs
- c) Making other party accept your needs as a priority
- d) Identifying the needs of the group/situation

(4) أي مما يلي يُعد طريقة جيدة لتقييم الموقف؟

- (أ) السعي بصراحة لتلبية احتياجاتك
- (ب) فرض احتياجاتك
- (ج) جعل الطرف الآخر يقبل احتياجاتك كأولوية
- (د) تحديد احتياجاتك

5) Which of the following statements is true?

- a) You should make statements, not requests.
- b) You should make requests, not demands.
- c) Making demands is perfectly acceptable.
- d) You should make demands, not requests.

5) أي من العبارات التالية صحيحة؟

- أ) يجب عليك الإدلاء ببيانات وليس الطلبات.
- ب) يجب عليك تقديم الطلبات وليس المطالب.
- ج) جعل المطالب مقبول تماما.
- د) يجب عليك تقديم المطالب وليس الطلبات.

6) Being "other-centered" is the best way to monitor:

- a) The outcome of the conversation
- b) Own faults or mistakes
- c) Own eagerness
- d) All of the above

6) أفضل طريقة للمراقبة هي أن تكون "متمركزًا على الآخر:"

- أ) نتيجة المحادثة
- ب) عيوب أو أخطاء ذاتية
- ج) الشغف الخاص
- د) كل ما ورد أعلاه

7) Some people stand out, while others _____

- a) Walk away
- b) Fade into the background
- c) A and B
- d) Neither A nor B

7) يبرز بعض الناس والبعض الآخر _____

- أ) ابتعد
- ب) تتلاشى في الخلفية
- ج) أ و ب
- د) لا أ ولا ب

8) Complete the saying: *You don't get a second chance to _____.*

- a) Get a first chance
- b) Make a first impression
- c) Say what you mean
- d) Discuss your personal goals

8) أكمل القول: لا تحصل على فرصة ثانية لـ _____.

- أ) احصل على فرصة أولى
- ب) اترك الانطباع الأول
- ج) قل ما تعنيه
- د) ناقش أهدافك الشخصية

9) If someone is annoyed with you, it's best to _____

- a) Change the subject
- b) Back off

9) إذا أزعجك شخص ما ، فمن الأفضل أن _____

- أ) تغيير الموضوع
- ب) التراجع
- ج) صرف انتباههم
- د) كل ما ورد أعلاه

- c) Distract them
- d) All of the above

10) All interpersonal skills involve sensitivity.

- a) True
- b) False

10) جميع مهارات التعامل مع الآخرين تنطوي على الحساسية.

- أ) صحيح
- ب) خطأ

