

Networking within the workplace

Module One: Review Questions

مراجعة الوحدة الأولى

1.) What do Connections Increase?

- a) Stress
- b) Opportunity
- c) Change
- d) Promotion

1.) ماذا تزيد الاتصالات؟

- أ) ضغط عصبي
- ب) فرصة
- ج) يتغيرون
- د) ترقية وظيفية

2.) The network of another individual is

a(n)_____.

- a) Contact
- b) Circle
- c) Client
- d) Indirect contact

2.) شبكة فرد آخر هي ____ .

- أ) اتصل
- ب) دائرة
- ج) عميل
- د) اتصال غير مباشر



3.) What is the benefit of sharing knowledge?

- a) Develop reputation.
- b) Learning
- c) Promotion
- d) All of the above

3.) ما فائدة تقاسم المعرفة؟

- أ) تطوير السمعة
- ب) التعلم
- ج) ترقية وظيفية
- د) كل ما ورداع

4.) What benefit occurs when people share their knowledge with you?

- a) Develop a Reputation.
- b) Promotion
- c) Avoid mistakes.
- d) None

4.) ما الفائدة التي تحدث عندما يشارك الناس معارفهم معك؟

- أ) تطوير السمعة
- ب) ترقية وظيفية
- ج) تجنب الأخطاء

(د) لا أحد

5.) Which of the following is Not an opportunity that can develop from networking?

- a) Promotion
- b) Social skills
- c) Lateral move
- d) Mentoring

- (أ) تطوير السمعة
- (ب) اجتماعية مهارات
- (ج) تجنب الأخطاء
- (د) التوجيه

6.) How are you viewed when you network?

- a) It depends
- b) Favorably
- c) Job description
- d) Entire skill set

6.) كيف يتم عرضك عند الاتصال بالشبكة؟

- (أ) هذا يعتمد
- (ب) مفضل
- (ج) المسمى الوظيفي
- (د) مجموعة المهارات كاملة

7.) Which of the following will Not help Your personal image?

- a) Be distant.
- b) Be helpful.
- c) Shared knowledge
- d) Being professional

7.) أي مما يلي لن يساعد صورتك الشخصية؟

- (أ) كن بعيداً
- (ب) كن متعاوناً
- (ج) المعرفة المتشاركة
- (د) أن تكون محترفاً

8.) What should be shared with networks to improve image?

- a) Failures
- b) Personal information
- c) Successes
- d) All of the above

8.) ما الذي يجب مشاركته مع الشبكات لتحسين الصورة؟

- (أ) حالات الفشل
- (ب) معلومات شخصية
- (ج) نجاحات
- (د) كل ما ورد أعلاه

9.) Why might you not even consider networking at work?

- a) You just never thought of it
- b) You were told it was not appropriate.
- c) You have not received training in it.
- d) None of the above

9.) لماذا لا تفكر حتى في التواصل في العمل؟

- أ) لم تفكر في الأمر أبدًا
- ب) تم إخبارك أنه غير مناسب.
- ج) لم تتلق أي تدريب فيه.
- د) لا شيء مما سبق

10.) Which of the following are benefits to networking inside the company?

- a) Knowledge
- b) Opportunity
- c) Professional image
- d) All of the above

10.) أي مما يلي يعتبر فوائد للتواصل داخل الشركة؟

- أ) المعرفة
- ب) الفرصة
- ج) الصورة المهنية
- د) كل ما ورد اعلاه



مراجعة الوحدة الثانية

Module two: Review Questions

1.) Networking creates which type of relationships?

- a) Personal
- b) Multiple
- c) Business
- d) All of the above

1. (الشبكات التي تخلق أي نوع من العلاقات؟)

- (أ) شخصي
- (ب) عديد
- (ج) عمل
- (د) كل ما ورد أعلاه

2.) Some people consider networking to be collecting information. What is another false definition?

- a) It is socializing
- b) It is beneficial
- c) It is a business relationship
- d) All of the above

2. (يعتبر بعض الناس أن الشبكات هي جمع المعلومات. ما هو تعريف خاطئ آخر؟)

- (أ) إنها التنشئة الاجتماعية
- (ب) إنه مفيد
- (ج) إنها علاقة عمل
- (د) كل ما ورد أعلاه

3.) Which of the following requires a calm work environment?

- a) Assertive leaders
- b) Peacemakers
- c) Meticulous planners
- d) Extroverted and playful

3. (أي مما يلي يتطلب بيئة عمل هادئة؟)

- (أ) القادة الحازمون
- (ب) صانعو السلام
- (ج) مخططين دقيقين
- (د) منفتح ومرحة

4.) Which of the following requires more verbal appreciation?

- a) Assertive leaders
- b) Peacemakers
- c) Meticulous planners
- d) Extraverted and playful

4.) أي مما يلي يتطلب المزيد من التقدير اللفظي؟

- أ) القادة الحازمون
- ب) صانعو السلام
- ج) مخططين دقيقين
- د) منفتحة ومرحة

5.) What determines if eye contact is appropriate?

- a) Age
- b) Culture
- c) Gender
- d) Situation

5.) ما الذي يحدد ما إذا كان الاتصال بالعين مناسباً؟

- أ) سن
- ب) حضاره
- ج) جنس تذكر أو تأنيث
- د) قارة

6.) What requires self-monitoring?

- a) Eye contact
- b) Language
- c) Culture
- d) Stereotypes

6.) ما الذي يتطلب المراقبة الذاتية؟

- أ) اتصال العين
- ب) لغة
- ج) حضاره
- د) الأفكار النمطية

7.) What is a benefit of personal pride?

- a) Self-confidence
- b) Accept help
- c) Attention
- d) None of the above

7.) ما فائدة الكبرياء الشخصي؟

- أ) الثقة بالنفس
- ب) اقبل المساعدة
- ج) انتباه
- د) لا شيء مما بالأعلى

8.) Failing to ask for help is often caused by _____.
_____.

- a) Communication barriers
- b) Culture
- c) Personal pride
- d) None of the above

- (أ) حواجز التواصل
- (ب) حضاره
- (ج) فخر شخصي
- (د) لا شيء مما بالأعلى

9.) With a clear understanding of what networking is, you will be able to_____.

- a) Navigate
- b) Avoid obstacles
- c) A and B
- d) Neither A nor B

9.) من خلال الفهم الواضح لماهية الشبكات ، ستكون قادرًا
على _____.

- (أ) تتقل
- (ب) تجنب العقبات
- (ج) أ و ب
- (د) لا أ ولا ب

10.) By networking, you can _____.

- a) Gain knowledge
- b) Become more influential
- c) A and B
- d) Neither A nor B

10.) من خلال التواصل ، يمكنك _____.

- (أ) اكتساب المعرفة
- (ب) كن أكثر نفوذًا
- (ج) أ و ب
- (د) لا أ ولا ب

Module Three: Review Questions

مراجعة الوحدة الثالثة

1.) What should be avoided when building relationships?

- a) Communication
- b) Constantly asking for things
- c) Conversation
- d) Nothing

1.) ما الذي يجب تجنبه عند بناء العلاقات؟

- أ) تواصل
- ب) يسأل باستمرار عن الأشياء
- ج) محادثة
- د) لا شيء

2.) What do you need to do to converse with contacts?

- a) Nothing
- b) Offer help
- c) Ask for help
- d) Get to know them

2.) ماذا عليك أن تفعل للتحدث مع جهات الاتصال؟

- أ) لا شيء
- ب) اعرض المساعدة
- ج) طلب المساعدة
- د) تعرف عليهم

3.) Networking is more than _____.

- a) A sales pitch
- b) A relationship
- c) Dialogue

3.) الشبكات أكثر من _____.

- أ) ملعب مبيعات
- ب) علاقة

d) Communication

(ج) حوار
(د) تواصل

4.) What is avoided in active listening?

4.) ما الذي يجب تجنبه في الاستماع النشط؟

- a) Eye contact
- b) Rephrasing
- c) Fidgeting
- d) Asking questions

(أ) اتصال العين
(ب) إعادة الصياغة
(ج) تملل
(د) يسأل أسئلة

5.) What do new contacts need to see you as?

5.) ما الذي تحتاجه جهات الاتصال الجديدة لرؤيتك؟

- a) Asset
- b) Interesting
- c) Creative
- d) Reliable

(أ) أصل
(ب) مثير للإعجاب
(ج) خلاق
(د) موثوق

6.) Which of the following will Not show that you are an asset?

6.) أي مما يلي لن يُظهر أنك أحد الأصول؟

- a) Identify needs
- b) Asking for help
- c) Determine how to meet needs
- d) Help

(أ) تحديد الاحتياجات
(ب) طلب المساعدة
(ج) تحديد كيفية تلبية الاحتياجات
(د) يساعد

7.) What is Not a way to build trust?

7.) ما هي ليست طريقة لبناء الثقة؟

- a) Be honest
- b) Be helpful

(أ) كن صادقاً
(ب) كن متعاوناً

- c) Chat with contacts
- d) Act with consistency

ج) الدردشة مع جهات الاتصال
د) التصرف باتساق

8.) What does it mean when someone always behaves professionally?

- a) Being an asset
- b) Nothing
- c) Trust building
- d) Acting with consistency

8.) ماذا يحدث عندما يتصرف شخص ما بشكل احترافي دائماً؟

- أ) كونه أحد الأصول
- ب) لا شيء
- ج) بناء الثقة
- د) التصرف باتساق

9.) In order to build a networking relationship, you must_____.

- a) Listen
- b) Offer value
- c) Build trust
- d) All of the above



9.) من أجل بناء علاقة شبكة ، يجب أن _____.

- أ) استمع
- ب) قيمة العرض
- ج) بناء الثقة
- د) كل ما ورد أعلاه

10.) Which of the following are tips for being an active listener?

- a) Multi-tasking
- b) Asking a lot of questions
- c) Maintaining eye contact
- d) None of the above

10.) أي مما يلي يعتبر نصائح لكي تكون مستمعاً نشطاً؟

- أ) تعدد المهام
- ب) طرح الكثير من الأسئلة
- ج) الحفاظ على التواصل البصري
- د) لا شيء مما سبق



Module Four: Review Questions

مراجعة الوحدة الرابعة

1.) What occurs when people are passive about meeting others?

1) ماذا يحدث عندما يكون الناس سلبيين بشأن مقابلة الآخرين؟

- a) The network is not made
- b) The network increases
- c) Contacts come to you
- d) Nothing

- أ) لم يتم إنشاء الشبكة
- ب) تزيد الشبكة
- ج) تأتي الاتصالات إليك
- د) لا شيء

2.) ما نوع المجموعات والوظائف التي يجب أن تحضرها؟

2.) What type of groups and functions should you attend?

- a) Official
- b) Official and unofficial
- c) Unofficial
- d) None

- (أ) الرسمية
- (ب) الرسمية وغير الرسمية
- (ج) غير رسمي
- (د) لا أحد

3.) Being polite requires extending _____.

3.) أن تكون مهذبًا يتطلب تمديد _____.

- a) Invitations
- b) Positivity
- c) Common courtesy
- d) Interest

- (أ) الدعوات
- (ب) الإيجابية
- (ج) مجاملة عادية
- (د) فائدة

4.) What should be done if someone is offended?

4.) ما الذي يجب فعله إذا أسيء شخص ما؟

- a) Ignore it
- b) Justify behavior
- c) Nothing
- d) Apologize

- (أ) تجاهله
- (ب) برر السلوك
- (ج) لا شيء
- (د) اعتذر

5.) What may be necessary when following up with a contact?

5.) ما الذي قد يكون ضروريًا عند المتابعة مع جهة اتصال؟

- a) Reminder of first encounter
- b) Share success
- c) Explain the network
- d) All of the above

- (أ) تذكير من أول لقاء
- (ب) شارك النجاح
- (ج) اشرح الشبكة
- (د) كل ما ورد أعلاه

6.) What should be done after following up?

6.) ما الذي يجب عمله بعد المتابعة؟

- a) Nothing
- b) Send an email

- (أ) لا شيء
- (ب) أرسل بريدا إلكترونيا

- c) Extended an invitation
- d) Allow the other person to respond

- ج) مددت دعوة
- د) اسمح للشخص الآخر بالرد

7.) How many times should you contact someone who does not respond to you?

7.) كم مرة يجب أن تتصل بشخص لا يرد عليك؟

- a) On time
- b) Three times
- c) Two times
- d) It does not matter

أ) في الوقت المحدد

ب) ثلاث مرات

ج) مرتين

د) لا يهم

8.) What do you need to avoid when contacting new people?

8.) ما الذي يجب عليك تجنبه عند الاتصال بأشخاص جدد؟

- a) Being professional
- b) Being playful
- c) Being clingy
- d) All of the above

أ) أن تكون محترفًا

ب) أن تكون مرحًا

ج) التشبث

د) كل ما ورد أعلاه



9.) Why is it up to you to reach out and meet people?

9.) لماذا عليك أن تتواصل مع الناس وتلتقي بهم؟

- a) It's unlikely you'll be introduced to everyone
- b) It's unlikely others will want to meet you
- c) It's difficult to meet people
- d) A and B

- أ) من غير المحتمل أن يتم تقديمك للجميع
- ب) من غير المحتمل أن يرغب الآخرون في مقابلتك
- ج) من الصعب مقابلة الناس
- د) أ و ب

10.) Common courtesy means:

- a) Dressing appropriately
- b) Assisting others
- c) Being considerate
- d) All of the above

10.) تعني المجاملة العامة:

- أ) ارتداء الملابس المناسبة
- ب) مساعدة الآخرين
- ج) مراعاة الأمور
- د) كل ما ورداعلاه



Module Five: Review Questions

مراجعة الوحدة الخامسة

1.) What should be done before formal networking?

- a) Research
- b) Nothing
- c) Contact people
- d) Print business cards

1.) ما الذي يجب عمله قبل التواصل الرسمي؟

- أ) بحث
- ب) لا شيء
- ج) تواصل مع الناس
- د) طباعة بطاقات العمل

2.) You should look _____ at a formal networking event.

- a) Fun
- b) Polished
- c) Casual
- d) Comfortable

2.) يجب أن تنظر _____ في حدث رسمي للتواصل الشبكي.

- أ) مرح
- ب) مصقول
- ج) غير رسمي
- د) مريح



3.) Informal networking is Not _____.

- a) Important
- b) Low pressure
- c) Scheduled
- d) Valuable

3.) الشبكات غير الرسمية ليست _____.

- أ) الأهمية
- ب) ضغط منخفض
- ج) المقرر
- د) ذو قيمة

4.) What does informal networking require?

- a) Presentation
- b) Research
- c) Script
- d) Initiative

4.) ماذا تتطلب الشبكات غير الرسمية؟

- أ) عرض
- ب) بحث
- ج) النصي
- د) مبادرة

5.) What should you do if the company does not provide workday opportunities?

- a) Make a request
- b) Create your own
- c) Nothing
- d) Find a new company

5.) ماذا يجب أن تفعل إذا لم توفر الشركة فرص عمل يومية؟

- (أ) تقديم طلب
- (ب) إنشاء الخاصة بك
- (ج) لا شيء
- (د) ابحث عن شركة جديدة

6.) Which of the following would be considered a workday opportunity provided by an employer?

- a) Bringing coffee
- b) Offering snacks
- c) Mentoring programs
- d) Going to lunch

6.) أي مما يلي سيعتبر فرصة عمل ليوم واحد يوفرها صاحب العمل؟

- (أ) إحضار القهوة
- (ب) تقديم وجبات خفيفة
- (ج) برامج التوجيه
- (د) الذهاب لتناول الغداء

7.) What will help endear you to others?

- a) Personal gestures
- b) Expertise
- c) Professional appearance
- d) Observation

7.) ما الذي سيساعد في محبتك للآخرين؟

- (أ) الإيماءات الشخصية
- (ب) خبرة
- (ج) ظهور محترفين
- (د) الملاحظة

8.) Why pay attention to industry changes?

- a) You shouldn't, you should ignore them
- b) You can develop your expertise
- c) You will be prepared
- d) B and C

8.) لماذا الاهتمام بتغيرات الصناعة؟

- (أ) تجاهلهم
- (ب) كن محبوبًا
- (ج) مظهر خارجي
- (د) خبرة

9.) Where might formal networking opportunities appear?

- a) At social events
- b) At professional events
- c) At meetings
- d) All of the above

9.) أين قد تظهر فرص التواصل الرسمية؟

- أ) في المناسبات الاجتماعية
- ب) في الأحداث المهنية
- ج) في الاجتماعات
- د) كل ما ورد أعلاه

10.) It is essential that you _____ before attending a formal networking event

- a) Do a bit of research
- b) Bring up the itinerary
- c) Wear comfortable clothes
- d) Answer questions

10.) ماذا فعلت جينا في الاجتماع الأول؟

- أ) لا شيء
- ب) طرح خط سير الرحلة
- ج) ارتد ملابس الجري
- د) أجب عن الأسئلة

Module Six: Review Questions

مراجعة الوحدة السادسة

1.) What do people prioritize?

- a) What is important
- b) Everything
- c) What needs to be done
- d) Nothing

1.) ماذا يعطي الناس الأولوية؟

- أ) ما هو مهم
- ب) كل شيء
- ج) ما يجب القيام به
- د) لا شيء

2.) What is a common excuse for not meeting new people?

- a) There are none
- b) I don't want to
- c) Personality
- d) There is no time

2.) ما هو العذر الشائع لعدم مقابلة أشخاص جدد؟

- أ) لا يوجد
- ب) لا اريد
- ج) شخصية
- د) ليس هناك وقت

3.) What occurs when you fail to follow through?

- a) People contact you
- b) People forget you
- c) Nothing
- d) You have to start over

3.) ماذا يحدث عندما تفشل في المتابعة؟

- أ) يتصل بك الناس
- ب) ينساك الناس
- ج) لا شيء
- د) عليك أن تبدأ من جديد

4.) How should you follow through?

- a) In groups
- b) It does not matter
- c) Individually
- d) In person

4.) كيف يجب أن تتابع؟

- أ) في مجموعات
- ب) لا يهم
- ج) بشكل فردي
- د) شخصيا

5.) What do high expectations cause?

- a) Success
- b) Goals
- c) Avoidance
- d) Interest

5.) ماذا تسبب التوقعات العالية؟

- أ) النجاح
- ب) الأهداف
- ج) تجنب
- د) فائدة

6.) What should be done if networking seems to be ineffective?

- a) Give up
- b) Meet new people
- c) Ask questions
- d) Make adjustments

6.) ما الذي يجب فعله إذا بدا التواصل غير فعال؟

- أ) يستسلم
- ب) قابل أناس جدد
- ج) اسأل اسئلة
- د) إجراء تعديلات

7.) A tone that is _____ attracts people.

- a) Warm
- b) Cool
- c) Distant
- d) None of the above

7.) نغمة _____ تجذب الناس.

- أ) دافئ
- ب) رائع
- ج) بعيد
- د) لا شيء مما بالأعلى

8.) What will cause people to be uncomfortable?

- a) Being cold
- b) Being familiar
- c) Being distant
- d) Being friendly

8.) ما الذي يجعل الناس غير مرتاحين؟

- أ) الشعور بالبرد
- ب) أن تكون مألوفاً
- ج) أن تكون بعيداً
- د) كونها ودية

9.) It is not possible to expand a network without meeting new people.

- a) Attending social events
- b) Attending Meetings
- c) Attending professional functions
- d) All of the above

9.) لا يمكن توسيع الشبكة دون مقابلة أشخاص جدد.

- أ) حضور المناسبات الاجتماعية
- ب) حضور الاجتماعات
- ج) حضور الوظائف المهنية
- د) كل ما ورد أعلاه



10.) Why do some people fail to expand their network?

- a) Because of time constraints
- b) Because they are not allowed
- c) Because of their personality type
- d) All of the above

10.) لماذا يفشل بعض الناس في توسيع شبكتهم؟

- أ) بسبب ضيق الوقت
- ب) لأنها غير مسموح بها
- ج) بسبب نوع شخصيتهم
- د) كل ما ورد أعلاه

Module Seven: Review Questions

مراجعة الوحدة السابعة

1.) Relationships should be based on _____. . يجب أن تستند العلاقات إلى _____.

- a) Fun
- b) Dialogue
- c) Speaking
- d) Shared interests

(أ) مرح

(ب) حوار

(ج) تكلم

(د) المصالح المشتركة

2.) What do interests reveal?

- a) Creativity
- b) Strengths
- c) Laziness
- d) Nothing

(2.) ماذا تكشف المصالح؟

(أ) إبداع

(ب) نقاط القوة

(ج) الكسل

(د) لا شيء

3.) What should you do if you disagree with someone?

(3.) ماذا تفعل إذا اختلفت مع شخص ما؟

(أ) يكون صريحا

- a) Be blunt
- b) Be quiet
- c) Be respectful
- d) Explain why the person is wrong.

- (ب) كن هادئاً
- (ج) كن محترماً
- (د) اشرح لماذا الشخص مخطئ.

4.) What is necessary to resist in dialogue?

4.) ما هو ضروري المقاومة في الحوار؟

- a) Arguing
- b) Silence
- c) Discussion
- d) Listening

- (أ) يجادل
- (ب) الصمت
- (ج) مناقشة
- (د) الاستماع

5.) What occurs when boundaries are not established?

5.) ماذا يحدث عندما لا يتم وضع الحدود؟

- a) Being overworked
- b) Discussion
- c) Dialogue
- d) Nothing

- (أ) على العمل
- (ب) مناقشة
- (ج) حوار
- (د) لا شيء



6.) What should be done once boundaries are established?

6.) ما الذي يجب عمله بمجرد وضع الحدود؟

- a) Type them
- b) Say no
- c) Communicate them
- d) Compare them

- (أ) اكتبهم
- (ب) قل لا
- (ج) تواصل معهم
- (د) قارنهم

7.) Why is it easy to fail to invest in contacts?

7.) لماذا من السهل عدم الاستثمار في جهات الاتصال؟

- a) Disinterest
- b) Busy schedule
- c) Meeting people

- (أ) اللامبالاة
- (ب) جدول ممتلئ
- (ج) مقابلة الناس

d) All of the above

د) كل ما ورد اعلاه

8.) Time should be carved out to connect with contacts _____

8.) يجب اقتطاع الوقت للتواصل مع جهات الاتصال _____

- a) In groups
- b) In person
- c) Online
- d) Individually

- أ) في مجموعات
- ب) شخصيا
- ج) متصل
- د) بشكل فردي

9.) What requires being genuine, participating in dialogue, maintaining boundaries, and investing time.

9) ما يتطلب الصدق والمشاركة في الحوار والحفاظ على الحدود واستثمار الوقت.

- a) Succeeding at work
- b) Maintaining good standing
- c) Interpersonal relationships
- d) None of the above

- أ) النجاح في العمل
- ب) الحفاظ على سمعة طيبة
- ج) العلاقات الشخصية
- د) لا شيء مما سبق

10.) When developing relationships, it is essential that you _____.

10.) عند تطوير العلاقات ، من الضروري أن _____.

- a) Make the first move
- b) Be genuine
- c) Be persistent
- d) Get the contact's personal information

- أ) اتخذ الخطوة الأولى
- ب) كن صادقًا
- ج) كن مثابراً
- د) الحصول على المعلومات الشخصية لجهة الاتصال



Module Eight: Review Questions

مراجعة الوحدة الثامنة

1.) How many characters are in a tweet?

1.) كم عدد الشخصيات في تغريدة؟

- a) 280
- b) 160
- c) 240
- d) 150

- أ) 280
- ب) 160
- ج) 240
- د) 150

2.) What should be done if a potential post is questionable?

2.) ما الذي يجب فعله إذا كان المنشور المحتمل مشكوكاً فيه؟

- a) Ask someone
- b) Post it
- c) Do not post it

- أ) اسأل شخصاً ما
- ب) اكتبه كملاحظة
- ج) لا تنشره
- د) مخاوف الخصوصية

d) Privacy concerns

3.) How do you dialogue in a blog?

- a) Ask questions
- b) You do not
- c) Links
- d) Comments

3.) كيف تقوم بإجراء حوار في مدونة؟

- أ) اسأل اسئلة
- ب) أنت لا
- ج) الروابط
- د) تعليقات

4.) What will help improve a blog's readership?

- a) Number of times it is asked
- b) Link to other sites
- c) Opinion of the question
- d) All of the above

4.) ما الذي سيساعد في تحسين قراء المدونة؟

- أ) عدد المرات التي سئل فيها
- ب) ارتباط بالمواقع الأخرى
- ج) رأي السؤال
- د) كل ما ورد اعلاه

5.) Chat rooms are more difficult to navigate than ____.

- a) Social networks
- b) Blogs
- c) Chats
- d) IM

5.) يعد التنقل في غرف الدردشة أكثر صعوبة من ____.

- أ) الشبكات الاجتماعية
- ب) المدونات
- ج) الدردشات
- د) أنا أكون

6.) What should be done if a chat room has poor communication?

- a) Wait
- b) Try to dialogue
- c) Leave
- d) Stay

6.) ما الذي يجب فعله إذا كانت غرفة الدردشة بها اتصال ضعيف؟

- أ) انتظر
- ب) حاول الحوار
- ج) يترك
- د) البقاء

7.) How long should you make a networking email?

- a) 150 words
- b) 300 words
- c) 250 words
- d) It does not matter

7.) كم من الوقت يجب أن تقوم بعمل بريد إلكتروني للشبكة؟

- أ) 150 كلمة
- ب) 300 كلمة
- ج) 250 كلمة
- د) لا يهم

8.) What should be avoided in emails?

- a) Individual communication
- b) Subject lines
- c) Provide research information
- d) Mass communication

8.) ما الذي يجب تجنبه في رسائل البريد الإلكتروني؟

- أ) التواصل الفردي
- ب) سطور الموضوع
- ج) تقديم معلومات البحث
- د) الاتصال الجماهيري



9.) Where will you find networking tools?

- a) At the library
- b) Online
- c) At work
- d) With friends
- e)

9.) أين ستجد أدوات التواصل؟

- أ) في المكتبة
- ب) عبر الإنترنت
- ج) في العمل
- د) مع الأصدقاء

10.) Which online networking forum was originally intended for college students?

- a) Twitter
- b) LinkedIn
- c) Facebook

10.) ما هو منتدى التواصل عبر الإنترنت الذي كان مخصصاً في

الأصل لطلاب الجامعات؟

- أ) تويتر
- ب) لينكدين
- ج) الفيسبوك

d) Blogs

(د) المدونات



Module Nine: Review Questions

مراجعة الوحدة التاسعة

1.) Which contacts should be contacted first?

1.) ما هي جهات الاتصال التي يجب الاتصال بها أولاً؟

- a) High priority
- b) Low priority
- c) Middle priority
- d) It does not matter

- (أ) ذا أهمية عليا
- (ب) أولوية منخفضة
- (ج) الأولوية الوسطى
- (د) لا يهم

2.) What would make a contact high priority?

- a) Connections
- b) Knowledge
- c) Interest in the relationship
- d) Nothing

2.) ما الذي يجعل الاتصال أولوية قصوى؟

- (أ) روابط
- (ب) المعرفة
- (ج) الاهتمام بالعلاقة
- (د) لا شيء

3.) How often should online tools be used?

- a) Weekly
- b) Daily
- c) Monthly
- d) When convenient

3.) كم مرة يجب استخدام الأدوات عبر الإنترنت؟

- (أ) أسبوعي
- (ب) اليومي
- (ج) شهريا
- (د) عندما يكون ذلك مناسباً

4.) What is true about using online tools?

- a) They all have to be used on the same day.
- b) It does not matter how often you use them.
- c) They are optional
- d) They do not all have to be used on the same day.

4.) ما هو صحيح في استخدام الأدوات عبر الإنترنت؟

- (أ) يجب استخدامها جميعاً في نفس اليوم.
- (ب) لا يهم كم مرة تستخدمها.
- (ج) إنها اختيارية
- (د) ليس من الضروري استخدامها جميعاً في نفس اليوم.

5.) How often should group activities be scheduled?

- a) Daily
- b) Weekly
- c) Monthly
- d) Bi-monthly

5.) كم مرة يجب جدولة الأنشطة الجماعية؟

- (أ) اليومي
- (ب) أسبوعي
- (ج) شهريا
- (د) نصف شهري

6.) Group activities should be _____. 6.) يجب أن تكون أنشطة المجموعة _____.

- a) Professional
- b) Formal
- c) Casual
- d) Creative

- (أ) احترافي
- (ب) رسمي
- (ج) غير رسمي
- (د) خلاق

7.) How far in advance should you schedule networking activities? 7.) إلى أي مدى مقدماً يجب أن تقوم بجدولة أنشطة الشبكات؟

- a) One week
- b) One day
- c) One month
- d) Three days

- (أ) اسبوع واحد
- (ب) يوم واحد
- (ج) شهر واحد
- (د) ثلاثة ايام

8.) When would you adjust a schedule?

- a) Beginning of each week
- b) End of each week
- c) Beginning of each day
- d) End of each day

8.) متى يمكنك تعديل الجدول الزمني؟

- (أ) بداية كل أسبوع
- (ب) نهاية كل أسبوع
- (ج) بداية كل يوم
- (د) نهاية كل يوم

9.) How should your time be managed when developing networking relationships?

9.) كيف ينبغي إدارة وقتك عند تطوير علاقات التواصل؟

- a) Connect online
- b) Organize activities
- c) A and B

- (أ) الاتصال عبر الإنترنت
- (ب) تنظيم الأنشطة
- (ج) أ و ب
- (د) لا أ ولا ب

d) Neither A nor B

10.) After you decide who wants to connect with you, who should you prioritize next on your networking agenda?

- a) Those who have useful knowledge
- b) Those who like to eat
- c) Those who have useful connections
- d) Those who outside activities

10.) بعد أن تقرر من يريد التواصل معك ، من الذي يجب أن تعطيه الأولوية بعد ذلك على أجندة الشبكات الخاصة بك؟

- أ) أولئك الذين لديهم معرفة مفيدة
- ب) أولئك الذين يحبون الأكل
- ج) أولئك الذين لديهم روابط مفيدة
- د) أولئك الذين خارج الأنشطة



Module Ten : Review Questions

مراجعة الوحدة العاشرة

1.) Connect with contacts _____.

- a) Regularly

1.) تواصل مع جهات الاتصال _____.

- أ) بانتظام

- b) Weekly
- c) Daily
- d) Monthly

- (ب) أسبوعي
- (ج) اليومي
- (د) شهريا

2.) What occurs when you go months without connecting with contacts?

(2.) ماذا يحدث عندما تمضي شهورًا دون الاتصال بجهات الاتصال؟

- a) Nothing
- b) They feel unvalued
- c) They forget about you
- d) They contact you

- (أ) لا شيء
- (ب) يشعرون بأنهم لا يقدرّون
- (ج) ينسونك
- (د) يتواصلون معك

3.) are you not obligated to share?

(3.) ما الذي لست ملزمًا بمشاركته؟

- a) News
- b) Data
- c) Personal information
- d) Ways you can help

- (أ) أخبار
- (ب) البيانات
- (ج) معلومات شخصية
- (د) طرق يمكنك من خلالها المساعدة

4.) What will irreparably harm a relationship?

(4.) ما الذي سيضر العلاقة بشكل لا يمكن إصلاحه؟

- a) Nothing
- b) Arguing
- c) Schedules
- d) Misrepresentation

- (أ) لا شيء
- (ب) يجادل
- (ج) جداول
- (د) تحريف

5.) When should you respond to contacts?

(5.) متى يجب الرد على جهات الاتصال؟

- a) The next day
- b) The next week
- c) After an hour
- d) As soon as possible

- (أ) في اليوم التالي
- (ب) الاسبوع القادم
- (ج) بعد ساعة
- (د) في أقرب وقت ممكن

6.) Personal attention requires knowledge of _____.

- a) Creativity
- b) Action
- c) Follow up communication
- d) Needs and interests

6.) يتطلب الاهتمام الشخصي معرفة _____.

- (أ) إبداع
- (ب) عمل
- (ج) متابعة الاتصالات
- (د) الاحتياجات والاهتمامات

7.) What should be done if a contact is not committed to the relationship?

- a) Remove the contact
- b) Grow the relationship
- c) Have a conversation
- d) Nothing

7.) ما الذي يجب فعله إذا كان جهة الاتصال غير ملتزمة بالعلاقة؟

- (أ) قم بإزالة جهة الاتصال
- (ب) تنمو العلاقة
- (ج) إجراء محادثة
- (د) لا شيء

8.) It is important to _____ your contacts.

- a) See
- b) Have met
- c) Personally know
- d) Keep a file for

8.) من المهم _____ جهات الاتصال الخاصة بك.

- (أ) ارى
- (ب) وقد التقى
- (ج) أعرف شخصيا
- (د) احتفظ بملف لـ

9.) It is easy to forget about established relationships as you _____.

- a) Change jobs
- b) Pursue new ones
- c) Create a spreadsheet
- d) List all your contacts

9.) من السهل أن تنسى العلاقات الراسخة وأنت _____.

- أ) تغيير الوظائف
- ب) متابعة جديدة
- ج) قم بإنشاء جدول بيانات
- د) قائمة بجميع جهات الاتصال الخاصة بك

10.) Once you have built your network, how long must you maintain those relationships?

- a) For a year
- b) Up to six months
- c) Long term
- d) A week

10.) بمجرد بناء شبكتك ، إلى متى يجب أن تحافظ على هذه العلاقات؟

- أ) لمدة عام
- ب) تصل إلى ستة أشهر
- ج) على المدى الطويل
- د) أسبوع

