

Module One: Review Questions

مراجعة الوحدة الأولى:

1.) Goals should be ____?

- a) Concurrent
- b) Compatible
- c) Revised
- d) Realistic

(1) يجب أن تكون الأهداف _____؟

- أ) متزامن
- ب) متوافق
- ج) منقحة
- د) واقعي

2.) How often should body language be practiced?

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

(2) كم مرة يجب ممارسة لغة الجسد؟

- أ) كل ساعة
- ب) أسبوعي
- ج) يوميا
- د) شهريا

3.) What does body language NOT improve?

- a) Sight
- b) Listening
- c) Success
- d) Understanding

(3) ما الذي لا تتحسنه لغة الجسد؟

- أ) مشهد
- ب) الاستماع
- ج) النجاح
- د) الفهم

4.) What should provide cues to your communication?

- a) Your own feelings
- b) Feelings of others
- c) The tone of voice
- d) The truth

(4) ما الذي يجب أن يقدم إشارات إلى اتصالاتك؟

- أ) مشاعرك
- ب) مشاعر الآخرين
- ج) نبرة الصوت
- د) الحقيقة

5.) What is the term for the distance between people?

- a) Respiration
- b) Proximity
- c) Positioning
- d) Screening

(5) ما هو مصطلح المسافة بين الناس؟

- أ) التنفس
- ب) القرب
- ج) تحديد المواقع
- د) الفرز

6.) What is NOT included in touching?

- a) Self
- b) Others
- c) Positioning
- d) Objects

(6) ما هو غير مدرج في اللمس؟

- أ) النفس
- ب) الآخرين
- ج) تحديد المواقع
- د) الأشياء

7.) _____ makes a

- a) Words
- b) Appearance
- c) Clothing



(7) _____ يترك انطباعًا دائمًا.

- أ) لغة الجسد
- ب) الكلمات
- ج) المظهر
- د) الملابس

8.) Body language can communicate _____.

- a) Experience
- b) Estimation
- c) Expectations
- d) Deception

(8) يمكن أن تتواصل لغة الجسد _____.

- أ) الخبرة
- ب) التقدير
- ج) التوقعات
- د) الخداع

9.) What is an unacceptable form of body communication?

- a) Yelling
- b) Aggression
- c) Eye rolling
- d) All of the above

9) ما هو الشكل غير المقبول للتواصل الجسدي؟

- أ) الصراخ
- ب) العدوان
- ج) دحرجة العين
- د) كل ما ورد اعلاه

10.) Learning to interpret body language is a difficult process.

- a) True
- b) False

10) تعلم تفسير لغة الجسد عملية صعبة.

- أ) صحيح
- ب) خطأ

Module Two: Review Questions

مراجعة الوحدة الثانية:

1.) A head positioned forward facing someone _____ indicates _____.

- a) Interest
- b) Superiority
- c) Approval
- d) Disinterest

- أ) الفائدة
- ب) التفوق
- ج) الموافقة
- د) عدم الاهتمام

2.) A head held high can indicate _____ . يمكن أن يشير رفع الرأس إلى _____ .

- a) Interest
- b) Superiority
- c) Approval
- d) Disinterest

- أ) الفائدة
- ب) التفوق
- ج) الموافقة
- د) عدم الاهتمام



3.) What is the signal for OK?

- a) Pointed finger
- b) Thumbs up
- c) Touch thumb and index finger
- d) Thumbs down

3) ما هي إشارة موافق؟

- أ) إصبع موجه
- ب) ممتاز
- ج) لمس الإبهام والسبابة
- د) اعترض

4.) Thumb down is a gesture of _____ .

- a) Interest
- b) Approval
- c) Disinterest
- d) Disapproval

4) الإبهام لأسفل هو لفنة _____ .

- أ) الفائدة
- ب) الموافقة
- ج) عدم الاهتمام
- د) الرفض

5.) Crossed arms are an example of _____.

- a) Closed body language
- b) Aggression
- c) Open body language
- d) Approval

(5) الأذرع المتقاطعة هي مثال على _____.

- أ) لغة الجسد المغلقة
- ب) العدوان
- ج) لغة الجسد المفتوحة
- د) الموافقة

6.) Crossed legs while standing combined with crossed arm indicate _____.

- a) Interest
- b) Insecurity
- c) Approval
- d) Disapproval

(6) الأرجل المتقاطعة أثناء الوقوف جنبًا إلى جنب مع الذراع المتقاطعة تشير إلى _____.

- أ) الفائدة
- ب) انعدام الأمن
- ج) الموافقة
- د) الرفض

7.) Looks to the right indicate _____.

- a) Memory
- b) Sound
- c) Thought
- d) Imagination



(7) يشير إلى اليمين يشير _____.

- أ) الذاكرة
- ب) الصوت
- ج) الفكر
- د) الخيال

8.) What signals disbelief?

- a) Rolled Eyes
- b) Blinking
- c) Rubbing eyes
- d) Winking

(8) ما إشارات عدم التصديق؟

- أ) دحرجة العيون
- ب) ومض
- ج) فرك العيون
- د) الغمز

9.) Actively reading body language will provide _____.

- a) Better communication
- b) Insight
- c) A and B
- d) Neither A nor B

9) القراءة النشطة للغة الجسد ستوفر. _____.

- أ) تواصل أفضل
- ب) البصيرة
- ج) أ و ب
- د) لا أ و لا ب

10.) Widening eyes signal _____.

- a) Fear
- b) Uncertainty
- c) Disbelief
- d) Interest

10) اتساع العيون إشارة. _____.

- أ) خوف
- ب) عدم اليقين
- ج) الكفر
- د) الفائدة

Module Three: Review Questions

مراجعة الوحدة الثالثة:

- 1.) Repetitive motions will _____ posture. (1) الحركات المتكررة _____ الموقف.
- a) Create an ill (أ) خلق المرض
b) Not affect (ب) لا تتأثر
c) Injure (ج) الإصابة
d) Improve (د) تحسين
- 2.) A closed posture is common when people are _____. (2) الموقف المغلق شائع عندما يكون الناس ____.
- a) Cold (أ) برد
b) Happy (ب) سعيد
c) Hot (ج) حار
d) Warm (د) دافئ
- 3.) What should be evaluated before assuming someone is invading personal space? (3) ما الذي يجب تقييمه قبل افتراض أن شخصًا ما يغزو المساحة الشخصية؟
- a) Goals (أ) الأهداف
b) Activity (ب) النشاط
c) Space (ج) الفضاء
d) Relationship (د) العلاقة
- 4.) What will not affect a person's concept of personal space? (4) ما الذي لن يؤثر على مفهوم الشخص للمساحة الشخصية؟
- a) Culture (أ) ثقافة
b) Activity (ب) النشاط
c) Background (ج) الخلفية
d) Space (د) الفضاء

5.) What is not a factor that causes quick movements?

- a) Illness
- b) Activity
- c) Exhaustion
- d) Cold

(5) ما هو العامل الذي لا يسبب حركات سريعة؟

- أ) المرض
- ب) النشاط
- ج) الإرهاق
- د) البرد

6.) What do quick movements typically indicate to observers?

- a) Activities
- b) Deception
- c) Nerves
- d) Happiness

(6) ما الذي تشير إليه الحركات السريعة عادة للمراقبين؟

- أ) الأنشطة
- ب) الخداع
- ج) الأعصاب
- د) السعادة

7.) What is not an emotional reason for fidgeting?

- a) Nerves
- b) Boredom
- c) Happiness
- d) Frustration

(7) ما ليس سببًا عاطفيًا للتأمل؟

- أ) الأعصاب
- ب) الملل
- ج) السعادة
- د) الإحباط

8.) Employees need to be able to communicate their _____.

- a) Requirements
- b) Feedback
- c) Frustration
- d) Needs

(8) يجب أن يكون الموظفون قادرين على توصيل _____ الخاصة بهم.

- أ) المتطلبات
- ب) ردود الفعل
- ج) الإحباط
- د) الاحتياجات

9.) What type of illness can affect posture?

- a) Arthritis
- b) The flu
- c) A and B
- d) Neither A nor B

9) ما هو نوع المرض الذي يمكن أن يؤثر على الموقف؟

- أ) التهاب المفاصل
- ب) الانفلونزا
- ج) أ و ب
- د) لا أ ولا ب

10.) Which is a potential reason for fidgeting?

- a) ADD
- b) Blood sugar imbalance
- c) Medication
- d) All of the above

10) ما هو السبب المحتمل للتأمل؟

- أ) إضافة
- ب) عدم توازن السكر في الدم
- ج) الدواء
- د) كل ما ورد اعلاه

Module Four: Review Questions

مراجعة الوحدة الرابعة:

1.) _____ are more likely to smile?

- a) Women
- b) The old
- c) Men
- d) The young

(1) هم أكثر عرضة للابتسام؟

- أ) امرأة
- ب) القديم
- ج) الرجال
- د) الشباب

2.) How are facial expressions between men and women viewed?

- a) The same
- b) Equally
- c) Differently
- d) In context

(2) كيف يتم النظر إلى تعابير الوجه بين الرجل والمرأة؟

- أ) نفس الشيء
- ب) بالتساوي
- ج) بشكل مختلف
- د) في السياق

3.) Women typically have larger personal distances with _____.

- a) Each other
- b) Male strangers
- c) Friends
- d) Male friends

(3) عادة ما يكون للمرأة مسافات شخصية أكبر مع _____؟

- أ) بعضها البعض
- ب) الغرباء الذكور
- ج) الأصدقاء
- د) الأصدقاء الذكور

4.) Whose personal distance is more likely to be respected?

- a) A boy's
- b) A woman's
- c) A girl's
- d) A man's

(4) من هي المسافة الشخصية التي من المرجح أن تُحترم؟

- أ) صبي
- ب) المرأة
- ج) الفتاة
- د) الرجل

5.) What is signaled when a woman only smiles with her mouth?

- a) Politeness
- b) Attraction
- c) Interest
- d) Happiness

(5) ما الذي يؤشر عندما تبتسم المرأة فقط بفمها؟

- أ) الأدب
- ب) الجاذبية
- ج) الفائدة
- د) السعادة

6.) A woman is annoyed if she is _____?

- a) Leaning forward
- b) Tapping
- c) Smiling
- d) Touching

(6) تتضايق المرأة إذا كانت _____؟

- أ) يميل إلى الأمام
- ب) التتصت
- ج) الابتسام
- د) اللمس

7.) Men are more likely to mirror _____?

- a) Women
- b) Each other
- c) No one
- d) Anyone

(7) الرجال هم أكثر عرضة لعكس _____؟

- أ) امرأة
- ب) بعضها البعض
- ج) لا أحد
- د) أي شخص

8.) What can prolonged eye contact indicate?

- a) Domination
- b) Friendship
- c) Interest
- d) Boredom

(8) ما الذي يمكن أن يشير إليه ملامسة العين لفترات طويلة؟

- أ) الهيمنة
- ب) الصداقة
- ج) الفائدة
- د) الملل

9.) The level of comfortable _____ and _____ change with each individual.

(9) مستوى الراحة _____ و _____ يتغير مع كل فر

- أ) مساحة شخصية
- ب) المسافة الشخصية

- a) Personal space
- b) Personal distance
- c) Personal preference
- d) A and B

(ج) التفضيل الشخصي
(د) أ و ب

10.) Men stand with their feet in the direction of _____.

- a) Interest
- b) The sun
- c) The person they are speaking to
- d) All of the above

(10) يقف الرجال وأقدامهم في اتجاه _____.

- أ) الفائدة
- ب) الشمس
- ج) الشخص الذي يتحدثون إليه
- د) كل ما ورد أعلاه

Module Five: Review Questions

مراجعة الوحدة الخامسة:

- 1.) What does it mean when someone bites their nails?
- Thought
 - Doubt
 - Insecurity
 - Anticipation

(1) ماذا يعني أن يقوم شخص ما بقضم الأظافر؟

- فكرة
- الشك
- انعدام الأمن
- التوقع

- 2.) Tugging on ears can be a sign of _____.

- Insecurity
- Anticipation
- Decision
- Indecision

(2) يمكن أن يكون شد الأذنين علامة على _____.

- انعدام الأمن
- التوقع
- القرار
- التردد

- 3.) What type of impression does a disheveled appearance make?

- Negative
- None
- Positive
- Lasting

(3) ما نوع الانطباع الذي يتركه المظهر الأشعث؟

- سلبي
- لا شيء
- إيجابي
- دائم

- 4.) What does a large personal distance indicate?

- Warmth
- Friendliness
- Coldness
- Confidence

(4) إلى ماذا تشير المسافة الشخصية الكبيرة؟

- الدفء
- الود
- البرودة
- الثقة

- 5.) A person ends a statement on a higher pitch, and it is not a question. What does this signal?
- Aggression
 - Insecurity
 - Security
 - Strength

5) أنهى شخص كلمة بصوت نبرته أعلى ، وهذا ليس سؤالاً. ماذا تعني هذه الإشارة؟

- العدوان
- انعدام الأمن
- الأمن
- القوة

- 6.) Tone should _____ when speaking.
- Stay the same
 - Be sarcastic
 - Be emotionless
 - Vary

6) يجب أن _____ النغمة عند التحدث.

- ابق على حاله
- كن ساخراً
- كن بلا عاطفة
- تختلف

- 7.) What does a hunched posture indicate?
- Aggression
 - Confidence
 - Insecurity
 - Submission

Optimizing e-Learning

7) إلى ماذا تشير الوضعية المنحنية؟

- العدوان
- الثقة
- انعدام الأمن
- التقديم

- 8.) The head should be positioned _____.
- Forward
 - At a tilt
 - Down
 - To the side

8) يجب وضع الرأس في _____.

- إلى الأمام
- عند الميل
- لأسفل
- إلى الجانب

9.) Rubbing hands together is a sign of _____.

- a) Being cold
- b) Excitement
- c) Anticipation
- d) B and C

9) فرك اليدين معًا علامة _____.

- أ) الشعور بالبرد
- ب) الإثارة
- ج) التوقع
- د) ب و ج

10.) Ducking or shrugging the head is a sign of confidence.

- a) True
- b) False

10) إن هز الرأس علامة على الثقة.

- أ) صحيح
- ب) خطأ

Module Six: Review Questions

مراجعة الوحدة السادسة:

- 1.) Facial expressions show _____. (1) تظهر تعبيرات الوجه _____.
- a) Degree of emotion (أ) درجة العاطفة
b) Emotional change (ب) التغيير العاطفي
c) Thoughts (ج) خواطر
d) Motives (د) الدوافع
- 2.) What is most true about emotions and facial expressions? (2) ما هو أكثر صحة عن العواطف وتعبيرات الوجه؟
- a) Facial expressions can always be faked (أ) يمكن دائماً تزوير تعابير الوجه
b) Facial expressions show emotions (ب) تعبيرات الوجه تظهر المشاعر
c) Facial expressions can never be faked (ج) لا يمكن تزوير تعابير الوجه
d) Facial expressions cannot be read (د) لا يمكن قراءة تعابير الوجه
- 3.) How long do micro-expressions typically last? (3) ما هي المدة التي تستغرقها التعبيرات الدقيقة عادةً؟
- a) .5 second (أ) 0.5 ثانية
b) 1 second (ب) 1 ثانية
c) 1/25 second (ج) 25/1 ثانية
d) .25 second (د) 0.25 ثانية
- 4.) What do micro-expressions typically show? (4) ماذا تظهر التعبيرات الدقيقة عادةً؟
- a) Faked emotions (أ) عواطف مزيفة
b) Complex emotions (ب) العواطف المعقدة
c) New feelings (ج) مشاعر جديدة
d) Universal emotions (د) المشاعر العالمية

5.) What does FACS break muscle movements into?

- a) Action units
- b) Autonomic understanding
- c) Automatic unit
- d) Actions understood

5) ما الذي يقوم نظام مراقبة الأصول الميدانية بتقسيم حركات العضلات؟

- أ) وحدات العمل
- ب) الفهم اللاإرادي
- ج) الوحدة التلقائية
- د) الإجراءات مفهومة

6.) What is part of the lower face?

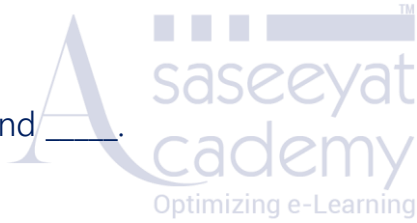
- a) Eyes
- b) Nose
- c) Orbital
- d) Eyebrows

6) ما هو الجزء السفلي من الوجه؟

- أ) العيون
- ب) الأنف
- ج) المداري
- د) الحاجبان

7.) Eyebrows rise with both fear and _____.

- a) Anger
- b) Surprise
- c) Contempt
- d) Disgust



7) يرتفع الحاجبان مع كل من الخوف و _____.

- أ) الغضب
- ب) مفاجأة
- ج) الازدراء
- د) الاشمزاز

8.) What happens to the chin when someone is angry?

- a) Forward
- b) Down
- c) Straight
- d) Tilted

8) ماذا يحدث للذقن عندما يكون الشخص غاضباً؟

- أ) إلى الأمام
- ب) لأسفل
- ج) مستقيم
- د) مائل

(9) _____ جزء مهم من لغة الجسد

9.) _____ are an important part of
body language.

- a) Tone
- b) Facial expressions
- c) Volume
- d) All of the above

- أ) النغمة
- ب) تعابير الوجه
- ج) الحجم
- د) كل ما ورد اعلاه

10.) A flash of _____ will typically
flicker across the face, even when feelings
are kept in check.

- a) Insecurity
- b) True emotion
- c) A and B
- d) Neither A nor B

(10) وميض _____ سوف تومض عادة على الوجه ، حتى
عندما يتم التحكم في المشاعر.

- أ) انعدام الأمن
- ب) عاطفة حقيقية
- ج) أوب
- د) لا أولاب



Module Seven: Review Questions

مراجعة الوحدة السابعة:

- 1.) What describes a powerful walk? (1) ما الذي يصف المشي القوي؟
- a) Slow (أ) بطيئة
b) Running (ب) الجري
c) Quick (ج) سريع
d) Leisurely (د) على مهل
- 2.) Legs need to be _____ to indicate power. (2) يجب أن تكون الأرجل _____ للإشارة إلى القوة.
- a) Together (أ) معا
b) Closed (ب) مغلق
c) Apart (ج) بصرف النظر
d) Crossed (د) متقاطعة
- 3.) What direction may a client's head move if they are from India? (3) ما الاتجاه الذي قد يتحرك فيه رأس العميل إذا كان من الهند؟
- a) Side (أ) الجانب
b) Forward (ب) إلى الأمام
c) Backward (ج) للخلف
d) Down (د) لأسفل
- 4.) Hand gestures are _____. (4) إيماءات اليد _____.
a) Universal (أ) عالمية
b) Natural (ب) طبيعية
c) Cultural (ج) الثقافية
d) Learned (د) عن طريق التعلم

5.) What type of body position builds trust?

- a) Tense
- b) Relaxed
- c) Authoritative
- d) Closed

(5) ما نوع وضع الجسم الذي يبني الثقة؟

- أ) متوترة
- ب) استرخاء
- ج) موثوق
- د) مغلق

6.) What will decrease trust?

- a) Smiles
- b) Relaxation
- c) Listening
- d) Barriers

(6) ما الذي سيقبل الثقة؟

- أ) الابتسامات
- ب) الاسترخاء
- ج) الاستماع
- د) الحواجز

7.) What is not mirrored in speech?

- a) Pattern
- b) Tone
- c) Pitch
- d) Rhythm



(7) ما الذي لا ينعكس في الكلام؟

- أ) النمط
- ب) النغمة
- ج) الملعب
- د) الإيقاع

8.) Mirroring in a business setting is typically a conscious choice for ____.

- a) Women
- b) CEOs
- c) Men
- d) Colleagues

(8) عادة ما يكون الانعكاس في بيئة العمل اختيارًا واعيًا لـ ____؟

- أ) النساء
- ب) الرؤساء التنفيذيون
- ج) الرجال
- د) الزملاء

9.) Learn how to adjust your _____ to each situation. (9) تعرف على كيفية تعديل _____ الخاص بك لكل موقف.

- a) Speech
- b) Body language
- c) Emotions
- d) All of the above

- أ) الكلام
- ب) لغة الجسد
- ج) العواطف
- د) كل ما ورد اعلاه

10.) Powerful communication breeds _____ (10) سلالات الاتصال القوية. _____

- a) Confidence
- b) Respect
- c) A and B
- d) Neither A nor B

- أ) الثقة
- ب) الاحترام
- ج) أوب
- د) لا أ ولا ب



Module Eight: Review Questions

مراجعة الوحدة الثامنة:

1.) What does showing palms signal?

- a) Deception
- b) Submission
- c) Authority
- d) Sincerity

(1) ماذا تظهر إشارة النخيل؟

- أ) الخداع
- ب) التقديم
- ج) السلطة
- د) الإخلاص

2.) Where will hands go when someone is lying?

- a) Side
- b) Lap
- c) Face
- d) Together

(2) أين تذهب الأيدي عندما يكذب شخص ما؟

- أ) الجانب
- ب) اللفة
- ج) الوجه
- د) معا

3.) What is someone likely to do after a lie?

- a) Smile
- b) Lick lips
- c) Laugh
- d) Frown

(3) ما الذي يحتمل أن يفعله شخص ما بعد الكذب؟

- أ) الابتسامة
- ب) لعق الشفاه
- ج) اضحك
- د) العبوس

4.) What is another reason for a closed smile that does not signal a lie?

- a) Nerves
- b) Hide teeth
- c) Authority
- d) Passivity

(4) ما هو سبب آخر لابتسامة مغلقة لا تدل على كذب؟

- أ) الأعصاب
- ب) إخفاء الأسنان
- ج) السلطة
- د) السلبية

5.) In what direction will eyes look if someone is left-handed and using imagination?

- a) Up
- b) Right
- c) Down
- d) Left

5) ما هو الاتجاه الذي ستبدو عليه العيون إذا كان الشخص أعسر ويستخدم الخيال؟

- أ) لأعلى
- ب) مشرق
- ج) لأسفل
- د) اليسار

6.) What is a sign that direct eye contact indicates a lie?

- a) When it is unmoved
- b) When it glances
- c) When looks up
- d) When there are many changes

6) ما هي العلامة التي تشير إلى أن الاتصال بالعين المباشر يدل على الكذب؟

- أ) عندما لا يتحرك
- ب) عندما يلقي نظرة
- ج) عندما يبحث
- د) عندما يكون هناك العديد من التغييرات

7.) Deception is indicated when posture changes are _____.

- a) Natural
- b) Relaxed
- c) Clumsy
- d) Smooth

7) يشار إلى الخداع عندما تكون التغييرات في الموقف _____.

- أ) طبيعية
- ب) استرخاء
- ج) خرقاء
- د) على نحو سلس

8.) What does extreme stillness indicate?

- a) Honesty
- b) Deception
- c) Submission
- d) Authority

8) يشار إلى الخداع عندما تكون التغييرات في الموقف _____.

- أ) طبيعي
- ب) استرخاء
- ج) الخرقاء
- د) على نحو سلس

9.) Body language can expose _____.

- a) Eye contact
- b) Tone
- c) Deception
- d) Voice

9) لغة الجسد يمكن أن تكشف _____.

- أ) الاتصال بالعين
- ب) النغمة
- ج) الخداع
- د) الصوت

10.) Body language typically reflects the _____ of a speaker.

- a) Voice
- b) Message
- c) A and B
- d) Neither A nor B

10) تعكس لغة الجسد عادةً _____ المتحدث.

- أ) صوت
- ب) الرسالة
- ج) أ و ب
- د) لا أ ولا ب

Module Nine: Review Questions

مراجعة الوحدة التاسعة:

1.) What will prevent nervous body language?

- a) Smiles
- b) Gestures
- c) Practice
- d) Relaxation

1) ما الذي يمنع لغة الجسد العصبية؟

- أ) الابتسامات
- ب) الإيماءات
- ج) الممارسة
- د) الاسترخاء

2.) What will signal interest?

- a) Shaking head
- b) Being still
- c) Occasional nodding
- d) Smile

2) ما الذي سيشير إلى الاهتمام؟

- أ) اهتزاز الرأس
- ب) السكون
- ج) الإيماء العرضي
- د) ابتسم

3.) What will improve self-esteem?

- a) Relaxation
- b) Dressing well
- c) Smiling
- d) Tone



3) ما الذي سيحسن احترام الذات؟

- أ) الاسترخاء
- ب) خلع الملابس جيداً
- ج) الابتسام
- د) النغمة

4.) What does not improve confidence?

- a) Mumbling
- b) Posture
- c) Exercise
- d) Appearance

4) ما الذي لا يحسن الثقة؟

- أ) الغمغمة
- ب) الموقف
- ج) التمرين
- د) المظهر

5.) What type of posture should be avoided?

- a) Slouching
- b) Straight
- c) Relaxed
- d) Closed

(5) ما هو نوع الموقف الذي يجب تجنبه؟

- أ) التراخي
- ب) مستقيم
- ج) استرخاء
- د) مغلق

6.) What will posture improve?

- a) Strength
- b) Communication
- c) Alertness
- d) Understanding

(6) ما الذي سوف يتحسن الموقف؟

- أ) قوة
- ب) الاتصالات
- ج) اليقظة
- د) الفهم

7.) What will poor body mechanics affect?

- a) Age
- b) Strength
- c) Posture
- d) Speaking



(7) ما الذي ستؤثر عليه ميكانيكا الجسم الضعيفة؟

- أ) العمر
- ب) القوة
- ج) الموقف
- د) التحدث

8.) What should be avoided?

- a) Open communication
- b) Nervous gestures
- c) Honest communication
- d) Relaxation

(8) ما الذي يجب تجنبه؟

- أ) التواصل المفتوح
- ب) الإيماءات العصبية
- ج) التواصل الصادق
- د) الاسترخاء

9.) People make snap judgments about each other based on _____.

- a) Body language
- b) Attire
- c) Poor communication
- d) Public image

9) يصدر الناس أحكامًا سريعة عن بعضهم البعض بناءً على _____.

- أ) لغة الجسد
- ب) الملابس
- ج) ضعف التواصل
- د) الصورة العامة

10.) Faked body language typically looks _____.

- a) Comical
- b) Disjointed
- c) Unnatural
- d) B and C

10) لغة الجسد المزيفة تبدو عادةً _____.

- أ) كوميدي
- ب) مفككة
- ج) غير طبيعي
- د) ب و ج

Module Ten: Review Questions

مراجعة الوحدة العاشرة:

1.) What is not a way to reduce stress?

- a) Exercise
- b) Journal
- c) Diet
- d) Communication

(1) ما هي ليست وسيلة للحد من التوتر؟

- أ) التمرين
- ب) مجلة
- ج) النظام الغذائي
- د) الاتصالات

2.) What can affect gestures?

- a) Actions
- b) Communication
- c) Emotions
- d) Movement

(2) ما الذي يمكن أن يؤثر على الإيماءات؟

- أ) الإجراءات
- ب) الاتصالات
- ج) العواطف
- د) الحركة

3.) What should be addressed when communicating?

- a) Meetings
- b) Facts
- c) Sentiment
- d) Emotions

(3) ما الذي يجب تناوله عند الاتصال؟

- أ) الاجتماعات
- ب) الحقائق
- ج) المشاعر
- د) العواطف

4.) What should be addressed when communicating?

- e) Meetings
- f) Facts
- g) Sentiment
- h) Emotions

(4) ما المهم معرفته قبل التواصل؟

- أ) هدف
- ب) المشاعر
- ج) لغة سي
- د) العواطف

5.) Honesty must be perceived in the words
and _____.

- a) Body language
- b) Actions
- c) Emotions
- d) Language

(5) يجب إدراك الصدق في الكلمات و _____.

- أ) لغة الجسد
- ب) الإجراءات
- ج) العواطف
- د) اللغة

6.) Responses should be guided by _____.

- a) Personal tone
- b) Emotions
- c) Body language of others
- d) Instinct

(6) يجب أن تسترشد الردود بـ _____.

- أ) النغمة الشخصية
- ب) العواطف
- ج) لغة الجسد للآخرين
- د) غريزة

7.) What is more effective at communicating?

- a) Words
- b) Body language
- c) Language
- d) Feelings

(7) ما هو أكثر فعالية في الاتصال؟

- أ) الكلمات
- ب) لغة الجسد
- ج) لغة سي
- د) المشاعر

8.) Body language and _____ determine how
we view people.

- a) Instinct
- b) Feelings
- c) Words
- d) Behavior

(8) تحدد لغة الجسد و _____ كيف ننظر إلى الناس.

- أ) غريزة
- ب) المشاعر
- ج) الكلمات
- د) السلوك

9.) The key to instilling trust is matching your body language to _____.

- a) Your words
- b) Your emotions
- c) Your tone
- d) Your volume

9) مفتاح غرس الثقة هو مطابقة لغة جسدك مع _____.

- أ) كلماتك
- ب) عواطفك
- ج) لهجتك
- د) حجمك

10.) Emotions can affect _____.

- a) Breathing
- b) Posture
- c) Gestures
- d) All of the above

10) يمكن أن تؤثر العواطف على _____.

- أ) التنفس
- ب) الموقف
- ج) الإيماءات
- د) كل ما ورد أعلاه