

Module One: Review Questions

مراجعة الوحدة الأولى:

- 1) What is confidence? (1) ما هي الثقة؟
a) The feeling of positive regard and belief in oneself (أ) الشعور بالاحترام والإيمان بالذات
b) Feelings of inferiority, insecurity, and uncertainty (ب) الشعور بالدونية وانعدام الأمن وعدم اليقين
c) To take accountability for one's own actions (ج) لتحمل المسؤولية عن أفعال المرء
d) Feelings of superiority over another (د) الشعور بالتفوق على الآخر
- 2) Assertiveness is all about dominance. (الحزم هو كل شيء عن الهيمنة.
a) True (أ) صحيح
b) False (ب) خطأ
- 3) What is internal confidence? (3) ما هي الثقة الداخلية؟
a) Confidence that comes from validation and feedback (أ) الثقة التي تأتي من التحقق والتغذية الراجعة
b) How we view and feel about ourselves (ب) كيف ننظر ونشعر تجاه أنفسنا
c) The same thing as external confidence (ج) نفس الشيء مثل الثقة الخارجية
d) Confidence that comes from praise, status, and how others perceive us (د) الثقة التي تأتي من المديح والمكانة وكيف ينظر إلينا الآخرون
- 4) Which of the following is *not* a benefit of assertiveness in the workplace? (4) أي مما يلي لا يعتبر ميزة للحزم في مكان العمل؟
a) Improved communication (أ) تحسين الاتصال
b) Greater job satisfaction (ب) زيادة الرضا الوظيفي
c) Increased job turnover (ج) زيادة معدل دوران الوظائف
d) Gained respect from others (د) نال احترام الآخرين
- 5) Which of the following is *not* one of the four basic styles of communication? (5) أي مما يلي ليس أحد الأساليب الأساسية الأربعة للاتصال؟
a) Assertive (أ) حازم
b) Assertive (ب) الحزم السلبي
c) Assertive (ج) عدواني

- b) Passive-assertive
c) Aggressive
d) Passive-aggressive
- 6) Which style of communication includes expressing ideas and needs at the expense of others?
a) Passive
b) Aggressive
c) Passive-aggressive
d) Assertive
- 7) The avoidance of disagreements may be an example of which style of communication?
a) Passive
b) Aggressive
c) Passive-aggressive
d) Assertive
- 8) _____ communication is honest and direct with sharing thoughts, while maintaining respect to others.
a) Aggressive
b) Assertive
c) Reflective
d) Passive
- 9) Which of the following can lead to low self-confidence?
a) Previous trauma
b) Career issues
c) Poor self-image
- (د) السلبي العدواني
- (6) ما هو أسلوب الاتصال الذي يتضمن التعبير عن الأفكار والاحتياجات على حساب الآخرين؟
أ) سلبي
ب) عدوانية
ج) السلبي العدواني
د) حازم
- (7) تجنب الخلافات قد يكون مثالا على أي أسلوب من التواصل؟
أ) سلبي
ب) عدوانية
ج) السلبي العدواني
د) حازم
- (8) _____ التواصل صادق ومباشر مع مشاركة الأفكار ، مع الحفاظ على الاحترام للآخرين.
أ) عدوانية
ب) حازم
ج) عاكسة
د) غير فعال
- (9) أي مما يلي يمكن أن يؤدي إلى تدني الثقة بالنفس؟
أ) الصدمة السابقة
ب) القضايا المهنية
ج) ضعف الصورة الذاتية
د) كل ما ورد اعلاه

d) All of the above

10) Which of the following is a sign of low self-confidence?

- a) Unaccepting of compliments
- b) Trusting personal judgment
- c) Not worrying what others will think
- d) Having an open mind

10) أي مما يلي يعد علامة على تدني الثقة بالنفس؟

- أ) عدم قبول المجاملات
- ب) الثقة في الحكم الشخصي
- ج) لا تقلق مما سيفكر فيه الآخرون
- د) امتلاك عقل متفتح

Module Two: Review Questions

مراجعة الوحدة الثانية:

- 1) Confidence is an innate trait that we are born with.
a) True
b) False

(1) الثقة هي سمة فطرية نولد بها.
(أ) صحيح
(ب) خطأ

- 2) _____ is the ability to monitor our inner world, including our own behaviors, thought patterns, and reactions.
a) Social awareness
b) Self-awareness
c) Self-belief
d) Criticism

(2) _____ هي القدرة على مراقبة عالمنا الداخلي ، بما في ذلك سلوكياتنا وأنماط تفكيرنا وردود أفعالنا.
(أ) الوعي الاجتماعي
(ب) الوعي الذاتي
(ج) الإيمان بالنفس
(د) النقد

- 3) Which of the following will *not* help to improve self-awareness?
a) Keeping a journal
b) Identifying personal triggers
c) Hiding our weaknesses
d) Asking yourself questions



(3) أي مما يلي لن يساعد في تحسين الوعي الذاتي؟
(أ) الاحتفاظ بمجلة
(ب) تحديد المحفزات الشخصية
(ج) إخفاء نقاط ضعفنا
(د) طرح الأسئلة على نفسك

- 4) We cannot always control when things go wrong, but we can control how we choose to respond to these situations.
a) True
b) False

(4) لا يمكننا التحكم دائماً عندما تسوء الأمور ، ولكن يمكننا التحكم في كيفية اختيارنا للاستجابة لهذه المواقف.
(أ) صحيح
(ب) خطأ

- 5) Confident people are _____ about new situations, challenges, and the future.

(5) الأشخاص الواثقون هم _____ حول المواقف الجديدة والتحديات والمستقبل.
(أ) متفائل

- a) Optimistic
b) Pessimistic
c) Weary
d) Dreadful
- (ب) متشائم
(ج) مرهق
(د) مخيف
- 6) Which of the following is *not* true of optimists?
a) They recognize what is in or out of their control
b) They review their accomplishments
c) They will challenge their negative thoughts
d) They do not share their creativity with others
- (6) أي مما يلي لا ينطبق على المتفائلين؟
أ) يدركون ما هو داخل أو خارج سيطرتهم
ب) يراجعون إنجازاتهم
ج) سوف يتحدون أفكارهم السلبية
د) لا يشاركون إبداعاتهم مع الآخرين
- 7) Without _____, confidence may not be developed.
a) Courage
b) Doubt
c) Achievement
d) Support from others
- (7) بدون _____ ، قد لا يتم تطوير الثقة.
أ) الشجاعة
ب) الشك
ج) الإنجاز
د) الدعم من الآخرين
- 8) What do courageous people believe in?
a) Themselves
b) Their capabilities
c) Their values
d) All of the above
- (8) بماذا يؤمن الشجعان؟
أ) أنفسهم
ب) قدراتهم
ج) قيمهم
د) كل ما ورد أعلاه
- 9) _____ is about viewing oneself, as well as their accomplishments, in a modest manner.
- (9) _____ يتعلق بالنظر إلى الذات ، وكذلك إنجازاتهم ، بطريقة متواضعة.
أ) العطرسة
ب) الأنائية

- a) Arrogance
- b) Egoism
- c) Humility
- d) Conceit

ج) التواضع
د) الغرور

10) Humble confidence does not mean that someone has to declare their victory to others.

- a) True
- b) False

10) الثقة المتواضعة لا تعني أن على شخص ما إعلان فوزه للأخرين.

أ) صحيح
ب) خطأ

Module Three: Review Questions

مراجعة الوحدة الثالثة:

- 1) _____ can often be our biggest enemy of success. _____ في كثير من الأحيان أكبر عدو لنا للنجاح.
- a) Delegation (أ) التفويض
b) Collaboration (ب) التعاون
c) Fear (ج) الخوف
d) Planning (د) التخطيط
- 2) Feelings of fear tend to be accompanied with _____. (2) تميل مشاعر الخوف إلى أن تكون مصحوبة بـ_____.
- a) Low self-confidence (أ) تدني الثقة بالنفس
b) Positive self-talk (ب) الحديث الذاتي الإيجابي
c) Deep, calm breaths (ج) أنفاس عميقة وهادئة
d) Laughter (د) ضحك
- 3) _____ is a mindset that impedes our self-belief and moves us away from our goals. (3) هي عقلية تعيق إيماننا بأنفسنا وتبعدنا عن أهدافنا.
- a) Self-doubt (أ) الشك الذاتي
b) Confidence (ب) الثقة
c) Assertiveness (ج) الحزم
d) Humility (د) التواضع
- 4) Which of the following is *not* a sign of someone experiencing self-doubt? (4) أي مما يلي لا يعد علامة على أن شخصًا ما يعاني من الشك الذاتي؟
- a) A constant need of reassurance (أ) حاجة دائمة للطمأنينة
b) Feelings of imposter syndrome (ب) الشعور بمتلازمة المحتال
c) The ability to accept compliments from others (ج) القدرة على قبول الإطراءات من الآخرين
d) Feeling as though they are not good enough (د) الشعور بأنهم ليسوا جيدين بما فيه الكفاية
- 5) Which of the following may prevent us (5) أي مما يلي قد يمنعنا من اتخاذ قرارات مهمة؟
- (أ) الإفراط في التفكير

- from making major decisions?
- a) Overthinking
b) Weighing the pros and cons
c) Seeing things from another perspective
d) All of the above
- 6) Which of the following may prevent us from making major decisions?
- a) Overthinking
b) Weighing the pros and cons
c) Seeing things from another perspective
d) All of the above
- 7) _____ are psychological states that put people at ease and make them feel safe.
- a) Happy zones
b) Comfort zones
c) Safety zones
d) Residential zones
- 8) How can we allow our comfort zones to grow?
- a) Welcoming uncomfortable emotions
b) Exploring things that may feel scary
c) Achieving our goals
d) All of the above
- 9) Comparisons are very beneficial; they help us to move towards our aspirations and goals.
- a) True
- (ب) موازنة الإيجابيات والسلبيات
(ج) رؤية الأشياء من منظور آخر
(د) كل ما ورداعلاه
- (6) أي مما يلي قد يمنعنا من اتخاذ قرارات مهمة؟
(أ) الإفراط في التفكير
(ب) موازنة الإيجابيات والسلبيات
(ج) رؤية الأشياء من منظور آخر
(د) كل ما ورداعلاه
- (7) _____ هي حالات نفسية تريح الناس وتجعلهم يشعرون بالأمان.
(أ) المناطق السعيدة
(ب) مناطق الراحة
(ج) مناطق الأمان
(د) المناطق السكنية
- (8) كيف يمكننا السماح لمناطق الراحة لدينا بالنمو؟
(أ) الترحيب بالمشاعر غير المريحة
(ب) استكشاف الأشياء التي قد تبدو مخيفة
(ج) تحقيق أهدافنا
(د) كل ما ورداعلاه
- (9) المقارنات مفيدة للغاية ؛ يساعدوننا على المضي قدماً نحو تطلعاتنا وأهدافنا.
(أ) صحيح
(ب) خطأ

b) False

10) _____ is what gives us the drive to get ahead in our careers.

- a) Comfort
- b) Lack of assertiveness
- c) Lack of confidence
- d) Confidence

(10) _____ هو ما يمنحنا الدافع للمضي قدماً في وظائفنا.

- أ) الراحة
- ب) نقص الحزم
- ج) انعدام الثقة
- د) الثقة



Module Four: Review Questions

مراجعة الوحدة الرابعة:

- 1) _____ are simple and effective ways to remove the negative thoughts that prevent us from achieving our goals.
- Rewards
 - Affirmations
 - Competitions
 - Sharing our feelings on social media

- (1) طرق بسيطة وفعالة لإزالة الأفكار السلبية التي تمنعنا من تحقيق أهدافنا.
- المكافآت
 - التأكيدات
 - المسابقات
 - مشاركة مشاعرنا على وسائل التواصل الاجتماعي

- 2) Which of the following is *not* an example of a positive affirmation?
- I am a capable and competent person
 - I am powerful and in control
 - I am not deserving of this promotion
 - I am an example of motivation

- (2) أي مما يلي ليس مثالاً لتأكيد إيجابي؟
- أنا شخص قادر وكفء
 - أنا قوي ومسيطر
 - أنا لا أستحق هذه الترقية
 - أنا مثال على التحفيز

- 3) By showing compassion to ourselves, we can create a(n) _____ outlook for both our personal and professional life.
- Unrealistic
 - Optimistic
 - Pessimistic
 - Neutral

- (3) من خلال إظهار التعاطف مع أنفسنا ، يمكننا إنشاء (n) _____ نظرة مستقبلية لكل من حياتنا الشخصية والمهنية.
- غير واقعي
 - متفائل
 - متشائم
 - محايد

- 4) To start the day with confidence and optimism, it is helpful to create a list of _____.
- Rules
 - Groceries
 - Hatred
 - Gratitude

- (4) لبدء اليوم بثقة وتفاؤل ، من المفيد إنشاء قائمة بـ _____.
- القواعد
 - البقالة
 - الكراهية
 - الامتنان

- 5) _____ is the practice of using one's imagination to help picture success.
- Visualization
 - Yoga
 - Meditation
 - None of the above

- (5) _____ هي ممارسة استخدام خيال المرء للمساعدة في تصور النجاح.
- التصور
 - اليوجا
 - التأمل
 - لا شيء مما سبق

- 6) Which of the following steps is *not* included with visualization?
- Determining the goal
 - Envisioning the scene and what the environment might look like
 - Not thinking about the goal until it is time to make it happen

- (6) أي من الخطوات التالية لا يشملها التصور؟
- تحديد الهدف
 - تخيل المشهد وما قد تبدو عليه البيئة
 - عدم التفكير في الهدف حتى يحين وقت تحقيقه
 - الاقتراب من الموقف المتصور بثقة

Approaching the visualized situation with confidence

- 7) _____ is the technique of gaining awareness of the present moment.
- Journaling
 - Meditation
 - Socialization
 - Reading



- (7) _____ هي تقنية اكتساب الوعي باللحظة الحالية.
- اليوميات
 - التأمل
 - النتشئة الاجتماعية
 - القراءة

- 8) Since the world is continuously evolving, there are always new skills that can be developed.
- True
 - False

- (8) نظرًا لأن العالم يتطور باستمرار ، فهناك دائمًا مهارات جديدة يمكن تطويرها.
- صحيح
 - خطأ

- 9) When we _____, we can confidently make more attentive decisions and gain mental strength.

- (9) عندما _____ ، يمكننا بثقة اتخاذ قرارات أكثر انتباهًا واكتساب القوة العقلية.
- الإسراع

- a) Speed up
- b) Slow down
- c) Multitask
- d) Work independently

- ب) تمهل
- ج) تعدد المهام
- د) العمل بشكل مستقل

10) Which of the following will help a professional to gain knowledge on new skills?

- a) Taking courses on specific skills
- b) Attending a seminar
- c) Seeking guidance from a mentor
- d) All of the above

10) أي مما يلي سيساعد المحترف على اكتساب المعرفة بمهارات جديدة؟

- أ) أخذ دورات على مهارات محددة
- ب) حضور ندوة
- ج) طلب التوجيه من مرشد
- د) كل ما ورد اعلاه



Module Five: Review Questions

مراجعة الوحدة الخامسة:

- 1) It is not always what we are communicating that makes a difference, but rather how we communicate.
- a) True
b) False
- 2) Which of the following is an indication of nervousness while communicating?
- a) Speaking clearly
b) Enunciating words
c) A quivering voice
d) Speaking with a smile
- 3) What technique will help the speaker to avoid using filler words, such as "like" or "you know"?
- a) Speaking faster
b) Pausing to gain clarity on their thoughts
c) Having a strong knowledge of the subject
d) Knowing the audience or listener beforehand
- 4) Which of the following is *not* an example of confident body language?
- a) Maintaining good eye contact
b) Having a strong handshake
c) Placing hands in pockets
d) All of the above
- 1) ليس ما نتواصل به دائماً هو ما يصنع فرقاً ، بل كيف نتواصل.
أ) صحيح
ب) خطأ
- 2) أي مما يلي يشير إلى العصبية أثناء التواصل؟
أ) التحدث بوضوح
ب) نطق الكلمات
ج) صوت مرتعش
د) التحدث بابتسامة
- 3) ما هي التقنية التي ستساعد المتحدث على تجنب استخدام الكلمات الحشو ، مثل "أعجبي" أو "أنت تعرف"؟
أ) التحدث بشكل أسرع
ب) التوقف لتوضيح أفكارهم
ج) امتلاك معرفة قوية بالموضوع
د) معرفة الجمهور أو المستمع مسبقاً
- 4) أي مما يلي ليس مثالاً على لغة الجسد الواثقة؟
أ) الحفاظ على اتصال جيد بالعين
ب) المصافحة القوية
ج) وضع اليدين في الجيوب
د) كل ما ورد أعلاه

- 5) How can someone demonstrate confidence through their posture?
- Standing straight with an open stance and the shoulder back
 - Slouching with the shoulders drawn forward
 - Standing straight while crossing the arms
 - Squaring the shoulders in the opposite direction of the listener

- 5) كيف يمكن لشخص أن يظهر الثقة من خلال موقفه؟
- الوقوف بشكل مستقيم مع فتح الكتف والكتف إلى الخلف
 - التراخي مع رسم الكتفين للأمام
 - الوقوف بشكل مستقيم أثناء عبور الذراعين
 - تربيع الكتفين في الاتجاه المعاكس للمستمع

- 6) Which of the following strategies will demonstrate assertiveness?
- Apologizing for asking a question
 - Waiting for after the conference or meeting to ask the question
 - Asking clarifying questions to learn information in more detail
 - Not showing an interest in what the speaker is saying

- 6) أي من الاستراتيجيات التالية سيظهر الحزم؟
- الاعتذار عن طرح سؤال
 - الانتظار لما بعد المؤتمر أو الاجتماع لطرح السؤال
 - طرح أسئلة توضيحية لمعرفة المعلومات بمزيد من التفصيل
 - عدم الاهتمام بما يقوله المتحدث

- 7) Dressing for success involves all of the following, except:
- Choosing a style that shows power
 - Feeling comfortable in an outfit
 - Sticking to a formal attire, no matter the event
 - Demonstrating our personalities through patterns and styles

- 7) يشمل ارتداء الملابس لتحقيق النجاح كل ما يلي ، باستثناء:
- اختيار أسلوب يظهر القوة
 - الشعور بالراحة في الزي
 - الالتزام بالزي الرسمي مهما كان الحدث
 - إظهار شخصياتنا من خلال الأنماط والأساليب

- 8) When presenting to an audience, it is best to avoid using inflection of the voice.
- True
 - False

- 8) عند التقديم للجمهور ، من الأفضل تجنب استخدام انعطاف الصوت.
- صحيح
 - خطأ

- 9) When the speaker articulates a sentence as a question, it signifies that they are...
- Confident in what they are saying
 - Consistent in their tone
 - Lacking information or looking for approval
 - Offering a chance for others to enter the conversation

- 9) عندما يعبر المتحدث عن جملة كسؤال ، فهذا يدل على أنه...
- واثقا مما يقولونه
 - متسقة في لهجتهم
 - نقص المعلومات أو البحث عن الموافقة
 - إتاحة الفرصة للآخرين للدخول في المحادثة

- 10) Which of the following practices will help the speaker get into the right mindset to project confidence?
- Considering the audience or listeners
 - Considering the formality of the message being presented
 - Considering what tone of voice would be most important for the message
 - All of the above

- 10) أي من الممارسات التالية سيساعد المتحدث على الوصول إلى العقلية الصحيحة لإظهار الثقة؟
- مراعاة الجمهور أو المستمعين
 - النظر في شكليات الرسالة المقدمة
 - النظر في نبرة الصوت التي ستكون أكثر أهمية للرسالة
 - كل ما ورداعلاه

Module Six: Review Questions

مراجعة الوحدة السادسة:

- 1) _____ individuals understand the importance of being able to express their points, without harming the rights of others.
- a) Passive
b) Assertive
c) Confrontational
d) Competitive
- 2) The ability to decline tasks or requests is a key factor in maintaining good communication and healthy workplace relationships.
- a) True
b) False
- 3) When declining a request, it is required to give a lengthy explanation of why it cannot be done.
- a) True
b) False
- 4) _____ provides a basis for confidence and how we can protect our boundaries.
- a) Fear
b) Aggressive behavior
c) Self-belief
d) Failure
- 5) Feeling comfortable communicating _____
- 1) _____ الأفراد يتفهمون أهمية القدرة على التعبير عن آرائهم ، دون الإضرار بحقوق الآخرين.
أ) سلبي
ب) حازم
ج) المواجهة
د) تنافسية
- 2) تعتبر القدرة على رفض المهام أو الطلبات عاملاً رئيسياً في الحفاظ على تواصل جيد وعلاقات صحية في مكان العمل.
أ) صحيح
ب) خطأ
- 3) عند رفض طلب ما ، يلزم تقديم شرح مطول عن سبب عدم إمكانية القيام بذلك.
أ) صحيح
ب) خطأ
- 4) _____ يوفر أساساً للثقة وكيف يمكننا حماية حدودنا.
أ) خوف
ب) السلوك العدواني
ج) الإيمان بالنفس
د) الفشل
- 5) الشعور بالراحة عند توصيل الاحتياجات الشخصية في مكان العمل. _____

personal needs in the workplace _____.

- a) Comes naturally
- b) May take time
- c) Is not necessary
- d) Is not worth it

- أ) يأتي بشكل طبيعي
- ب) قد يستغرق وقتنا
- ج) ليس ضروريا
- د) لا يستحق كل هذا العناء

6) Which of the following reasons may cause an individual to feel anxiety about speaking up?

- a) The fear of conflict
- b) Apprehensive to sharing ideas
- c) The fear of being talked over
- d) All of the above

6) أي من الأسباب التالية قد يجعل الفرد يشعر بالقلق من التحدث؟

- أ) الخوف من الصراع
- ب) حريصة على تبادل الأفكار
- ج) الخوف من الحديث
- د) كل ما ورد اعلاه

7) Oftentimes, _____ can be a sign of insecurity or lack of control.

- a) Overthinking
- b) Being expressive
- c) Self-belief
- d) Maintaining eye contact

7) في كثير من الأحيان ، يمكن أن يكون _____ علامة على

انعدام الأمن أو عدم السيطرة.

- أ) الإفراط في التفكير
- ب) أن تكون معبرة
- ج) الإيمان بالنفس
- د) الحفاظ على التواصل البصري

8) _____ can lead to a loss of profits, or missed business opportunities.

- a) Personal boundaries
- b) Being decisive
- c) Visualization
- d) Indecisiveness

8) _____ يمكن أن يؤدي إلى خسارة الأرباح أو ضياع فرص العمل.

- أ) الحدود الشخصية
- ب) أن تكون حاسما
- ج) التصور
- د) التردد

9) Which of the following will *not* help us in making confident decisions that demonstrate assertiveness?

- a) Recognizing our needs and goals
- b) Remaining objective

9) أي مما يلي لن يساعدنا في اتخاذ قرارات واثقة تظهر الحزم؟

- أ) التعرف على احتياجاتنا وأهدافنا
- ب) الهدف المتبقي
- ج) عمل الافتراضات
- د) تقييم النتيجة

- c) Making assumptions
- d) Evaluating an outcome

10) Which of the following will *not* help us in making confident decisions that demonstrate assertiveness?

- a) Recognizing our needs and goals
- b) Remaining objective
- c) Making assumptions
- d) Evaluating an outcome

10) أي مما يلي لن يساعدنا في اتخاذ قرارات واثقة تظهر الحزم؟

- أ) التعرف على احتياجاتنا وأهدافنا
- ب) الهدف المتبقي
- ج) عمل الافتراضات
- د) تقييم النتيجة

Module Seven: Review Questions

مراجعة الوحدة السابعة:

- 1) Projecting confidence to others is often just as important as having the qualifications needed for the job.
- a) True
b) False

(1) غالبًا ما يكون إظهار الثقة للآخرين لا يقل أهمية عن امتلاك المؤهلات اللازمة للوظيفة.

(أ) صحيح
(ب) خطأ

- 2) To demonstrate confidence in a first impression or interview, it is important to have a ____ handshake.
- a) Weak
b) Limp
c) Long
d) Firm

(2) لإثبات الثقة في الانطباع الأول أو المقابلة ، من المهم أن تتم مصافحة ____.

(أ) ضعيف
(ب) العرج
(ج) طويل
(د) شركة

- 3) _____ can be very beneficial for one's career; it can lead to new connections and opportunities.
- a) Accounting
b) Demotion
c) Networking
d) Low self-confidence

(3) _____ يمكن أن تكون مفيدة جدًا لمهنة الفرد ؛ يمكن أن يؤدي إلى روابط وفرص جديدة.

(أ) المحاسبة
(ب) التخفيض
(ج) الشبكات
(د) تدني الثقة بالنفس

- 4) Talking excessively during a networking event will improve and project confidence.
- a) True
b) False

(4) التحدث بشكل مفرط أثناء حدث التواصل سيحسن الثقة في المشروع.

(أ) صحيح
(ب) خطأ

- 5) The first _____ of the presentation are the most important.
- a) 30 seconds

(5) _____ الأول من العرض هو الأكثر أهمية.

(أ) 30 ثانية
(ب) 10 دقائق
(ج) 30 دقيقة

د) 60 دقيقة

- b) 10 minutes
- c) 30 minutes
- d) 60 minutes

- 6) Which of the following is *not* an effective technique to help an individual gain confidence for a presentation?
- a) Rehearsing the presentation
 - b) Listening to upbeat music before the presentation
 - c) Being aware of body language throughout the presentation
 - d) Focusing on feelings of nervousness and anxiety during the presentation

6) أي مما يلي ليس أسلوبًا فعالاً لمساعدة الفرد على اكتساب الثقة في عرض تقديمي؟

- أ) التمرين على العرض
- ب) الاستماع إلى الموسيقى المتفائلة قبل العرض
- ج) إدراك لغة الجسد طوال العرض
- د) التركيز على مشاعر التوتر والقلق أثناء العرض

- 7) Which of the following is advisable for room lighting during a virtual meeting?
- a) Having bright overhead lights
 - b) Having natural sunlight, with a window in front of the speaker
 - c) Having natural sunlight, with a window behind the speaker
 - d) Having direct sunlight

7) أي مما يلي يُنصح بإضاءة الغرفة أثناء الاجتماع الافتراضي؟

- أ) وجود مصابيح علوية ساطعة
- ب) وجود ضوء الشمس الطبيعي ، مع وجود نافذة أمام السماع
- ج) وجود ضوء الشمس الطبيعي مع وجود نافذة خلف السماع
- د) التعرض لأشعة الشمس المباشرة

- 8) It's helpful to arrive at a virtual meeting right on time to avoid the onset of nervousness.
- a) True
 - b) False

8) من المفيد الوصول إلى اجتماع افتراضي في الوقت المناسب لتجنب بداية التوتر.

- أ) صحيح
- ب) خطأ

- 9) When is the best time to enter the conversation during a meeting?
- a) At the end of the meeting
 - b) In the middle of the meeting

9) ما هو أفضل وقت لدخول المحادثة أثناء الاجتماع؟

- أ) في نهاية الاجتماع
- ب) في منتصف الاجتماع
- ج) في بداية الاجتماع

(د) عندما لا توافق على مدخلات زميل العمل

- c) At the beginning of the meeting
- d) When you disagree with a coworker's input

10) If we do not know the answer to a question during a meeting, it is best to:

- a) Be honest of the uncertainty
- b) Pretend to know the answer
- c) Avoid the question
- d) Redirect the conversation

(10) إذا لم نعرف إجابة سؤال أثناء الاجتماع ، فمن الأفضل:

- أ) كن صادقاً في عدم اليقين
- ب) التظاهر بمعرفة الجواب
- ج) تجنب السؤال
- د) إعادة توجيه المحادثة



Module Eight: Review Questions

مراجعة الوحدة الثامنة:

- 1) Essentially, it is an individual's _____ that will determine whether they will reach their goals, or conquer challenges.
- 1) بشكل أساسي ، فإن _____ للفرد هو الذي سيحدد ما إذا كان سيصل إلى أهدافه أم سيتغلب على التحديات.
- (أ) المجموعة الاجتماعية
(ب) الوظيفة
(ج) العقلية
(د) العمر
- a) Social group
b) Job position
c) Mindset
d) Age
- 2) The best way to overcome our fears is to ignore them.
- 2) أفضل طريقة للتغلب على مخاوفنا هو تجاهلها.
- (أ) صحيح
(ب) خطأ
- a) True
b) False
- 3) What will help to give us drive and a sense of direction?
- 3) ما الذي سيساعدنا في إعطائنا الدافع والشعور بالاتجاه؟
- (أ) أدلة الموظف
(ب) المقارنة الاجتماعية
(ج) المبادئ التوجيهية
(د) تحديد الأهداف
- a) Employee manuals
b) Social comparison
c) Guidelines
d) Setting goals
- 4) We can identify our strengths by highlighting our _____ attributes.
- 4) يمكننا تحديد نقاط قوتنا من خلال تسليط الضوء على سماتنا _____.
- (أ) ايجابي
(ب) سلبي
(ج) المحتملة
(د) الكمي
- a) Positive
b) Negative
c) Potential
d) Quantitative
- 5) As we focus on our strengths, it is valuable to consider the following questions, except:
- 5) نظرًا لأننا نركز على نقاط قوتنا ، فمن المفيد التفكير في الأسئلة التالية ، باستثناء:
- (أ) ما الذي يقدره الآخرون عني؟

- a) What do others value about me?
b) When am I able to perform my best?
c) What strengths do those around me have?
d) What do I find most gratifying?
- 6) Setting and maintaining healthy boundaries will _____ confidence.
a) Decrease
b) Increase
c) Have no effect on
d) Hinder
- 7) Setting and maintaining healthy boundaries will _____ confidence.
a) Decrease
b) Increase
c) Have no effect on
d) Hinder
- 8) Positivity is contagious, whereas pessimism is not.
a) True
b) False
- 9) How do positive people influence others?
a) They inspire others to be the best version of themselves
b) They help others gain personal development
c) They help build confidence in others
d) All of the above
- 10) Which of the following will *not* help to
- (ب) متى يمكنني تقديم أفضل ما لدي؟
(ج) ما هي نقاط القوة التي يتمتع بها من حولي؟
(د) ما الذي أجده أكثر إرضاءً؟
- (6) وضع حدود صحية والحفاظ عليها _____ الثقة.
أ) انخفاض
ب) زيادة
ج) ليس لها تأثير على
د) تعيق
- (7) وضع حدود صحية والحفاظ عليها _____ الثقة.
أ) انخفاض
ب) زيادة
ج) ليس لها تأثير على
د) تعيق
- (8) الإيجابية معدية والتشاؤم ليس كذلك.
أ) صحيح
ب) خطأ
- (9) كيف يؤثر الأشخاص الإيجابيون على الآخرين؟
أ) يلهمون الآخرين ليكونوا أفضل نسخة من أنفسهم
ب) يساعدون الآخرين على اكتساب التنمية الشخصية
ج) تساعد في بناء الثقة في الآخرين
د) كل ما ورداعلاه
- (10) أي مما يلي لن يساعد في بناء التمكين الشخصي؟

build personal empowerment?

- a) Setting goals
- b) Identifying our strengths
- c) Avoiding feedback from others
- d) Setting personal boundaries

- أ) تحديد الأهداف
- ب) تحديد نقاط قوتنا
- ج) تجنب ردود الفعل من الآخرين
- د) وضع الحدود الشخصية



Module Nine: Review Questions

مراجعة الوحدة التاسعة:

1) _____ is incredibly valuable in the workplace; it clarifies certain expectations and helps to improve performance.

- a) A strict policy
- b) Multitasking
- c) Micromanaging
- d) Feedback

(1) _____ له قيمة لا تصدق في مكان العمل ؛ يوضح بعض التوقعات ويساعد على تحسين الأداء.

- أ) سياسة صارمة
- ب) تعدد المهام
- ج) الإدارة التفصيلية
- د) ردود الفعل

2) Delivering good feedback does not involve jumping to conclusions or making quick assumptions.

- a) True
- b) False

(2) لا ينطوي تقديم ملاحظات جيدة على القفز إلى الاستنتاجات أو وضع افتراضات سريعة.

- أ) صحيح
- ب) خطأ

3) Which of the following is *not* effective when receiving criticism?

- a) De-personalizing negative feedback
- b) Becoming defensive or giving excuses
- c) Showing appreciation to the individual delivering the criticism
- d) Assessing the feedback prior to responding

(3) أي مما يلي غير فعال عند تلقي النقد؟

- أ) إلغاء تخصيص الملاحظات السلبية
- ب) اتخاذ موقف دفاعي أو إعطاء الأعذار
- ج) إبداء التقدير للفرد الذي يقدم النقد
- د) تقييم ردود الفعل قبل الرد

4) When receiving criticism, it is important to view it as a learning opportunity, rather than a barrier.

- a) True
- b) False

(4) عند تلقي النقد ، من المهم اعتباره فرصة للتعلم وليس حاجزًا.

- أ) صحيح
- ب) خطأ

5) When dealing with aggressive individuals,

(5) عند التعامل مع الأفراد العدوانيين ، من الأفضل الرد

- it is best to respond _____ to avoid escalating the situation.
- Aggressively
 - Assertively
 - Passively
 - With hostility

- لتجنب تصعيد الموقف.
- بقوة
 - بحزم
 - بشكل سلبي
 - مع العداة

- 6) Which of the following is a constructive technique to confidently deal with aggressive behavior?
- Using aggressive communication
 - Being reactive, rather than proactive
 - Ignoring the individual
 - Remaining calm and grounded

- 6) أي مما يلي هو أسلوب بناء للتعامل بثقة مع السلوك العدواني؟
- استخدام الاتصال العدواني
 - أن تكون متفاعلاً وليس استباقياً
 - تجاهل الفرد
 - الهدوء والصلابة

- 7) What is typically the goal for passive-aggressive behavior?
- To elicit emotional responses from others
 - To show empathy during tough situations
 - To avoid conflict and hide personal feelings
 - To create a win-win situation

- 7) ما هو عادة هدف السلوك العدواني السلبي؟
- لاستنباط ردود فعل عاطفية من الآخرين
 - إظهار التعاطف أثناء المواقف الصعبة
 - لتجنب الخلاف وإخفاء المشاعر الشخصية
 - لخلق وضع يربح فيه الجميع

- 8) Passive-aggressive people are often _____ with their communication.
- Direct
 - Honest
 - Indirect
 - Confident

- 8) غالباً ما يكون الأشخاص السلبيون العدوانيون _____ مع تواصلهم.
- مباشر
 - الصدق
 - غير مباشر
 - واثق

- 9) How can we prepare in advance for a negotiation?
- Determining our desired outcome or goal
 - Asking questions related to what might unfold during the process
 - Identifying timelines and perspective angles
 - All of the above

- 9) كيف يمكننا الاستعداد مسبقاً للتفاوض؟
- تحديد النتيجة أو الهدف المنشود
 - طرح أسئلة تتعلق بما قد يتكشف أثناء العملية
 - تحديد الجداول الزمنية وزوايا المنظور
 - كل ما ورد اعلاه

- 10) When negotiating, it is not necessary to see things from the opposing side's perspective.
- True
 - False

- 10) عند التفاوض ، ليس من الضروري رؤية الأشياء من منظور الجانب الآخر.
- صحيح
 - خطأ

Module Ten: Review Questions

مراجعة الوحدة العاشرة:

- 1) Successful people ____ those around them.
- a) Belittle
b) Look down on
c) Empower
d) Take control over
- 1) الناجحون _____ من حولهم.
أ) التقليل
ب) انظر لأسفل
ج) التمكين
د) تولي السيطرة
- 2) Which of the following will *not* help a team member to feel heard?
- a) Being fully present in the conversation
b) Offering confidential surveys to people
c) Validating feelings that are shared
d) Passive listening
- 2) أي مما يلي لن يساعد أحد أعضاء الفريق على الشعور بأنه مسموع؟
أ) أن تكون حاضرًا بشكل كامل في المحادثة
ب) تقديم استبيانات سرية للناس
ج) التحقق من صحة المشاعر المشتركة
د) الاستماع السلبي
- 3) What is the effect of celebrating the accomplishments of a team member?
- a) It will instill a feeling of pride and self-assurance
b) It encourages employees to do more of their appreciated acts
c) They will continue to strive for a valued work performance
d) All of the above
- 3) ما هو تأثير الاحتفال بإنجازات عضو الفريق؟
أ) سوف يغرس الشعور بالفخر والثقة بالنفس
ب) يشجع الموظفين على القيام بالمزيد من أعمالهم التي تقدرهم
ج) سوف يستمرون في السعي لتحقيق أداء عمل قيم
د) كل ما ورد أعلاه
- 4) Which of the following is *not* a valuable way to celebrate the success of others?
- a) Withholding the success from the team
b) Complimenting their work style
c) Thanking the individual for their great contributions
d) Sharing the individual's successes with the team
- 4) أي مما يلي ليس طريقة قيمة للاحتفال بنجاح الآخرين؟
أ) حجب النجاح عن الفريق
ب) تكامل أسلوب عملهم
ج) شكر الفرد على مساهماته العظيمة
د) مشاركة نجاحات الفرد مع الفريق

- 5) To build confidence in others, it's important to show understanding in failure.
- True
 - False

(5) لبناء الثقة في الآخرين ، من المهم إظهار التفاهم في الفشل.
أ) صحيح
ب) خطأ

- 6) Failure should be viewed as a(n) _____.
- Final result
 - Learning opportunity
 - Negative
 - Obstacle

(6) يجب أن يُنظر إلى الفشل على أنه _____
أ) النتيجة النهائية
ب) فرصة التعلم
ج) سلبي
د) العقبة

- 7) _____ offers a shift of the authority onto others to tackle responsibilities and important decisions.
- Delegation
 - Micromanagement
 - Blame
 - Feedback

(7) _____ يقدم تحويلاً للسلطة إلى الآخرين للتعامل مع المسؤوليات والقرارات المهمة.
أ) التفويض
ب) الإدارة التفصيلية
ج) اللوم
د) ردود الفعل



- 8) Micromanagement will have a positive effect on someone's confidence and sense of capabilities.
- True
 - False

(8) الإدارة التفصيلية سيكون لها تأثير إيجابي على ثقة الشخص وإحساسه بالقدرات.
أ) صحيح
ب) خطأ

- 9) Which of the following is *not* an effective way to show others that we value their opinion?
- Asking for input with a company decision

(9) أي مما يلي ليس طريقة فعالة لإظهار للآخرين أننا نقدر رأيهم؟
أ) طلب المدخلات مع قرار الشركة
ب) تشجيع تبادل الأفكار
ج) الاعتراف بالفكرة
د) الثناء عند تقديم اقتراح مفيد

- b) Encouraging the sharing of ideas
- c) Taking credit for the idea
- d) Giving commendation when a meaningful suggestion is made

- 10) Which of the following will *not* aid in building confidence in others?
- a) Effective listening
 - b) Delegating important tasks
 - c) Celebrating their accomplishments
 - d) Constantly checking in

10) أي مما يلي لن يساعد في بناء الثقة بالآخرين؟

- أ) الاستماع الفعال
- ب) تفويض المهام الهامة
- ج) الاحتفال بإنجازاتهم
- د) تسجيل الوصول باستمرار