

Module One: Review Questions

مراجعة الوحدة الأولى:

- 1.) People often _____ that conflict is always negative. (1) الناس دائما _____ أن الصراع دائما سلبي.
- a) Assume (أ) تفترض
b) Wish (ب) ترغب
c) Hope (ج) تأمل
d) Like (د) تعجب ب
- 2.) Conflicts happen when _____ come to light? (2) تحدث النزاعات عندما يأتي إلى الضوء _____
- a) People (أ) الناس
b) Truth (ب) الحقيقة
c) Differences (ج) الاختلافات
d) Finances (د) الأمور المالية
- 3.) People can explore those differences, if they are equipped with a conflict _____ process. (3) يمكن للناس استكشاف هذه الاختلافات ، إذا كانوا مجهزين بعملية _____ للنزاع.
- a) Idea (أ) فكرة
b) Email (ب) البريد الإلكتروني
c) Resolution (ج) حل
d) Revolution (د) ثورة
- 4.) Differences can be used to _____ in a more positive way. (4) يمكن استخدام الاختلافات لـ _____ بطريقة أكثر إيجابية.
- a) Interact (أ) التفاعل
b) Connect (ب) الاتصال
c) Dissect (ج) تشريح
d) Reject (د) رفض

- 5.) Conflict can be defined as coming into a _____ or disagreement. (5) يمكن تعريف النزاع على أنه الدخول في _____ أو الخلاف.
- a) Contusion (أ) كدمة
b) Fruition (ب) مثمر
c) Collision (ج) تصادم
d) Division (د) انقسام
- 6.) Two sales representatives arguing over who gets the latest customer is an example of what? (6) اثنان من مندوبي المبيعات يتجادلان حول من يحصل على آخر عميل هو مثال على ماذا؟
- a) Friendly competition (أ) المنافسة الودية
b) Playful banter (ب) مزاح مرح
c) Conflict (ج) نزاع
d) Respect (د) الاحترام
- 7.) Conflict can also be _____. (7) يمكن أن يكون الصراع أيضًا _____
- a) Healthy (أ) صحي
b) Happy (ب) سعيد
c) Hearty (ج) القلب
d) Hyperbole (د) المبالغة
- 8.) The term conflict resolution simply means _____ (8) يعني مصطلح حل النزاع ببساطة كيف _____ التعارضات.
- a) Enjoy (أ) استمتع
b) Start (ب) ابدأ
c) Solve (ج) حل
d) Translate (د) الترجمة

- 9.) _____ is a process to resolve differences, conducted by an impartial third party.
- Quitting
 - Forfeiting
 - Mediation
 - Motivation

(9) _____ هي عملية لحل الخلافات يجريها طرف ثالث محايد.

- الإقلاع عن التدخين
- المصادرة
- الوساطة
- الدافع

- 10.) A situation where the conflict is in the open is an example of _____.

(10) إن الموقف الذي يكون فيه الصراع مفتوحًا هو مثال على _____.

- Hidden Conflict
- Apparent Conflict
- Dispute Resolution
- Transcendence

- الصراع الخفي
- تضارب واضح
- تسوية المنازعات
- التعالي

Module Two: Review Questions

مراجعة الوحدة الثانية:

1.) There are _____ widely accepted styles of resolving conflicts.

- a) One
- b) Three
- c) Five
- d) Four

(1) هناك _____ أنماط مقبولة على نطاق واسع لحل النزاعات.

- أ) واحد
- ب) ثلاثة
- ج) خمسة
- د) أربعة

2.) With the _____ approach, the parties work together to develop a win-win solution.

- a) Collaborating
- b) Contemporary
- c) Conflicting
- d) Comical

(2) مع نهج _____ ، يعمل الطرفان معًا لتطوير حل يريح فيه الجميع.

- أ) التعاون
- ب) المعاصرة
- ج) التضارب
- د) كوميدي

3.) The Collaborating Approach promotes _____.

- a) Assertiveness
- b) Backlash
- c) Laziness
- d) Happiness

(3) النهج التعاوني يعزز _____.

- أ) الحزم
- ب) رد فعل عنيف
- ج) الكسل
- د) السعادة

4.) The Collaborating Approach is appropriate when the situation is not _____.

- a) Yours
- b) Important
- c) Urgent
- d) Necessary

(4) يكون نهج التعاون مناسبًا عندما لا يكون الوضع _____.

- أ) لك
- ب) هام
- ج) عاجل
- د) ضروري

5.) With a _____ approach, the person in conflict takes a firm stand.

- a) Collaborative
- b) Competitive
- c) Complacent
- d) Complimentary

(5) مع نهج _____ ، يتخذ الشخص المتنازع موقفاً حازماً.

- (أ) تعاوني
- (ب) تنافسية
- (ج) الرضا
- (د) مجاني

6.) The Competitive Approach is appropriate when an _____ decision needs to be made.

- a) Unpopular
- b) Enjoyable
- c) Enigmatic
- d) Unstoppable

(6) يعتبر النهج التنافسي مناسباً عندما يلزم اتخاذ قرار _____ .

- (أ) لا تحظى بشعبية
- (ب) ممتع
- (ج) غامض
- (د) لا يمكن إيقافه

7.) With the _____ approach, each person in the conflict gives up something that contributes towards the conflict resolution.

- a) Complimentary
- b) Compromising
- c) Contemporary
- d) Collaborative

(7) مع نهج _____ ، يتخلى كل شخص في النزاع عن شيء يساهم في حل النزاع.

- (أ) مجاني
- (ب) المساومة
- (ج) المعاصرة
- (د) تعاوني

8.) This style is appropriate when a decision needs to be made _____ rather than later.

- a) Quicker
- b) Sooner
- c) Slower
- d) Later

(8) يعتبر هذا الأسلوب مناسباً عندما يلزم اتخاذ القرار _____ وليس لاحقاً.

- (أ) أسرع
- (ب) عاجلاً
- (ج) أبطأ
- (د) في وقت لاحق

9.) Compromising is appropriate when _____
between people in the conflict is equal.

- a) Coincidences
- b) Similarities
- c) Power
- d) Drama

(9) _____ بين الناس في الصراع على قدم المساواة سوف
يحتاج أيضا إلى نهج توفيق.

- أ) الصدف
- ب) أوجه التشابه
- ج) القوة
- د) الدراما

10.) The _____ style is one of the
most passive conflict resolution styles.

- a) Collaborative
- b) Accommodating
- c) Aggressive
- d) Committed

(10) يعد نمط _____ أحد أكثر أساليب حل النزاعات
السلبية.

- أ) تعاوني
- ب) الاستيعاب
- ج) عدوانية
- د) ارتكبت

Module Three: Review Questions

مراجعة الوحدة الثالثة:

- 1.) When people are involved in a conflict, there is typically a lot of _____ energy.
- 1) عندما يتورط الناس في نزاع ، عادة ما يكون هناك الكثير من الطاقة _____ .
- a) Negative
b) Positive
c) Productive
d) Manipulative
- أ) السلبية
ب) الإيجابية
ج) المنتجة
د) المتلاعب
- 2.) Which of these are examples of some of the emotions felt during a conflict?
- 2) أي من هذه أمثلة لبعض المشاعر التي شعرت بها أثناء النزاع؟
- a) Elation, motivation, determination
b) Disappointment, frustration, anger
c) Relaxation, infestation, adulation
d) Rationalization, frustration, maturation
- أ) الغبطة والدافع والتصميم
ب) خيبة الأمل والإحباط والغضب
ج) الاسترخاء والغزو والتملق
د) الترشيد والإحباط والنضج
- 3.) What do we need to establish in order to turn negative energy around?
- 3) ما الذي نحتاجه لكي نتمكن من تحويل الطاقة السلبية؟
- a) Ground rules
b) Heightened awareness
c) Positive atmosphere
d) Rapport
- أ) القواعد الأساسية
ب) زيادة الوعي
ج) الجو الإيجابي
د) وئام
- 4.) What is the first crucial buy-in step to resolving conflict?
- 4) ما هي أول خطوة شراء حاسمة لحل النزاع؟
- a) An all-expense paid trip
b) Agreement from both parties
c) A fast turnaround
d) A happy place
- أ) رحلة مدفوعة التكاليف بالكامل
ب) موافقة الطرفين
ج) تحول سريع
د) مكان سعيد

- 5.) Once participants have agreed to resolve the conflict, it's important to _____ any negative emotions.
- Jeopardize
 - Neutralize
 - Oxidize
 - Canonize

(5) بمجرد موافقة المشاركين على حل النزاع ، من المهم _____ أي مشاعر سلبية.

- تعريض للخطر
- تحديد
- يتأكسد
- التقديس

- 6.) Participants need to _____ and work through the feelings associated with the conflict.
- Vent
 - Cry
 - Walk
 - Work

(6) يحتاج المشاركون إلى _____ والعمل من خلال المشاعر المرتبطة بالصراع.

- تنفيس
- صرخة
- ج المشي
- العمل



- 7.) Accept that you have negative feelings and _____ that these feelings are _____.
- Ridiculous
 - Abnormal
 - Normal
 - Justified

(7) تقبل أن لديك مشاعر سلبية وأن هذه المشاعر _____ .

- سخيف
- غير طبيعي
- عادي
- مبرر

- 8.) _____ provide a framework for people to resolve their conflict.
- Employee bonuses
 - Ground rules
 - Sparring techniques
 - Manipulative tactics

(8) يوفر إطار عمل للناس لحل نزاعهم.

- مكافآت الموظفين
- القواعد الأساسية
- تقنيات السجال
- التكتيكات المتلاعبية

9.) The _____ role is that of a guide and mentor, not a judge or supreme ruler.

- a) Coworker's
- b) Distributor's
- c) Mediator's
- d) Manipulator's

9) دور _____ هو دور المرشد والموجه ، وليس القاضي أو الحاكم الأعلى.

- أ) زميل العمل
- ب) الموزع
- ج) وسيط
- د) المناور

10.) One example of a ground rule is:

- a) All parties will avoid each other at all costs.
- b) Parties will listen to each other's statements fully before responding.
- c) Everyone will speak in unison.
- d) All parties will agree that there is no hope.

10) أحد الأمثلة على القاعدة الأساسية هو:

- أ) سوف تتجنب جميع الأطراف بعضها البعض بأي ثمن.
- ب) ستستمع الأطراف إلى بيانات بعضها البعض بشكل كامل قبل الرد.
- ج) سيتحدث الجميع في انسجام تام.
- د) ستنتفق جميع الأطراف على أنه لا أمل.

Module Four: Review Questions

مراجعة الوحدة الرابعة:

- 1.) Mutual _____ is our preferred outcome for any conflict. المتبادل هو نتيجتنا المفضلة لأي تعارض. (1)
- a) Understanding (أ) الفهم
b) Disdain (ب) الإلغاء
c) Gain (ج) الكسب
d) Pain (د) الألم
- 2.) Creating mutual understanding can lay the _____ for a win-win solution. خلق التفاهم المتبادل يمكن أن يضع _____ لحل يربح فيه الجميع. (2)
- a) Groundwork (أ) الأساس
b) Feelings (ب) المشاعر
c) Suffering (ج) المعاناة
d) Answers (د) الإجابات
- 3.) You can create two versions of your personal needs statement: your ideal resolution and your _____ resolution. يمكنك إنشاء نسختين من بيان الاحتياجات الشخصية: قرارك المثالي وقرارك _____. (3)
- a) Futuristic (أ) مستقبلية
b) Fantastic (ب) رائع
c) Realistic (ج) واقعي
d) Simplistic (د) التبسيط
- 4.) Break down your statement into wants and _____. قسّم بيانك إلى رغبات و _____. (4)
- a) Shoulds (أ) ينبغي
b) Needs (ب) الاحتياجات
c) Frames (ج) الأطارات
d) Crimes (د) الجرائم

5.) _____ what the person that you are in conflict with wants. (5) ما يريده الشخص الذي تتعارض معه. _____

- a) Identify
- b) Simplify
- c) Amplify
- d) Deny

- أ) تحديد
- ب) تبسيط
- ج) تضخيم
- د) رفض

6.) Once you have identified the wants and needs of both sides, look for areas of _____ . (6) بمجرد تحديد رغبات واحتياجات كلا الجانبين ، ابحث عن مجالات _____ .

- a) Improvement
- b) Disagreement
- c) Overlap
- d) Frustration

- أ) التحسين
- ب) الخلاف
- ج) التداخل
- د) الإحباط

7.) Try to frame what someone wants _____ . (7) حاول تأطير ما يريده شخص ما _____ .

- a) Stylistically
- b) Positively
- c) Artistically
- d) Inconsequentially

- أ) الأسلوب
- ب) إيجابيا
- ج) فنيا
- د) غير منطقي

8.) Which is an example of a framing question? (8) ما هو مثال على سؤال تأطير؟

- a) What size picture do you have?
- b) What room would you like to decorate?
- c) What does my opponent need?
- d) Why is none of this important to me?

- أ) ما حجم الصورة التي لديك؟
- ب) ما الغرفة التي ترغب في تزيينها؟
- ج) ماذا يحتاج خصمي؟
- د) لماذا لا شيء من هذا مهم بالنسبة لي؟

9.) Breaking down what your opponent wants and needs will give you some _____ room.

- a) Spare
- b) Bargaining
- c) More
- d) Stylish

9) تحطيم ما يريده خصمك واحتياجاته سيمنحك مساحة _____.

- أ) زائدة
- ب) للمفاوضة
- ج) زائدة
- د) أنيقة

10.) In conflict resolution, your goal should be a _____ for everyone.

- a) Fun time
- b) Bold move
- c) Win-win
- d) Bargaining chip

10) في حل النزاعات ، يجب أن يكون هدفك _____ للجميع.

- أ) وقت ممتع
- ب) خطوة جريئة
- ج) الفوز
- د) ورقة مساومة



Module Five: Review Questions

مراجعة الوحدة الخامسة:

1.) A good time to find common ground is _____ the conflict begins.

- a) After
- b) Before
- c) When
- d) Why

(1) الوقت المناسب لإيجاد أرضية مشتركة هو _____ يبدأ الصراع.

- أ) بعد
- ب) قبل
- ج) متى
- د) لماذا

2.) You should continue to try to find common ground throughout the entire conflict _____ process.

- a) Resolution
- b) Discovery
- c) Employment
- d) Disagreement

(2) يجب أن تستمر في محاولة إيجاد أرضية مشتركة طوال عملية _____ النزاع بأكملها.

- أ) حل
- ب) الاكتشاف
- ج) التوظيف
- د) الخلاف

3.) There are many other _____ emotions associated with conflict.

- a) Positive
- b) Dynamic
- c) Negative
- d) Imaginative

(3) هناك العديد من المشاعر _____ الأخرى المرتبطة بالصراع.

- أ) الايجابية
- ب) الديناميكي
- ج) السلبية
- د) الإبداعية

4.) Positive _____ will build goodwill.

- a) Gestures
- b) Emotions
- c) Attributes
- d) People

(4) _____ الإيجابية سوف تبني النوايا الحسنة.

- أ) الإيماءات
- ب) العواطف
- ج) السمات
- د) الناس

5.) You want to shift from being two people in conflict to being two people _____ to solve a problem.

- a) Hoping
- b) Trying
- c) Working
- d) Wishing

(5) أنت تريد التحول من كونك شخصين في نزاع إلى شخصين حل مشكلة ما. _____

- أ) يأملان
- ب) يحاولان
- ج) يعملان
- د) يتمنيان

6.) Conflict often results in negative feelings like:

- a) Passive and aggressive
- b) Aggravating and excavating
- c) Anger and disappointment
- d) Marital and bliss

(6) غالبًا ما ينتج عن الصراع مشاعر سلبية مثل:

- أ) السلبية والعدوانية
- ب) التشديد والحفر
- ج) الغضب وخيبة الأمل
- د) الصفاء والتفاهم

7.) Conflict will be much easier to resolve if you are able to:

- a) Turn negative energy into positive energy
- b) Throw money at the problem
- c) Pretend none of it ever happened
- d) Ask a genie in a bottle to fix it

(7) سيكون حل النزاع أسهل بكثير إذا كنت قادرًا على:

- أ) تحويل الطاقة السلبية إلى طاقة إيجابية
- ب) رمي المال على المشكلة
- ج) لا تدعي حدوث أي من ذلك على الإطلاق
- د) اطلب من الجني في الزجاجة إصلاحها

8.) You have two basic options to consider.

What are they?

- a) Avoid the problem or head for the hills
- b) Match your adversary's demeanor or be a positive influence
- c) Tell someone else to deal with it or find a new job

(8) لديك خياران أساسيان للنظر فيهما. ما هم؟

- أ) تجنب المشكلة أو توجه إلى التلال
- ب) طابق سلوك خصمك أو كن ذو تأثير إيجابي
- ج) اطلب من شخص آخر التعامل مع الأمر أو إيجاد وظيفة جديدة
- د) الاستسلام أو الاستسلام

d) Give in or give up

9.) Try to keep _____ out of your statements.

- a) Politeness
- b) Emotions
- c) Conflict
- d) Reason

9) حاول إبقاء _____ خارج بياناتك.

- أ) الأدب
- ب) العواطف
- ج) الصراع
- د) السبب

10.) Invite the other person to:

- a) Have dinner at the local diner
- b) Step into your office
- c) Step into your shoes
- d) Eat a light lunch

10) قم بدعوة الشخص الآخر إلى:

- أ) تناول العشاء في العشاء المحلي
- ب) ادخل إلى مكتبك
- ج) اخطو إلى حذائك
- د) تناول وجبة غداء خفيفة

Module Six: Review Questions

مراجعة الوحدة السادسة:

1.) Building a positive foundation and gathering information are _____ steps to resolving conflict.

- a) Vengeful
- b) Key
- c) Futile
- d) Restless

(1) بناء أساس إيجابي وجمع المعلومات _____ خطوات لحل النزاع.

- أ) الانتقام
- ب) حل
- ج) عديم الجدوى
- د) القلق

2.) Once the groundwork has been laid, it's important to look at the _____ causes of the conflict.

- a) Main
- b) Possible
- c) Root
- d) Common

(2) بمجرد وضع الأساس ، من المهم النظر إلى _____ أسباب النزاع.

- أ) الرئيسية
- ب) الممكنة
- ج) الجذرية
- د) المشتركة

3.) _____ Investigation involves continuously asking "Why?" to get to the root of the problem.

- a) Simple
- b) Verbal
- c) Continual
- d) Legal

(3) تحقيق _____ يتضمن التساؤل باستمرار "لماذا؟" للوصول إلى جذر المشكلة.

- أ) بسيط
- ب) شفهي
- ج) مستمر
- د) قانوني

4.) Paying _____ to the wording of the root cause is important, too.

- a) Attention
- b) Money
- c) Forward

(4) دفع _____ إلى صياغة السبب الجذري مهم أيضًا.

- أ) الاهتمام
- ب) المال
- ج) إلى الأمام
- د) العودة

d) Back

5.) Watch out for vague _____.

- a) Verbs
- b) Tones
- c) Explanations
- d) Promises

(5) احترس من _____ الغامضة.

- أ) الأفعال
- ب) النغمات
- ج) التفسيرات
- د) الوعود

6.) Another way of examining root causes is to create a _____ diagram.

- a) Venn
- b) Cause
- c) Fishbone
- d) Working

(6) طريقة أخرى لفحص الأسباب الجذرية هي إنشاء مخطط _____.

- أ) فين
- ب) الأسباب
- ج) هيكل السمكة
- د) العمل

7.) _____ is a key concept in conflict resolution.

- a) Anger
- b) Forgiveness
- c) Meltdown
- d) Irritation

(7) _____ هو مفهوم رئيسي في حل النزاعات.

- أ) الغضب
- ب) الغفران
- ج) الانهيار
- د) تهيج

8.) Successful conflict resolution should give the participants some feeling of _____ over the issue.

- a) Remorse
- b) Indignation
- c) Closure
- d) Hopelessness

(8) يجب أن يمنح الحل الناجح للنزاع المشاركين بعض الشعور بـ _____ حول هذه القضية.

- أ) الندم
- ب) السخط
- ج) الإغلاق
- د) اليأس

9.) Effective conflict resolution digs deep into the issues often exploring unfamiliar territory, to _____ the core conflict and prevent the problem from reoccurring.

- a) Resolve
- b) Recoup
- c) Recover
- d) Remit

9) الحل الفعال للنزاع يتعمق في القضايا ، ويستكشف في كثير من الأحيان مناطق غير مألوفة ، من أجل _____ جوهر الصراع ومنع المشكلة من التكرار.

- أ) حل
- ب) الانتعاش
- ج) التعافي
- د) التحويل

10.) Asking the right questions helps participants put things into perspective and _____ whether or not the conflict is truly worth resolving.

- a) Evaluates
- b) Negates
- c) Appreciates
- d) Separates

10) طرح الأسئلة الصحيحة يساعد المشاركين على وضع الأمور في نصابها و _____ ما إذا كان النزاع يستحق الحل حقاً أم لا.

- أ) يقيم
- ب) ينفي
- ج) يقدر
- د) يفصل

Module Seven: Review Questions

مراجعة الوحدة السابعة:

1.) Once you have a good handle on the conflict, it's time for the parties to start _____ some options for resolution.

- a) Denying
- b) Generating
- c) Fabricating
- d) Celebrating

(1) بمجرد أن يكون لديك معالجة جيدة للنزاع ، فقد حان الوقت للأطراف أبدء _____ بعض خيارات الحل.

- أ) الإنكار
- ب) التوليد
- ج) التلفيق
- د) الاحتفال

2.) At the beginning, you should generate, not _____.

- a) Extricate
- b) Contemplate
- c) Evaluate
- d) Motivate

(2) في البداية ، يجب أن تولد ، وليس _____.

- أ) متخرج
- ب) تأمل
- ج) التقييم
- د) التحفيز

3.) It's very important to not _____ yourself or the person with whom you are having the conflict.

- a) Censor
- b) Anger
- c) Belittle
- d) Demean

(3) من المهم جدًا ألا _____ من نفسك أو الشخص الذي تتعارض معه.

- أ) الرقيب
- ب) الغضب
- ج) التقليل
- د) تحط من قدر

4.) Record all possible ideas into a list or _____ diagram.

- a) Venn
- b) Brainstorming
- c) Large
- d) Quantum

(4) سجل كل الأفكار الممكنة في قائمة أو رسم بياني _____.

- أ) فين
- ب) العصف الذهني
- ج) كبير
- د) الكم

5.) You can create a cause and effect _____ to record ideas for resolution.

- a) Journal
- b) Article
- c) Diagram
- d) Diatribe

5) يمكنك إنشاء سبب ونتيجة _____ لتسجيل الأفكار لحلها.

- أ) المجلة
- ب) المادة
- ج) الرسم التخطيطي
- د) الخطابات

6.) The _____ energy will build as you and the person you're in conflict with start to generate options.

- a) Positive
- b) Negative
- c) Superlative
- d) Interrogative

6) ستبني طاقة _____ عندما تبدأ أنت والشخص الذي تتعارض معه في توليد الخيارات.

- أ) ايجابي
- ب) سلبي
- ج) صيغ التفوق
- د) الاستفهام

7.) Once you have a good list of options, look over the list, and perform some basic _____.

- a) Trust
- b) Moves
- c) Evaluation
- d) Statistics

7) بمجرد حصولك على قائمة جيدة من الخيارات ، ألق نظرة على القائمة ، وقم بإجراء بعض _____ الأساسية.

- أ) الثقة
- ب) التحركات
- ج) التقييم
- د) الإحصاء

8.) Cross off options that are an absolute _____ for either party.

- a) Request
- b) No-go
- c) Nuisance
- d) Must

8) شطب الخيارات التي تعتبر _____ مطلقة لأي من الطرفين.

- أ) طلب
- ب) لا تذهب
- ج) الإزعاج
- د) واجبة

- 9.) Highlight options that provide _____ لكلا الطرفين. _____
for both parties.
- a) Gains
b) Losses
c) Winners
d) Prizes
- أ) المكاسب
ب) الخسائر
ج) الفائزون
د) الجوائز

- 10.) For _____ conflicts, three to five _____
options is usually sufficient. _____
عادة ما تكون خيارات كافية.
- a) Large
b) Radical
c) Simple
d) Extreme
- أ) كبير
ب) راديكالي
ج) بسيط
د) متطرف



Module Eight: Review Questions

مراجعة الوحدة الثامنة:

- 1.) Once the possible solutions are laid out, it's time to move on to choosing a solution and laying the groundwork for a _____ إلى _____
- 1) بمجرد وضع الحلول الممكنة ، حان الوقت للانتقال إلى اختيار الحل ووضع الأساس له
- _____ إلى _____
- a) Resignation (أ) الاستقالة
b) Revelation (ب) الوحي
c) Resolution (ج) القرار
d) Revolution (د) الثورة
- 2.) The next step is creating _____ to evaluate any options you may have. (2) الخطوة التالية هي إنشاء _____ لتقييم أي خيارات قد تكون لديك.
- a) Criteria (أ) المعايير
b) Chromosomes (ب) الكروموسومات
c) Critical (ج) حرجة
d) Craftiness (د) الحيلة
- 3.) Criteria should _____ what you want and do not want from the solution. (3) يجب أن المعايير _____ ما تريده ولا تريده من الحل.
- a) Explain (أ) اشرح
b) Educate (ب) تتقيف
c) Explore (ج) اكتشف
d) Exclaim (د) صرخ
- 4.) You can also _____ your criteria by what's necessary to have and what you'd like to have. (4) يمكنك أيضًا _____ معاييرك حسب ما هو ضروري وما تريده.
- a) Eliminate (أ) القضاء
b) Investigate (ب) التحقيق
c) Prioritize (ج) تحديد الأولويات
d) (د) التهميش

d) Marginalize

5.) _____ any items on the list you'd be willing to make a compromise with.

- a) Conceptualize
- b) Identify
- c) Trivialize
- d) Baptize

(5) _____ أي عناصر في القائمة قد تكون على استعداد لتقديم حل وسط معها.

- أ) تصور
- ب) تحديد
- ج) التقليل من أهمية
- د) عمد

6.) The _____ approach is for each party to take a few minutes to write down their individual criteria, and then come together and combine the lists to create a final set of criteria.

- a) Best
- b) Worst
- c) Last
- d) Final

(6) إن أسلوب _____ هو أن يأخذ كل طرف بضع دقائق لتدوين معايير الفردية ، ثم يجتمع معًا ويجمع القوائم لإنشاء مجموعة نهائية من المعايير.

- أ) الافضل
- ب) الأسوأ
- ج) الأخير
- د) نهائي



7.) It's also important that the wants and needs of both parties be _____.

- a) Ignored
- b) Respected
- c) Criminalized
- d) Dramatized

(7) من المهم أيضًا أن تكون رغبات واحتياجات كلا الطرفين _____.

- أ) يتم تجاهلها
- ب) تحترم
- ج) تجرم
- د) دراما

8.) Before creating criteria, you should _____ first.

- a) Eat
- b) Agree

(8) قبل وضع المعايير ، يجب أن _____ أولاً.

- أ) أكل
- ب) التوافق
- ج) العصف الذهني

- c) Brainstorm
d) Argue

(د) يجادل

9.) _____ any solutions that don't match the must-have criteria that you and your partner Identified.

- a) Eliminate
b) Eradicate
c) Eject
d) Elect

(9) _____ أي حلول لا تتطابق مع المعايير الضرورية التي حددتها أنت وشريكك.

- (أ) إنهاء
(ب) القضاء
(ج) إخراج
(د) انتخاب

10.) The last step should be your _____ solution.

- a) Final
b) Worst
c) Combined
d) Desperate

(10) يجب أن تكون الخطوة الأخيرة هي حلك ._____

- (أ) النهائي
(ب) الأسوأ
(ج) الجماعي
(د) اليأس

Module Nine: Review Questions

مراجعة الوحدة التاسعة:

- 1.) How many phases of conflict resolution are there?
a) Too many
b) Six
c) Ten
d) Twelve
- 1) كم عدد مراحل حل النزاع الموجودة؟
أ) كثير جدًا
ب) ستة
ج) عشرة
د) اثني عشر
- 2.) Which phase involves creating an effective atmosphere?
a) One
b) Some
c) None
d) All
- 2) ما هي المرحلة التي تنطوي على خلق جو فعال؟
أ) واحد
ب) بعض
ج) لا شيء
د) الملحق
- 3.) Phase Two states that you must create a _____ understanding.
a) Sensitive
b) Mutual
c) Tactical
d) Practical
- 3) تنص المرحلة الثانية على أنه يجب عليك إنشاء تفاهم _____ .
أ) حساسة
ب) المتبادل
ج) تكتيكي
د) عملي
- 4.) In Phase Two you must _____ evaluate your wants and needs.
a) Quickly
b) Never
c) Rarely
d) Always
- 4) في المرحلة الثانية ، يجب عليك _____ تقييم رغباتك واحتياجاتك.
أ) بسرعة
ب) أبدا
ج) نادرا
د) دائما

5.) Phase Three focuses on individual and shared _____.

- a) Needs
- b) Wants
- c) Goals
- d) Wallets

(5) تركز المرحلة الثالثة على _____ الفردية والمشاركة.

- أ) الاحتياجات
- ب) يريد
- ج) الأهداف
- د) محافظ

6.) It's important that you choose the right _____.

- a) Steps
- b) Partner
- c) Job
- d) Exit

(6) من المهم أن تختار _____ الصحيح.

- أ) الخطوات
- ب) شريك
- ج) الوظيفة
- د) خروج

7.) Have a _____ plan in case your approach doesn't work.

- a) Backup
- b) Detailed
- c) Weak
- d) Long-term



(7) ضع خطة _____ في حالة عدم نجاح أسلوبك.

- أ) النسخ الاحتياطي
- ب) مفصل
- ج) ضعيف
- د) على المدى الطويل

8.) Make sure your _____ has something to offer.

- a) Company
- b) Solution
- c) Revolution
- d) Pocketbook

(8) تأكد من أن _____ الخاص بك لديه ما تقدمه.

- أ) شركة
- ب) الحل
- ج) الثورة
- د) كتاب الجيب

9.) What you suspect is the root cause of the conflict, could just be a _____ of a larger issue.

- a) Symptom
- b) Lost cause
- c) Ploy
- d) Trick

(9) ما تشتهبه في أنه السبب الجذري للصراع ، يمكن أن يكون مجرد لقضية أكبر. _____

- أ) عارض
- ب) سبب
- ج) حيلة
- د) خدعة

10.) Try to _____ the real issue.

- a) Be
- b) Create
- c) Identify
- d) Exaggerate

(10) حاول أن _____ المشكلة الحقيقية.

- أ) تكن
- ب) تخلق
- ج) تحدد
- د) تبالغ

Module Ten: Review Questions

مراجعة الوحدة العاشرة:

1.) Dealing with _____ can be hard on the mind and the body.

- a) Conflict
- b) Success
- c) Weekends
- d) Agreement

(1) قد يكون التعامل مع _____ صعبًا على العقل والجسد.

- أ) الصراع
- ب) النجاح
- ج) عطلات نهاية الأسبوع
- د) الاتفاق

2.) Being well _____ with some stress and anger management techniques can help you stay calm.

- a) Medicated
- b) Managed
- c) Equipped
- d) Taught

(2) أن تكون _____ جيدا مع بعض أساليب إدارة التوتر والغضب يمكن أن يساعدك على البقاء هادئًا.

- أ) معالج
- ب) مُدار
- ج) مجهز
- د) متعلم

3.) Nothing will be _____ when parties are upset or angry.

- a) Done
- b) Solved
- c) Heard
- d) Taken

(3) لا شيء سيكون _____ عندما تكون الأطراف مستاءة أو غاضبة.

- أ) تم إنجازة
- ب) محلول
- ج) مسموع
- د) مأخوذ

4.) Deep _____ has beneficial mental, and physical effects.

- a) Breathing
- b) Thinking
- c) Scrubbing
- d) Cleaning

(4) _____ العميق له آثار عقلية وجسدية مفيدة.

- أ) التنفس
- ب) التفكير
- ج) التقشير
- د) التنظيف

- 5.) _____ thoughts can help you stay calm. (5) أفكار _____ يمكن أن تساعدك على التزام الهدوء.
- a) Fleeting (أ) عابرة
b) Coping (ب) التأقلم
c) Rationalizing (ج) التبرير
d) Deprecating (د) الاستنكار
- 6.) Make sure to take _____ often. (6) تأكد من تناول _____ كثيرًا.
- a) Breaks (أ) استراحات
b) Snacks (ب) وجبات خفيفة
c) Sips (ج) الرشقات
d) Office supplies (د) اللوازم المكتبية
- 7.) If the person you are in conflict with _____ becomes _____, encourage them to take a break. (7) إذا أصبح الشخص الذي تتعارض معه _____ ، _____ شجعه على أخذ قسط من الراحة.
- a) Annoying (أ) مزعج
b) Emotional (ب) عاطفي
c) Agreeable (ج) مقبول
d) Hatful (د) معتدرا
- 8.) The _____ Frame can be used in any situation to explain your viewpoint in an assertive, non-confrontational way, without watering your position down. (8) يمكن استخدام الإطار _____ في أي موقف لشرح وجهة نظرك بطريقة حازمة وغير تصادمية ، دون إضعاف موقفك.
- a) Agreement (أ) الاتفاق
b) Annulment (ب) الإلغاء
c) Appropriate (ج) مناسبة
d) Apologetic (د) اعتذاري

- 9.) Which is not a form that The Agreement Frame takes?
- a) I appreciate
 - b) I respect
 - c) I forbid
 - d) I agree

9) ما هو الشكل الذي لا يتخذه The Agreement Frame؟

- أ) أنا أقدر
- ب) أحترم
- ج) أنا أحرم
- د) أوافق

- 10.) When possible use the five ___ or the H to ask a question.
- a) Why's
 - b) W's
 - c) Where's
 - d) Who's

10) عند الإمكان ، استخدم الخمسة ___ أو H ل طرح سؤال.

- أ) لماذا
- ب) دبليو
- ج) أين
- د) من

