



1. Look at the photographs. What would you want to know about China if you were visiting the country on a business trip?

انظر الى الصور. ما الذي تود معرفته حول الصين إذا كنت في زيارة للدولة في رحلة عمل؟

2 -DW -Which of the following do you think is most and least essential in a business meeting? Check the meanings of any word(s) that you do not know in the Glossary on pages 95-96 or in a dictionary.

أي كلمة من التالية تعتقد أنها الأكثر وأقل أهمية في الاجتماع التجاري؟ تأكد من معنى أي كلمة التي لا تعرف من مسرد المصطلحات على صفحة 95-96 أو من القاموس:- (لا تنسى حفظ المتلازمات من الجدول)

be able to answer detailed questions do a deal give a business card
make small talk negotiate s shake hands tell a joke

N.	The word	The meaning
1	be able to answer detailed questions القدرة على إجابة الأسئلة التفصيلية.	to have the ability to understand complicated questions and respond to them appropriately أن يكون لدينا المقدرة على فهم الأسئلة المعقدة والإجابة عليها بالشكل المناسب.
2	do a deal القيام بصفقة	to arrange an agreement in business ترتيب اتفاقية في الأعمال التجارية
3	give a business card تقديم بطاقة اعمال	to give someone a card that shows a business person's name, position and contact details أن نقدم بطاقة لشخص ما التي تبين اسم الشخص، مهنته وبيانات الاتصال.
4	make small talk القيام بمحادثة قصيرة	to have an informal chat with someone in order to start a conversation القيام بحديث غير رسمي مع شخص ما للبدء بالحوار
5	negotiate (v) يفاوض negotiation (n) مفاوضات negotiable (adj) قابل للتفاوض	to discuss something in order to reach an agreement , especially in business or politics. نناقش شيء ما لكي نصل إلى إتفاقية، خصوصاً في الأعمال التجارية أو السياسية.
6	shake hands التصافح باليد	to move someone's hand up and down in a greeting تحريك يد شخص للأعلى والأسفل للتحية
8	tell a joke يخبر نكتة	to say something to make people laugh أن نقول شيء ما لتجعل الناس يضحكون
9	track record السجل المهني	(noun) all of a person's or organisation's past achievements , successes or failures which show how well they have done something - كلل الانجازات والنجاحات الماضية للشخص أو الشركة، أو التي تظهر كيف انجزوا الشيء جـ

Research box



What are the world's top three economies?

Answer
the economies of the USA, China and Japan

ما هي الاقتصاديات الثلاث الأقوى عالمياً؟

3. This is an interview with a Jordanian businessman about his experiences in China. Listen and read. Did the interview help you to answer the question in exercise 2?

هذه المقابلة مع رجل أعمال أردني حول خبرته في الصين. استمع واقرأ. هل المقابلة تساعدك للإجابة عن الأسئلة في التمرين رقم 2؟

Doing business in China ممارسة الأعمال التجارية في الصين

Today, we talk to Mr. Ghanem, a businessman based in Amman **who** often visits China. We asked **him** when **he** first started doing business with China. 'I've been doing business with China for many years. **My** first trip **there** was in 2004 CE, and **it** was not very successful.'

Who, him, he, I, my: Mr. Ghanem, /there: China, /it: first trip

اليوم، نتحدث إلى السيد غانم، وهو رجل أعمال مقيم في عمان والذي غالباً ما يزور الصين. سأله متى بدأ أول مرة بممارسة الأعمال التجارية مع الصين. "لقد قمت بممارسة الأعمال التجارية مع الصين لسنوات عديدة. رحلتي الأولى هناك كانت في عام 2004 م، إلا أنها لم تكن ناجحة جداً".

Why was it not successful?

'I worked for a small computer company in Amman. **They** sent **me** to China when I was still quite young. If only the company had realised that the Chinese respect age and experience more than youth!'

I, me, my: Mr. Ghanem, /they: small computer company

لماذا لم تكن ناجحة؟
"عملت لشركة كمبيوتر صغيرة في عمان. أرسلوني لي إلى الصين عندما كنت لا أزال شاباً. تمنيت فقط لو أن الشركة قد أدركت بأن الصينيين يحترمون العمر والخبرة أكثر من الشباب!"

Did you make any mistakes on that visit?

'Yes! I wish I had researched Chinese culture before I visited the country. In order to be successful in China, you need to earn **their** respect. Chinese business people will always ask about a company's successes in the past. However, because I worked for a new company, I could not talk about **its** track record. We did not do any business deals on that first trip.'

/you: reader, /we: Mr. Ghanem and his company, their = Chinese people/its: a new company

هل قمت بأية أخطاء في تلك الزيارة؟
'نعم! أتمنى لو أنني قمت بالبحث عن الثقافة الصينية قبل زيارة هذه الدولة. من أجل أن تكون ناجحاً في الصين، تحتاج إلى كسب احترامهم. رجال الأعمال الصينيين سوف يسألون دائماً عن نجاحات الشركة في الماضي. ومع ذلك، لأنني عملت مع شركة جديدة، لم أتمكن أن أتحدث عن سجلها المهني. نحن لم نعمل أي صفقات تجارية في تلك الرحلة الأولى."

When did you learn how to be successful in China?

'I joined a larger company and **they** sent me on a cultural awareness course. On **my** next visit to China, **it** felt as if I hadn't known anything on **my** first visit!'

I, me, my: Mr. Ghanem, /they: a larger company staff / it my next visit to China

متى تعلمت كيف تكون ناجحاً في الصين؟
"انضمت إلى شركة ضخمة وأرسلوني إلى الانضمام إلى دورة الوعي الثقافي. في زيارتي التالية إلى الصين، شعرت وكأنني لم أعلم أي شيء عن زيارتي الأولى!"

What advice can you give to people wanting to do business in China?

'Before **I** visit a company, I send recommendations from previous clients. I also send my business card with my job position and qualifications translated into Chinese.'

I, me, my: Mr. Ghanem

ما النصائح التي يمكنك تقديمها للناس الذين يريدون القيام بتجارة في الصين؟
"قبل أن أزور الشركة، أرسلت التوصيات من العملاء السابقين. أرسلت أيضاً بطاقة أعمالي مع مناصبي الوظيفي والمؤهلات المترجمة إلى الصينية."

Can you tell us about your last meeting in China?

'Of course! I arrived on time. You must not arrive late, as **this** shows disrespect. Then, when I met the company director, I ^{صافحت باليد} **shook hands** with him gently. I began the meeting by ^{بنقاش صغير} **making small talk** about my interesting experiences in China. During the meeting, I made sure that my voice and body language were calm and controlled. I never ^{أخبر نكتة} **told a joke**, as **this** may not be translated correctly or could cause offence.'

I, my: Mr. Ghanem,/ this: arrive late,/ him= the company director/ this: a joke,

هل لك أن تخبرنا عن اجتماعك الأخير في الصين؟
"بالطبع! وصلت في الوقت المحدد. يجب أن لا تصل متأخراً، لأن هذا يظهر عدم الاحترام. ثم، عندما التقيت مدير الشركة، صافحته بلطف. بدأت المقابلة بنقاش قصير حول تجربتي المثيرة للاهتمام في الصين. وخلال الاجتماع، تأكدت من أن صوتي ولغة الجسد كانت هادئة مسيطرة عليها. أنا لم أخبر أبداً نكتة، وهذا قد لا يترجم بشكل صحيح أو قد يتسبب بإساءة".

Was it a successful meeting?

'Yes, **it** was. I knew that the director had researched my business thoroughly before the meeting, so I was prepared for his ^{أسئلته التفصيلية} **detailed questions**. When I began ^{التفاوض} **negotiating**, I started with the important issues. The Chinese believe in avoiding conflict. ^{تجنب الصراع} **It** is always important to be ^{صبوراً} patient. I was prepared to compromise, so in the end, the meeting was successful.'

هل كان اجتماعنا ناجحاً؟
"نعم، كان لقد كانت بالفعل. عرفت بأن المدير قد بحث عن عملي جيداً قبل المقابلة، لذلك كنت مستعدة لأسئلته المفصلة. عندما بدأنا التفاوض، بدأت بالقضايا الهامة. الصينيون يؤمنون بتجنب الصراع. فمن المهم دائماً أن تكون صبوراً. كنت على استعداد لتقديم تنازلات، لذلك في نهاية المطاف، فإن المقابلة كانت ناجحة".

I, my: Mr. Ghanem,/ it: a meeting,/ his= the director/ it: to be patient

Comprehension الاستيعاب

4 - Listen to and read the interview again and answer the questions.

- 1- Why was Mr. Ghanem's first business trip to China not successful?
 - 2- What do you think is a 'track record' (line 18)?
 - 3- What does the word 'his' in bold in the text refer to?
 - 4- What changed when Mr. Ghanem visited China for the second time?
 - 5- What similarities do you think there are, in terms of expectations at business meetings, between China and Jordan?
 - 6 - Do you think that you would be a successful business person in China? Why/Why not?
- 1- لماذا كانت أول رحلة عمل للسيد غنام الى الصين لم تكن ناجحة؟ 2- ماذا تعرف حول "السجل المهني"؟ 3- على ماذا يعود الضمير في النص؟ 4- ما الذي تغير عندما زار السيد غنام الصين للمرة الثانية؟ 5- ما التشابهات حسب اعتقادك كانت، فيما يتعلق بالتوقعات حول اجتماعات الاعمال، بين الصين والاردن؟ 6- هل تعتقد انك ستكون رجل اعمال ناجحاً في الصين؟ لماذا؟ لماذا لا؟

Answers

- 1- It wasn't successful because he didn't have enough knowledge about the culture of China, and he was too young.
- 2- A 'track record' is your reputation based on the things you have done or not done in the past.
- 3- the director
- 4- He had been on a cultural awareness course and so he knew how to do business in China.
- 5- **Suggested answers:** the need to be culturally aware, the need for preparation, the need to listen carefully and negotiate
- 6- I think I will be a successful business person in China because I know their culture and some Chinese words by internet.

1- لم تكن ناجحة لانه لم يكن لديه المعرفة الكافية حول ثقافة الصين، وكان صغيراً جداً. 2- ان السجل المهني:- هو سمعتك التي تعتمد على الاشياء التي قمت او لم تقم بها في الماضي. 3- المدير 4- التحق بدورة الوعي الثقافي ولذلك عرف كيف يقوم بالعمل في الصين. 5- اجابة مقترحة:- الحاجة الى الوعي الثقافي، الحاجة الى الاستعداد، الحاجة الى الاستماع جيداً والتفاوض. 6- اعتقد انني ساكون رجل اعمال ناجحاً في الصين لانني اعرف ثقافة الصين وبعض الكلمات الصينية عن طريق الانترنت.

اختبر نفسك:-

Read the following text carefully, and then in your ANSWER BOOKLET answer all the questions that follow it. Your answer should be based on the text.

Today, we talk to Mr. Ghanem, a businessman based in Amman **who** often visits China. We asked **him** when **he** first started doing business with China. 'I've been doing business with China for many years. **My** first trip **there** was in 2004 CE, and **it** was not very successful.'

Why was it not successful?

'I worked for a small computer company in Amman. **They** sent **me** to China when I was still quite young. If only the company had realised that the Chinese respect age and experience more than youth!'

Did you make any mistakes on that visit?

'Yes! I wish I had researched Chinese culture before I visited the country. In order to be successful in China, you need to earn **their** respect. Chinese business people will always ask about a company's successes in the past. However, because I worked for a new company, I could not talk about **its track record**. We did not **do any business deals on** that first trip.'

When did you learn how to be successful in China?

'I joined a larger company and **they** sent me on a cultural awareness course. **On my** next visit to China, **it** felt as if I hadn't known anything on **my** first visit!'

What advice can you give to people wanting to do business in China?

'Before I visit a company, I send recommendations from previous clients. I also send my **business card** with my job position and qualifications translated into Chinese.'

Can you tell us about your last meeting in China?

'Of course! I arrived on time. You must not arrive late, as **this** shows disrespect. Then, when I met the company director, I **shook hands** with **him** gently. I began the meeting by **making small talk** about my interesting experiences in China. During the meeting, I made sure that my voice and body language were calm and controlled. I never **told a joke**, as **this** may not be translated correctly or could cause offence.'

Was it a successful meeting?

'Yes, **it** was. I knew that the director had researched my business thoroughly before the meeting, so I was prepared for **his detailed questions**. When I began **negotiating**, I started with the important issues. The Chinese believe in avoiding conflict. **It** is always important to be patient. I was prepared to compromise, so in the end, the meeting was successful.'

1- There are two causes which have made Mr. Gannam's journey to China failed. Write down them.

2- Mr. Ghanem says that there are two important elements (values) that the Chinese consider more than youth, and which the companies must pay attention. Write them down.

3- There is one reason that makes Mr. Ghanem avoids saying anything that makes people laugh. Write this reason down.

4- Mr. Ghanem gives many tips for people who want to make a deal in China. Write down three of these tips.

5- During the meeting with Chinese, there are several polite behaviours must be followed in order to make a deal or do a business. Write down two of them.

6- Before the meeting with Chinese, there are several polite behaviours must be followed in order to make a deal or do a business. Write down two of them.

7- Write down the sentence which indicates that Mr. Ghanem lives in Amman and goes to China.

8- The Chinese prefer certain characters in businessmen. What are they?

9-Why didn't Mr. Ghanem know enough information about his company?

10- Write down the sentence which indicates that Mr. Ghanem couldn't make any contracts in his first visit to China.

11- Mr. Ghanem got early to the meeting, why?

12- What does being early to meetings mean to Chinese?

13- Mr. Ghanem didn't say anything to make people laugh, why?

14- Write down the sentence which indicates that Mr. Ghanem was flexible during the meeting.

15- Why was Mr. Ghanem very well prepared to any question?

16- Write down the sentence that patience is an important characteristic in meetings.

17- What do the underlined words mean?

track record. :

do any business deals on :

business card :

shook hands :

making small talk :

told a joke:

detailed questions:

negotiating:

18- Critical Thinking:-

- We must know more about other culture of a country before we visit it. Explain this statement and suggest three problems may be happened when we are ignorant about its people's culture.

1- هنالك سببين اللذان جعلنا رحلة السيد غانم الى الصين تفشل. اكتبهما. 2- يقول السيد غانم ان هنالك عنصرين (قيم) اللذان يخذه الصينيون بالاعتبار اكثر من عنصر الشباب، واللذان على الشركات ان يولوهما اهتماما. اكتبهما. 3- هنالك سبب واحد يجعل من غانم يتجنب قول الاشياء المضحكة للناس. اكتب هذا السبب. 4- يعطي غانم غدة نصائح للناس الذين يريدون اجراء صفقة في الصين. اكتب ثلاثة من هذه النصائح. 5- خلال الاجتماع مع الصينيين، هنالك عدة سلوكيات لطيفة يجب اتباعها بهدف عمل صفقة او اجراء عمل تجاري. اكتبهما. 6- قبل الاجتماع مع الصينيين، هنالك عدة سلوكيات لطيفة يجب اتباعها بهدف عمل صفقة او اجراء عمل تجاري. اكتبهما. 7- اكتب الجملة التي تدل على ان السيد غانم يعيش في عمان وبزور الصين. 8- يفضل الصينيون صفات معينة في رجال الأعمال. ما هي؟ 9- لماذا لم يكن السيد غانم يعرف كثيرا عن شركته؟ 10- اكتب الجملة التي تدل على ان السيد غانم لم يستطع ابرام أي عقود في زيارته الأولى. 11- وصل السيد غانم إلى الاجتماع مبكراً. لماذا؟ 12- ماذا يعني أن تأتي مبكراً إلى الاجتماع عند الصينيين؟ 13- لم يقل السيد غانم أي شيء مضحك خلال الاجتماع. لماذا؟ 14- اكتب الجملة التي تدل على أن السيد غانم كان مرناً خلال الاجتماع. 15- لماذا كان السيد غانم جاهزاً لأي سؤال؟ 16- اكتب الجملة التي تدل على أن الصبر ميزة مهمة خلال الاجتماعات.

التفكير الناقد: يجب ان نعرف اكثر حول ثقافة أي دولة قبل زيارتها. فسر هذه الجملة واقترح ثلاثة مشاكل محتملة يمكن ان تحدث في حال كنا نجهل ثقافة شعبها.

Answers:

1- It wasn't successful because he didn't have enough knowledge about the culture of China, and he was too young. 2- age and experience. 3- as this may not be translated correctly or could cause offence. 4- send recommendations from previous clients. send a business card with a job position and qualifications translated into Chinese. 5- During the meeting, make sure that the voice and body language are calm and controlled. never telling a joke, as this may not be translated correctly or could cause offence. 6- you arrived on time. You must not arrive late, shaking hands with the company director gently. making small talk about your interesting experiences in China. 7- Mr. Ghanem, a businessman based in Amman who often visits China. 8- age and experience 9- because he worked for a new company, he could not talk about its track record. 10- We did not do any business deals on that first trip. 11- You must not arrive late, as this shows disrespect. 12- You must not arrive late, as this shows disrespect. 13- as this may not be translated correctly or could cause offence. 14- I was prepared to compromise, so in the end, the meeting was successful. 15- he knew that the director had researched his business thoroughly before the meeting. 16- It is always important to be patient. 18- I think there are many problems may be happened such as behaving wrongly, we don't understand what they like or what they hate or مالدني الذي يحبونه او مالدني الذي يكرهونه. التكلم في مواضيع خاطئة speaking in wrong subjects, يكرهونه.

AB Page 44

المفردات Vocabulary

1 - Complete the collocations with the verbs in the box. One verb is not needed. The first one is done for you. أكمل المتلازمات مع الأفعال الموجودة الصندوق. هنالك فعل لا نحتاجه. تم حل الجمل مع الترجمة.

Ask: يسأل cause: يسبب do: يعمل earn: يكسب join: ينظم Make: يعمل (x2) shake: يصافح

1 - make a mistake- يركب خطأ

2 - ask questions- يطرح أسئلة

3 - shake hands- يصافح

4 - earn respect- يكسب الاحترام

5 - join a company- ينضم لشركة

6 - cause offence- يسبب الاذى

7 - make small talk- يجري حديثا قصيرا

*** تذكر اخي الطالب باهمية مثل هذه التمارين فلا اظنك نسيت متلازمة (catch attention) في سؤال أملا الفراغ في شتوية 2016.

2 - Complete the sentences with collocations from exercise 1. The first one is done for you.

أكمل الجمل التالية بواحدة من ترتيب الكلمات من التمرين 1.

1- Be very careful when you answer the questions, and try not to make a mistake.

2- If you are polite, you won't or upset anybody.

3- Before the serious discussion starts, we always; it's often about the weather!

4- Nasser has applied to the where his father works.

5- In business, when you meet someone for the first time, it's polite to.....

6- After the talk, there will be a chance for you to about anything you don't understand.

7- By working hard, you will the of your boss.

Answers: 1 make a mistake 2 cause offence 3 make small talk 4 join, company

5 shake hands 6 ask questions 7 earn, respect

1- كن حذرا جدا عند تجيب عن الأسئلة، وحاول ان لا ترتكب الأخطاء. 2- اذا كنت لطيفا، لن تؤذي او تززع احدا. 3- قبل ان يبدأ النقاش الجدي، دائما نجري حوارا قصيرا، غالبا ما يكون حول الحالة الجوية. 4- ناصر تقدم للانضمام للشركة حيث يعمل اياه. 5- في الاعمال، عندما تقابل شخصا لأول مرة، من اللطف ان تتصافحا باليد. 6- بعد الحديث، سيكون هنالك فرصة لك بان تطرح اسئلة حول أي شيء لا تفهمه. 7- بالعمل بجد، سنكسب احترام رئيسك.

- لاتنسى اخي الطالب ان تحفظ المتلازمات حفظا جيدا لأنها ستأتيك في السؤال التالي لمليء الفراغ الذي ورد في امتحان الدورة الشتوية السابقة 2016:-

1- You can the respect of your colleagues through your hard work and honesty.

4- Complete the explanations with words from the box. One word is not needed.

أكمل التفسيرات التالية بالكلمات من الصندوق. احدى الكلمات غير مطلوبة.

Compromise (مستعد) patient (صبور) negotiate (يفاض) conflict (صراع) تسوية (حل وسط) previous (السابق) track record (سجل مهني)

1 - When you talk about business and try to do a deal, you

2 - When you are ready for something, you are for it.

3- When you can prove that you have experience, you have a

4- When two sides disagree and argue, there is

5- When each side changes their position a little so that they can agree, they have managed to.....

6- When you stay calm and take your time, you are being

1- عندما نتحدث حول العمل وتحاول عقد صفقة، أنت

2- عندما تكون مستعدا لشيء، فانت له.

3- عندما تثبت ان لديك خبرة، فانت لديك

4- عندما يكون طرفان غير متفقان ويتجادلا، هنالك يكون

5- عندما كل طرف يغير موقفه قليلا بحيث بإمكانهم الاتفاق، فهم يكونوا قد استطاعوا

6- عندما تكون هادئا وتأخذ وقتك، فانت تكون

Answers: 1- negotiate 2- prepared 3- track record 4- conflict 5- compromise 6- patient

3- Complete the sentences with the correct form of the words in brackets. The first one is done for you. أكمل الجمل التالية بالشكل الصحيح للكلمات بين الأقواس. (سيتم شرح الاشتقاق بنهاية الوحدة العاشرة).

1. Before you apply for a job, check that you have the correct qualifications. (qualify)
2. The company is pleased with your work and is happy to give you a (recommend)
3. Congratulations on a very business deal. (succeed)
4. We should always be ready to listen to good.....(advise)
5. My father often talks about what he did in his(young)
6. It's important to have anof different countries' customs. (aware)

Answers:

- 1 -qualifications بعد الصفة يأتي اسما
- 2- recommendation بعد اداة النكرة والمعرفة يأتي اسما
- 3- successful (يأتي بعدها صفة very)
- 4- advice بعد الصفة اسم
- 5- youth بعد ضمير ملكية يأتي اسما
- 6- awareness بعد اداة النكرة يأتي اسما

	Verb	Noun	Adj	Adv
1	qualify يؤهل	qualification مؤهل	qualified مؤهل	
2	recommend يوصي	recommendation توصية	recommended موصى به	
3	succeed ينجح	success نجاح	successful ناجح	successfully بنجاح
4	advise ينصح	advice نصيحة	advisable مرغوب	advisably
5		youth شباب	young صغير العمر	
6		awareness وعي ، إدراك	aware واعى، مدرك	

SB- 65- Grammar: القواعد (العادة، أولا سيتم شرح القواعد حسب اسلوب المنهاج، ثم سيتم الشرح حسب النمط الوزاري)

Unreal past forms for past regrets

أشكال الماضي غير الحقيقي حول الندم في الماضي

- We use **wish** or **If only** + **Past Perfect (had + v3)**: to express regrets about the past. We might use it to reflect on past actions if we are trying to improve our work or our behavior.

نستخدم (wish or If only + Past Perfect (had + v3) للتعبير عن الندم عن الماضي. قد نستخدمه للتفكير في الأحداث الماضية إذا كنا نحاول تحسين عملنا أو سلوكنا. وهم أداتين هما (حَبْذاً لوُif only – يتمنى wish)

- The tense of the verb after **wish** is more in the past than the action it is describing.

- زمن الفعل بعد wish أكثر في الماضي من النشاط الذي يصفه.

- أمثلة:-

- 1- I wish I **had done** more work for my exam. (I didn't do much work for my exam.)

اتمنى لو اني عملت اكثر لامتحان. (لم اعمل جيداً لامتحان)

- 2- I wish I **hadn't bought** these shoes. They hurt my feet. انه يؤذي قدمي.

- 3- We're late. **If only we'd caught** the earlier bus. لقد تاخرنا، لو اننا لحقنا بالباص الاول.

Unreal past forms for present wishes

أشكال الماضي غير الحقيقي حول التمنيات في الحاضر

- We use **wish** or **If only** + **Past Simple (V2)** to express wishes about the present that are impossible or unlikely to happen.

نستخدم (wish or If only + Past Simple (V2) للتعبير عن التمني حول الحاضر والتي من المستحيل أو من غير الممكن أن تحدث.

NOTE: We usually say **I wish/If only + were**.

ملاحظة مهمة :- نستخدم الفعل (were) مع الفاعل سواء مفرداً او جمع بدلاً من (was) في هذا الدرس لاننا نتحدث عن اشياء غير حقيقية

- 1- I wish I **knew** the answer. اتمنى لو عرفت الاجابة

- 2- I wish we **lived** in a bigger flat. اتمنى لو اننا عشنا في شقة أكبر

- 3- He wishes he **were** taller. اتمنى لو انه اطول

- 4- If only we **were** older. اتمنى لو اننا اكبر

SB 65

5 - Complete the sentences with the correct form of the verbs in brackets.

- أكمل الجمل بالشكل الصحيح للفعل بين قوسين. لا تنسى ان جميع الجمل في الماضي، أي ان التمني يكون في الماضي التام

- 1 - Ali did not pass his exams. If only he.....harder last year. (study)

- 2 - Ziad did not know about Chinese culture when he went on a business trip to China. He wishes he.....a cultural awareness , course, (do)

- 3- It was too hot to go to the beach yesterday. If only it.....cooler, (be)

- 4- I feel ill. I wish I.....so many sweets! (not eat)

Answers:- 1 had studied 2 had done 3 had been 4 hadn't eaten

Activity Book, page 45, exercises 5, 6, 7 and 8

Grammar

5 Complete the sentences with words from the box. The first one is done for you.

- أكمل الجمل بالكلمات من الصندوق. تم حل الأولى:-

had (x2), hadn't, if, only, wish

- 1 -I couldn't understand anything. **If** only I'd studied Chinese!

- 2 -Ibrahim was right and I was wrong. I wish Ilistened to him.

- 3- I..... I'd known more about the company. IfI'd done some research!

- 4 -I am very hungry! I wish I..... eaten before I went to the conference.

- 5 -I regret the deal now. I wish wedone it.

- لا استطيع ان افهم أي شيء. يا حبذا لو انني قد درست الصينية. 2- ابراهيم كان على صواب وانا كنت مخطئاً. اتمنى لو انني قد استمعت اليه. 3- اتمنى لو انني قدر عرفت اكثر عن الشركة. يا حبذا لو انني قمت بالمزيد من البحث. 4- انا جائع جداً! اتمنى لو انني اكلت قبل ان اذهب الى المؤتمر.

5- انا نادماً على الصفقة الان. اتمنى لو لم نقم بها.

Answers:- 1 If 2 had 3 wish; only 4 had 5 hadn't



جمل تحويل على درس wish و if only حسب النمط الوزاري :-

- 1- I didn't do much work for my exam.
..... (wish)
- 2- I bought these shoes. They hurt my feet.
..... (wish)
- 3- We're late. We didn't catch the earlier bus.
..... (if only)
- 4- I don't know the answer.
..... (wish)
- 5- We don't live in a big flat.
..... (wish)
- 6- I am not tall./ I am short.
..... (wish)
- 7- We are not old.
..... (if only)
- 8- Sultan forgot to do his Science homework.
If only
- 9- I regret going to bed late last night.
..... (wish)
..... **earlier** last night. (wish)
- 10- Nahla could not find her way round the city very easily. She didn't have a map.
..... (if only)
- 11- Oh no! I've forgotten my library book. I left it at home.
..... (wish)
- 12- Our team didn't play very well yesterday.
..... (if only)
- 13 - Ali did not pass his exams. He didn't study hard last year.
..... (if only)
- 14 - Ziad did not know about Chinese culture because he didn't do a cultural awareness course.
..... (wish)
- 15- It was too hot to go to the beach yesterday.
..... (if only)
..... cooler to go to the beach yesterday. (if only)
- 16- I feel ill. I ate too many sweets!
..... (wish)
- 17 -I couldn't understand anything because I didn't study Chinese!
..... (if only)
- 18 -Ibrahim was right and I was wrong because I didn't listen to him.
..... (wish)
- 19- I didn't know more about the company.
..... (wish)
- 20 -I am very hungry! I didn't eat
..... (wish)
- 21 -I regret doing the deal now.
..... (wish)
- 22- I'm cold. I didn't bring the coat.
..... (if only)
- 23- We're late. We didn't get up earlier.
..... (if only)
- 24 -I feel ill. I ate so many sweets.
..... (wish)

v-/vs → didn't V-
v2 → hadn't v3
don't /doesn't V- → V2
didn't v- → had v3

regret + v-ing → hadn't v3
should have 3 → had v3

haven't v3 → hadn't v3

old → older
very good, very well → better
too → so

cant v- → could v-

Function الوظيفة

Wish + v2/ didn't were →

to **express wishes about the present** that are impossible or unlikely to happen.

للتعبير عن التمني حول الحاضر والتي من المستحيل أو من غير الممكن أن تحدث.

Wish + had v3/hadn't v3 →

express regrets about the past. We might use it to reflect on past actions if we are trying to improve our work or our behavior.

نستخدم للتعبير عن الندم عن الماضي. قد نستخدمه للتفكير في الأحداث الماضية إذا كنا نحاول تحسين عملنا أو سلوكنا

- 25 -Fadi has lost his wallet. He should have been more careful.
..... (if only)
- 26 -Huda is too busy to visit us. She wasn't be able to come.
..... (wish)
- 27 -I've broken my watch. I dropped it.
..... (if only)
- 28 -Samia regrets being angry at breakfast time. (only)
..... (if only)
- 29 -If only I had concentrated properly in class today. This homework is really difficult. (I)
..... (wish)
- 30 -Nader should have been more careful with his essay. He didn't get a good mark. (wishes)
..... (wish)
- 31 -I wish I had learnt English better when I was younger. (if)
..... (if only)
- 32- I didn't take piano lessons when I was a child.
..... (wish)
- 33- I didn't visit England last summer.
..... (if only)
- 34- I didn't read more classic novels in Grade 11.
..... (wish)
- 35- I didn't visit my grandparents yesterday.
..... (if only)
- 36- I didn't help my mother more in the kitchen.
..... (wish)
- 37- I didn't do well in Maths exam.
..... (wish)
- 38- The trip was not enjoyable.
..... (wish)
- 39- The meeting that was not successful.
..... (wish)
- 40- Ziad is not very good at basketball because he isn't tall!
..... (if only)
- 41 -I can't do this exercise because I didn't understand it.
..... (wish)
- 42 - Mr Haddad does not speak the Chinese language.
..... (if only)
- 43 - Jordan needs to import a lot of oil because it doesn't have large oil reserves.
..... (if only)
- 44- Our flat is very small.
..... (if only)
- 45- Jaber isn't old enough to drive a car.
..... (wish)
- 46- My brother and I never want to watch the same TV programme.
..... (wish)
..... (wish)
- 47- I'm looking at a beautiful view but I didn't have a camera with me.
If only I.....
- 48- My cousins don't live near here.
..... (wish)
..... (wish)
- 49- I want to go out this afternoon, but I don't feel well.
..... (if only)

50-I am sorry that I didn't read that book.
..... (wish)

51- I didn't do more revision.
..... (wish)

52- I can't understand this question.
..... (wish)

Answers:-

1- I wish I had done more work for my exam. 2- I wish I hadn't bought these shoes. They hurt my feet. 3- We're late. If only we'd caught the earlier bus. If only we'd caught the earlier bus . We're late 4- I wish I knew the answer. 5- I wish we lived in a bigger flat. 6- I wishes I were taller. 7- If only we were older. 8- If only he hadn't forgotten to do it. 9- hadn't gone to bed late last night. / had gone to bed earlier أبكر last night. 10- if only she had had a map. 11- I wish I hadn't forgotten my library book/ I wish I hadn't left it at home. 12- If only they had played better. 13 - If only he had studied harder last year. 14- had done a cultural awareness course. 15- If only it hadn't been so hot to go to the beach yesterday./ if only it had been cooler to go to the beach yesterday 16- I wish I hadn't eaten so many sweets! 17 -If only I'd studied Chinese! 18 - I wish I had listened to him. 19- I wish I'd known more about the company. 20 - I wish I had eaten before I went to the conference. 21 - I wish we hadn't done it. 22- If only I'd brought a coat. 23- If only we'd got up earlier. 24 - I wish I hadn't eaten so many sweets. 25- If only he had been more careful. 26 - I wish she'd been able to come. 27 -If only I hadn't dropped it. 28- If only Samia hadn't been angry at breakfast time. 29 -I wish I had concentrated properly in class today. 30- Nader wishes he had been more careful with his essay. 31 -If only I had learnt English better when I was younger. 32-I wish I had taken piano lessons when I was a child. 33- If only I had visited England last summer. 34- I wish I had read more classic novels in Grade 11. 35- If only I had visited my grandparents yesterday. 36- I wish I had helped my mother more in the kitchen. 37- I wish I had done well in Maths exam. 38- I wish the trip had been enjoyable 39- I wish the meeting had been successful. 40- he were taller 41- understood it 42- spoke the Chinese language 43 had larger oil reserves 44- our flat weren't very small/ our flat were bigger/ lived in a big house 45- were older old enough to drive a car. 46- wanted to watch the same TV programme/liked to watch the same TV programme. 47- had had a camera with me. 48- they lived near here/ weren't so far away 49- felt well. 50- I wish I had read that book. 51- I wish I'd done more revision. 52- I wish I could understand this question.

نضعه مرة واحدة مثل if only / ولكن مع ... Nader wishes he hadn't ... مثل wish لا تنسى ات تضع الفاعل مرتين مع

صيغة جمل التمني (wish, if only) بحيث اذا نقوم بتصريف الفعل بين قوسين الى التصريف الثاني اذا كانت مجمل الجملة بصيغة المضارع، ونحول الفعل الى صيغة الماضي التام اذا كانت مجمل الجملة بصيغة الماضي البسيط.

- 1 - Ali did not pass his exams. If only he.....harder last year. (study)
- 2 - Ziad did not know about Chinese culture when he went on a business trip to China. He wishes he.....a cultural awareness , course, (do)
- 3- It was too hot to go to the beach yesterday. If only it.....cooler, (be)
- 4- I feel ill. I wish I.....so many sweets! (not eat)
- 5- Ziad is not very good at basketball. He wishes he.....taller! (be)
- 6 -I can't do this exercise. I wish I.....it. (understand)
- 7 - Mr Haddad does not understand the Chinese businessman. If only heChinese. (speak)
- 8 - Jordan needs to import a lot of oil. If only it.....larger oil reserves. (have)
- 9- I couldn't travel last night. If only I..... my ticket! (not lose)

Answers:-

1 had studied 2 had done 3 had been 4 didn't eat/ 5- were 6- understood 7- spoke 8- had 9- hadn't lost

2. I always have to get home early, I wish my parents ----- me stay out later.
(lets , won't let , would let , will let)

Choose the correct answers:-

- 1 -Sultan forgot to do his Science homework. If only heto do it.
(forget, doesn't forget, didn't forget, hadn't forgotten)
- 2 -I regret going to bed late last night. I wish I earlier.
(had gone, hadn't gone, go, don't go)

3 -Nahla could not find her way round the city very easily. If only she.....a map.

(buy, had bought, bought, have bought)

4 -Oh no! I've forgotten my library book. I left it at home. I wish I..... it at home.

(leave, left, hadn't left, don't leave)

5 -Our team didn't play very well yesterday. If only they..... better.

(will play, had played, play, plays)

6- Ziad is not very good at basketball. He wishes he.....taller!

(is , were , had been, are)

7 -I can't do this exercise. I wish I.....it.

(understood, understand, understanding)

8 - Mr Haddad does not understand the Chinese businessman. If only heChinese.

(speak , spoke , had spoken)

9 - Jordan needs to import a lot of oil. If only it.....larger oil reserves.

(has , had , had had)

Answers:

1- hadn't forgotten 2 had gone 3 had brought 4 hadn't left 5 had played 6 were 7 understood 8 spoke
9 had

- تمارين المنهاج (طبعا صغتها لك سابقا حسب الانماط الوزارية السابقة)

6 - Read the situations and complete the sentences. The first one is done for you.

- اقرأ المواقف وأكمل الجمل. أول جملة تم حلها.

1 Sultan forgot to do his Science homework. If only he **hadn't forgotten** to do it.

2 I regret going to bed late last night. I wish I earlier.

3 Nahla could not find her way round the city very easily. If only she..... a map.

4 Oh no! I've forgotten my library book. I left it at home. I wish I.....

5 Our team didn't play very well yesterday. If only they..... better.

1- نسي سلطان ان يقوم بواجب العلوم. يا حبذا لو انه لم ينسى ذلك. 2- انا نادم على ذهابي للنوم متاخرا الليلة السابقة. اتمنى لو انني ذهبت ابكر. 3- نهلا لم تستطع ان تجد طريقها الى المدينة بسهولة. يا حبذا لو كان معها؟ جلبت خريطة. 4- للأسف! لقد نسيت كتاب المكتبة. لقد تركته في المنزل. اتمنى لو لم انساه/ لو لم اتركه في المنزل. 5- فريقنا لم يلعب بشكل جيد البارحة. يا حبذا لو انهم لعبوا بشكل أفضل.

Answers:- 1 hadn't forgotten 2 had gone 3 had had/had brought 4 hadn't forgotten it/hadn't left it at home 5 had played

7 - Use the prompts and write sentences with I wish and If only. The first one is done for you.

- استخدم العبارات واكتب الجمل باستخدام (اتمنى I wish) و (يا حبذا if only). تم حل اول جملة:- (تمت صياغة الجمل التالية حسب النمط الوزاري في التمرين السابق)

1 - I'm cold. (bring a coat جلب المعطف اشعر بالبرد)

If only I'd brought a coat. يا حبذا لو انني جلبت المعطف

I wish I'd brought a coat. اتمنى لو انني جلبت المعطف

2- We're late. (get up earlier)

نحن متاخرين (نستيقظ باكرا)

If only

I wish

3 -I feel ill. (not eat so many sweets)

اشعر بالمرض. (لم اكل الكثير من الحلوى)

If only

I wish

4 -Fadi has lost his wallet. (be more careful)

فقد فادي محفظته. (يكون حذرا اكثر)

If only

I wish

5 -Huda was too busy to visit us yesterday. (be able to come) (تكون قادرة على المجيء) كانت هدى مشغلة عن زيارتنا.

If only

I wish

6 -I've broken my watch. (not drop it)

لقد كسرت ساعتني. (لم اوقعها)

If only

I wish

Answers:-

1- If only I'd brought a coat./I wish I'd brought a coat.

2- If only we'd got up earlier./I wish we'd got up earlier.

3 -If only I hadn't eaten so many sweets./I wish I hadn't eaten so many sweets.

4- If only he had been more careful./I wish he'd been more careful.

5 -If only she'd been able to come./I wish she'd been able to come.

6 -If only I hadn't dropped it./I wish I hadn't dropped it.

8 - Rewrite the sentences with the words in brackets. أعد كتابة الجمل بالكلمات بين قوسين

1 -Samia regrets being angry at breakfast time. (only)

If only

2 -If only I had concentrated properly in class today. This homework is really difficult. (I)

I wish

3 -Nader should have been more careful with his essay. He didn't get a good mark. (wishes)

Nader wishes

4 -I wish I had learnt English better when I was younger. (if)

If only

1- سامي نادم على غضبه في وقت الافطار. 2- يا حبذا لو انني ركزت بشكل افضل في الصف اليوم. هذا الواجب صعب للغاية. 3- كان يتوجب على نادر ان يكون اكثر حذرا بمقالته. لم يحصل على علامة جيدة. 4- اتمنى لو انني تعلمت الانجليزية بشكل افضل عندما كنت في الصف.

Answers:-

- 1- If only Samia **hadn't been** angry at breakfast time. يا حبذا لو لم يكن سامي غاضبا جدا في وقت الافطار.
- 2 -I wish I **had concentrated** properly in class today. اتمنى لو انني ركزت بشكل افضل في الصف اليوم.
- 3- Nader wishes he **had been** more careful with his essay. نادر يتمنى لو أنه كان اكثر حذرا بمقالته.
- 4 -If only I **had learnt** English better when I was younger. يا حبذا لو انني تعلمت الانجليزية بشكل افضل عندما كنت صغيرا.

وردت هذه الجملة في الدورة الشتوية 2016-

- 1 -Nader should have been more careful with his essay. He didn't get a good mark.

Nader wishes
1- كان يتوجب على نادر ان يكون اكثر حذرا بمقالته. لم يحصل على علامة جيدة
نادر يتمنى.....

Speaking: SB 65

6 - Work in pairs.

1 -Make sentences using / wish or If only to talk about things that you regret from the past. You can use these examples if you wish:

- كون جمل باستخدام اداتي (I wish/ if only) لتتحدث عن اشياء ندمت عليها في الماضي. بإمكانك استخدام الامثلة التالية اذا اردت:-
- 1- take piano lessons when I was a child الالتحاق بدروس البيانوا عندما كنت صغيرا
-I wish I **had taken** piano lessons when I was a child. اتمنى لو انني اخذت دروسا في البيانوا عندما كنت صغيرا.
-If only I **had taken** piano lessons when I was a child. يا حبذا لو اخذت دروسا في البيانوا عندما كنت صغيرا
 - 2- visit England last summer. زيارة انجلترا الصيف الماضي
I wish I/ If only I
 - 3- read more classic novels in Grade 11. قراءة الروايات الكلاسيكية في الصف الحادي عشر
I wish I/ If only I
 - 4- visit my grandparents yesterday. زيارة جديّ البارحة
I wish I/If only I
 - 5- help my mother more in the kitchen. مساعدة امي أكثر في المطبخ
I wish I/If only I

Answers:-

- 2- I wish I **had visited** England last summer./If only I **had visited** England last summer.
- 3- I wish I **had read** more classic novels in Grade 11./If only I **had read** more classic novels in Grade 11.
- 4- I wish I **had visited** my grandparents yesterday./If only I **had visited** my grandparents yesterday.
- 5- I wish I **had helped** my mother more in the kitchen./If only I **had helped** my mother more in the kitchen.

2 -Think about one of the scenarios below. Use / wish or If only to talk about the regrets that you have.

- فكر حول احد السيناريوهات اسفل. استخدم (wish or if only) لتتحدث حول ندمك.
- 1- an exam that you did not do as well in as you expected. امتحان لم تنجز به جيدا كما كنت تتوق.
I wish I had done well in Maths exam. اتمنى لو انني انجزت جيدا في امتحان الرياضيات
 - 2- a holiday or short trip that was not as enjoyable as you had hoped it would be.
- رحلة قصيرة لم تكن ممتعة كما كنت تأمل ان تكون.

- I wish
3- a telephone call or meeting that was not successful. اتصال هاتفي او اجتماع لم يكن ناجحا
I wish

Suggested answers:- 2- I wish the trip had been enjoyable 3- I wish the meeting had been successful.

SB Page 68, exercise 4

Grammar: Unreal past forms for present wishes

القواعد: أشكال الماضي غير الحقيقية لأمنيات الوقت الحاضر

4 Choose the most suitable verb form to complete these sentences.

اختر شكل الفعل الأكثر ملائمة لإكمال هذه الجمل

- 1- Ziad is not very good at basketball. He wishes he.....taller! (is / were / was)
- 2 -I can't do this exercise. I wish I.....it. (understood / understand / understanding)
- 3 - Mr Haddad does not understand the Chinese businessman. If only heChinese, (speak / spoke / had spoken)
- 4 - Jordan needs to import a lot of oil. If only it.....larger oil reserves. (has / had / had had)

Answers:

1 were 2 understood 3 spoke 4 had

AB page 47, exercise 11

Grammar القواعد

11-Complete the sentences using the correct form of the following prompts. The first one is done for you. أكمل الجمل باستخدام الشكل الصحيح من التالية. تم إجابة الجملة الأولى.

Be older have a camera with me
live in a big house
not have a headache
not be so far away
like the same things

1 Our flat is very small. شقتنا صغيرة جداً

If only we lived in a big house. يا حبذا لو نعيش في بيت كبير.

2 Jaber isn't old enough to drive a car. جابر ليس كبيراً بما يكفي لقيادة سيارة.

He wishes he.....

3 My brother and I never want to watch the same TV programme.

أخي وأنا لا نشاهد أبداً نفس البرنامج

I wish we.....

4 I'm looking at a beautiful view, and I'd love to take a photo.

أنا أنظر لمشهد جميل، وأحب أن التقط صورة

If only I.....

5 My cousins don't live near here. ابن عمي لا يعيش قريباً من هنا.

I wish they.....

6 I want to go out this afternoon, but I don't feel well.

أنا أريد أن أخرج مساءً، لكن لا أشعر أنني بخير.

If only I.....

Answers:

1 lived in a big house 2 was older 3 liked the same things
4 had a camera with me 5 weren't so far away 6 didn't have a headache

7- Write an informal letter to a friend about some of your wishes and regrets. Write about 100 words.

- اكتب رسالة غير رسمية (رسالة شخصية) لصديق حول بعض أمنياتك أو أشياء ندمت عليها، اكتب بحوالى 100 كلمة.

[illegible]

Writing skills: An informal letter- مهارات الكتابة:- الرسالة غير الرسمية

When you write an informal letter, use language that is similar to spoken English. Use abbreviations instead of full forms.

- عندما تكتب رسالة غير رسمية، استخدم مشابهة للانجليزية الدارجة. استخدم الاختصارات بدلاً من عبارات كاملة.

I wish I hadn't given up the piano. Last year, we always played basketball after school, but I'd rather have played tennis.

- اتمنى لو لم اترك البيانو. العام الماضي، كنا دائما نلعب كرة السلة بعد المدرسة. ولكن كنت ارجب لو لعبنا التنس.

Informal letters usually have idioms, use active rather than passive verbs and have phrasal verbs.

- الرسائل غير الرسمية عادة تحتوي على مصطلحات، استخدم جمل المبني للمعلوم بدلاً من الجمل المبنية للمجهول.

Please let me know if ...; someone told me that ... I wasn't put off by ...

- أرجوك دعني اعرف ما إذا..... احدهم اخبرني بأن.... لم يتم الرد على...

Student's Book, pages 66 and 67

2- Work in pairs. Discuss these questions. بشكل ثنائي، ناقش هذه الاسئلة

- 1 -Why do countries need to export and import goods?
- 2 -Why should our community buy Jordanian goods?
- 3 -Which of the following goods do you think Jordan exports?

المعادن , minerals , التريكو(ملابس يدوية) knitwear , الغاز gas , الأسمدة fertiliser ,
الخضرواتvegetables ,الأدوية pharmaceuticals , النفط oil

- 1- لماذا تحتاج الدول لاستيراد وتصدير البضائع؟
- 2- لماذا يجب على مجتمعنا ان يشتري البضائع الاردنية؟
- 3- أي من البضائع التالية تعتقد ان الاردن يصدرها؟

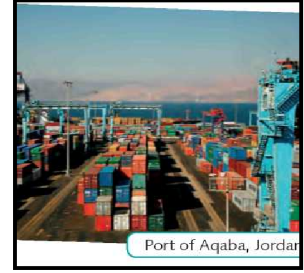
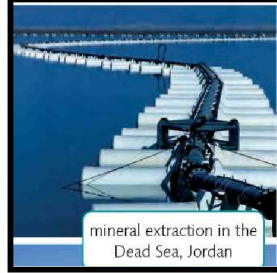
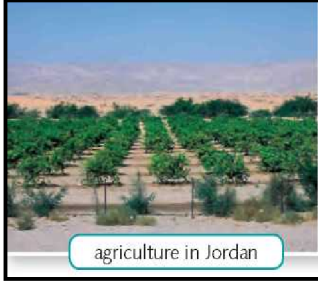
Answers

1 -They export goods to make money, and they import goods that they don't grow or manufacture themselves.

2- Our community should buy Jordanian goods in order to support Jordanian industries.

3 -fertiliser, knitwear, minerals, pharmaceuticals, vegetables

- 1- هم يصدرون البضائع لكسب المال، وهم يستوردون البضائع التي لا ينتجونها بانفسهم،
- 2- مجتمعنا يجب ان يشتري البضائع الاردنية لكي يدعموا الصناعات الاردنية.
- 3- الاسمدة، المنسوجات اليدوية بالصنارة، المعادن، الصناعات الدوائية، الخضروات



3-Read the business report about Jordanian imports and exports. Check your answers to exercise 2.

3. اقرأ تقرير الأعمال التجارية حول صادرات و واردات الأردن. تأكد من إجابات التمرين 2.

4 Read the report. Complete the text with these sentences.

اقرأ التقرير وأكمل النص بالجمل التالية:- تمت الإجابة

A -Trade with the EU and North Africa in particular is likely to grow.

ومن المحتمل أن تنمو التجارة تحديداً مع الاتحاد الأوروبي وشمال أفريقيا.

B- However, the majority (65%) of the economy is dominated by services, mostly travel and tourism.

ومع ذلك، فإن غالبية الاقتصاد (65٪) يهيمن علي قطاع الخدمات، ومعظمها السفر والسياحة.

C -Not surprisingly, two of Jordan's largest exports are chemicals and fertilisers.

ليس من المستغرب، أن أضخم صادرات الأردن هما المواد الكيماوية والأسمدة.

D -For that reason, Jordan has to import oil and gas for its energy needs.

لهذا السبب، فإن الأردن يضطر لاستيراد النفط والغاز لاحتياجاته للطاقة.

1- DW The words in the box below are all related to trade. Check the meaning of any word(s) that you do not know in the Glossary on pages 95–96 or in a dictionary. Using as many of the words as you can, try to write a few sentences about what trade is.

الكلمات في الصندوق تتعلق بالتجارة، تأكد من معانيها في القاموس.

N.	The word	The meaning
1	agreement اتفاق	<i>noun</i>) an arrangement or promise to do something / agree (verb) (اسم) ترتيب أو وعد لفعل شيء ما / يوافق (فعل)
2	dominate يهيمن	to be the most important feature of something/ dominance (noun) – dominant (adjective) : (فعل) أن يكون أهم سمة من سمات شيء / هيمنة (اسم) - مهيم (صفة)
3	export تصدير	goods sold to another country/ export (verb) – exportation (noun) : (اسم) البضاعة المباعة إلى بلد آخر / يصدر (فعل) - صادرات (اسم)
4	extraction استخراج	(<i>noun</i>) the process of removing and obtaining something / extract (اسم) عملية إزالة وحصول على شيء من شيء آخر - يستخرج (فعل)
5	fertilizer أسمدة	(<i>noun</i>) a substance that is put on the land to make crops grow/ fertilise (verb) – fertilisation (noun) – fertile (adjective) (اسم) المادة التي توضع على الأرض لجعل المحاصيل تنمو / يسمد (فعل) - تسميد (اسم) - خصبة (صفة)
6	Gross Domestic Product الناتج المحلي	the value of a country's total output of goods and services. (اسم) قيمة مجموع ناتج البلاد من السلع والخدمات.
7	import استيراد	: (<i>noun</i>) goods bought from other countries/ import (v) – importation (n) – (adj) (اسم) البضائع التي يتم شراؤها من دول أخرى / يستورد (فعل) - مستورد (اسم) - (صفة)
8	mineral معدن	(<i>noun</i>) a substance that is present in some foods and is needed for good health; substance that is found naturally in the earth / mineral (adjective) (اسم) مادة موجودة في بعض الأطعمة نحتاج لها من أجل صحة جيدة. وهي المادة التي توجد بشكل طبيعي في الأرض / معدني (صفة)
9	pharmaceuticals شركات أدوية	: (<i>plural noun</i>) companies which produce drugs and medicine/ pharmaceutical (adjective) (اسم الجمع) الشركات التي تنتج الأدوية والعقارات / دوائي (صفة)
10	reserve احتياطي	(<i>noun</i>) something kept back or set aside, especially for future use/ reserve (verb) (اسم) شيء يحتفظ به أو يوضع جانبا، وخاصة لاستخدامه في المستقبل / يحتاط (فعل)

Our country's imports and exports

واردات وصادرات بلادنا

In this report, we will look at the countries that Jordan trades with and what goods it **exports** and **imports**. First, let's look at exports. Jordan is rich in potash and phosphate, and the **extraction** industry for these **minerals** is one of the largest in the world.

It: Jordan

سنحدث في هذا التقرير عن الدول التي تتاجر مع الأردن وما السلع التي تصدر وتستورد. أولا، دعونا ننظر في الصادرات. الأردن غني بالبوتاس والفوسفات، وصناعة استخراج هذه المعادن هي واحدة من أكبر الشركات في العالم.

Not surprisingly, two of Jordan's largest exports are chemicals and **fertilisers**. **Pharmaceuticals** and other industries represent 30% of Jordan's **Gross Domestic Product** (GDP), and 75% of Jordan's

Pharmaceuticals are exported. However, the majority (65%) of the economy is dominated by services, mostly travel and tourism. Most of Jordan's exports go to Iraq, the USA, India and Saudi Arabia.

ليس من المستغرب، أن أضخم صادرات الأردن هما المواد الكيماوية والأسمدة. الأدوية وغيرها من الصناعات تمثل 30٪ من الناتج المحلي الإجمالي في الأردن (GDP)، و 75٪ من الأدوية في الأردن يتم تصديرها. ومع ذلك، فإن غالبية الاقتصاد (65٪) يهيمن علي قطاع الخدمات، ومعظمها السفر والسياحة. معظم صادرات الاردن تذهب إلى العراق والولايات المتحدة والهند والمملكة العربية السعودية.

Now let's look at imports. Unlike some other countries in the Middle East, Jordan does not have large oil or gas reserves. For **that reason**, Jordan has to import oil and gas for its energy needs. Its other main imports are cars, medicines and wheat. In 2013 CE, 23.6% of Jordan's imports were from Saudi Arabia. This was followed by the EU, with 17.6% of its imports. Other imports have come from China and the United States.

that reason== Jordan doesn't have large oil or gas reserves/ its/its: Jordan

الآن دعونا نلقي نظرة على الواردات. على عكس بعض البلدان الأخرى في الشرق الأوسط، لا يملك الأردن احتياطات بالكميات الكبيرة من النفط والغاز. لهذا السبب، فإن الأردن يضطر لاستيراد النفط والغاز لاحتياجاته للطاقة. من الواردات الرئيسية الأخرى هي السيارات والأدوية والقمح. في عام 2013 م، كانت 23.6٪ من واردات الأردن من المملكة العربية السعودية. يتبعه الاتحاد الأوروبي، بنسبة 17.6٪ من وارداتها. و واردات أخرى تأتي من الصين والولايات المتحدة.

Jordan has more free trade **agreements** than any other Arab country and it trades freely with many countries, including the USA, Canada and Malaysia. Which other areas are important for Jordan's trade? Jordan first signed a trade agreement with the EU in 1997 CE. It signed a free trade agreement with Egypt, Morocco and Tunisia in 2004 CE. In 2011 CE, another trade agreement was made with the EU, Egypt, Morocco and Tunisia. Trade with the EU and North Africa in particular is likely to grow.

It/it: Jordan

للأردن اتفاقيات التجارة الحرة أكثر من أي بلد عربي آخر، ويتاجر بحرية مع العديد من الدول، بما في ذلك الولايات المتحدة الأمريكية وكندا وماليزيا. ما هي الدول الأخرى التي تعتبر مهمة لتجارة الأردن؟ وقع الأردن أول اتفاقية تجارية مع الاتحاد الأوروبي في عام 1997 م. ووقع اتفاقية التجارة الحرة مع مصر والمغرب وتونس في عام 2004 م. في عام 2011 م، تم عمل اتفاقية تجارية أخرى مع الاتحاد الأوروبي ومصر والمغرب وتونس. ومن المحتمل أن تنمو التجارة تحديداً مع الاتحاد الأوروبي وشمال أفريقيا.

SB Page 67 Comprehension الاستيعاب

اقرأ التقرير مرة أخرى وأجب عن الأسئلة التالية: Read the report again and answer the questions.

1-What does the article suggest that many of Jordan's fertilisers are made from?

2-Why does Jordan import a lot of oil and gas?

3-Which country supplies Jordan with most of its imports?

4-Why is trade with the EU and North Africa likely to grow?

1- ماذا اقترحت المقالة مما هي مصنوعة العديد من الأسمدة الأردنية؟ 2 - لماذا تستورد الأردن الكثير من الغاز والنفط؟
3- من هي الدولة التي تزود الأردن بالكثير من وارداتها؟ 4 - لماذا من المحتمل نمو التجارة مع الاتحاد الأوروبي وشمال أفريقيا؟

Answers:-

1- They are made from potash and phosphate, as this is what Jordan is rich in.

هي مصنوعة من البوتاس والفوسفات، حيث أن الأردن غنية بها.

2 -Jordan imports a lot of oil and gas because it does not have enough of its own reserves for the needs of the country.

تستورد الأردن الكثير من الغاز والنفط لأنها ليس لديها الكميات الكافية لاحتياجات الدولة.

3 -Saudi Arabia المملكة العربية السعودية

4 -Trade with these areas is likely to grow because Jordan has signed trade agreements with both areas.

التجارة مع هذه المناطق من المحتمل أن تنمو لأن الأردن وقعت اتفاقات تجارية مع كلا المنطقتين.

Read the following text carefully, and then in your ANSWER BOOKLET answer all the questions that follow it. Your answer should be based on the text.

In this report, we will look at the countries that Jordan trades with and what goods **it exports** and **imports**. First, let's look at exports. Jordan is rich in potash and phosphate, and the **extraction** industry for these **minerals** is one of the largest in the world.

Not surprisingly, two of Jordan's largest exports are chemicals and **fertilisers**. **Pharmaceuticals** and other industries represent 30% of Jordan's **Gross Domestic Product** (GDP), and 75% of Jordan's Pharmaceuticals are exported. However, the majority (65%) of the economy is dominated by services, mostly travel and tourism. Most of Jordan's exports go to Iraq, the USA, India and Saudi Arabia.

Now let's look at imports. Unlike some other countries in the Middle East, Jordan does not have large oil or gas reserves. For **that reason**, Jordan has to import oil and gas for **its** energy needs. **Its** other main imports are cars, medicines and wheat. In 2013 CE, 23.6% of Jordan's imports were from Saudi Arabia. This was followed by the EU, with 17.6% of its imports. Other imports have come from China and the United States.

Jordan has more free trade **agreements** than any other Arab country and **it** trades freely with many countries, including the USA, Canada and Malaysia. Which other areas are important for Jordan's trade? Jordan first signed a trade agreement with the EU in 1997 CE. **It** signed a free trade agreement with Egypt, Morocco and Tunisia in 2004 CE. In 2011 CE, another trade agreement was made with the EU, Egypt, Morocco and Tunisia. Trade with the EU and North Africa in particular is likely to grow.

Questions:-

- 1- Jordan's exports go to many countries. Write down two of them.
.....
- 2- Write down the sentence which indicates that Jordan is one of the biggest countries in the field of minerals.
.....
- 3- Jordan is famous for exporting many minerals to the world. Write down two of them.
.....
- 4-What is not astonishing about Jordan?
.....
- 5- Write down the sentence which indicates that more than half of the economy is controlled by other sectors which are not related to industry.
.....
- 6-What distinguishes Jordan from other countries in the region?
.....
- 7-Why should Jordan import oil and gas for its energy needs?
.....
- 8-Jordan imports many different materials. Write down two of them.
.....
- 9-Jordan imports materials from different countries. Write down two of them.
.....
- 10-Write down the sentence which indicates that there is an unpaid contract between Jordan and other countries.
.....
- 11- What do these words mean:-
 exports:
 imports:
 extraction:
 minerals :
 fertilisers:
 Pharmaceuticals:
 Gross Domestic Product:
 agreements :

Critical Thinking:-

Jordan suffers from limited oil and natural gas, but it can come up with ways to compensate this shortage of oil and natural gas. Suggest three ways to do this.

1- صادرات الأردن تذهب الى العديد من الدول. أكتب اثنتين منها. 2- اكتب الجملة التي تشير إلى أن الأردن من أكبر الدول في مجال المعادن. 3- يشتهر الأردن بتصدير العديد من المعادن إلى العالم. أكتب اثنتين منها. 4- ما هو الشيء غير المدهش بالنسبة للأردن؟ 5- أكتب الجملة التي تشير إلى أن أكثر من نصف الاقتصاد يتم التحكم به من خلال قطاعات أخرى غير الصناعة. 6- ما الذي يميز الأردن عن غيرها من الدول في المنطقة؟ 7- لماذا يجب على الأردن استيراد النفط والغاز من أجل حاجات الطاقة؟ 8- يستورد الأردن العديد من المواد. أذكر اثنتين منها. 9- يستورد الأردن مواداً من العديد من الدول. أكتب اثنتين منها. 10- أكتب الجملة التي تشير إلى أن هنالك عقد غير مدفوع بين الأردن وغيرها من الدول. - التفكير الناقد:- يعاني الأردن من محدودية النفط والغاز الطبيعي، لكن بإمكانه ابتكار طرق لتعويض هذا النقص في النفط والغاز. اقترح ثلاث طرق للقيام بذلك.

Answers:

- 1- Iraq, the USA, India and Saudi Arabia.
- 2- Jordan is rich in potash and phosphate, and the extraction industry for these minerals is one of the largest in the world.
- 3- potash and phosphate
- 4- Not surprisingly, two of Jordan's largest exports are chemicals and fertilisers.
- 5- However, the majority (65%) of the economy is dominated by services, mostly travel and tourism.
- 6- Unlike some other countries in the Middle East, Jordan does not have large oil or gas reserves.
- 7- Unlike some other countries in the Middle East, Jordan does not have large oil or gas reserves.
- 8- cars, medicines and wheat
- 9- USA, Canada and Malaysia
- 10- It signed a free trade agreement with Egypt, Morocco and Tunisia in 2004 CE.

Critical Thinking:-

I think there are many ways such as:-

- 1- building wind turbines. بناء مولدات الرياح
- 2- depending on solar energy. الاعتماد على طاقة الشمس.
- 3- generating electricity from water flows. توليد الكهرباء من تدفق المياه.

Vocabulary: المفردات

6 -Choose the correct word(s) to complete the text about exports from Jordan to the European Union.

اختر الكلمة الصحيحة (الكلمات) لإكمال النص حول الصادرات من الأردن إلى الاتحاد الأوروبي.
استورد imported قد صدر had exported صدر exported
تم تصديرهم were exported تم استيراده was imported تم تصديره was exported

Jordan has sold goods to the EU for many years. In fact, it (1).....many products to the EU even before the 1997 CE trade agreement was made. The chart shows goods that Jordan (2).....to the EU in 2011 CE. Chemicals accounted for about 37.2% of its exports. Jordan also exported a lot of metals (16.8%) as well as manufactured goods (11.2%). Smaller amounts of food, live animals and machinery (3).....to the EU. The section called 'other' included sales of goods related to forestry and mining.

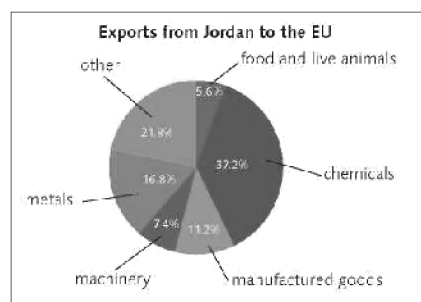
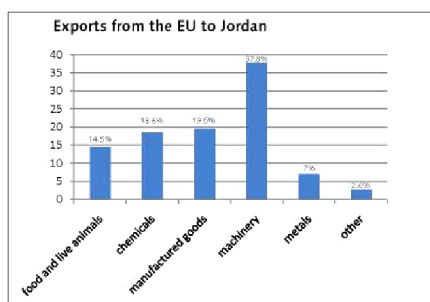
باع الأردن البضائع للاتحاد الأوروبي منذ سنوات عديدة. في الواقع، فقد (1) صدر العديد من المنتجات إلى الاتحاد الأوروبي حتى قبل إجراء اتفاقية التجارة 1997م. ويبين الرسم البياني السلع التي (2) صدرها الأردن إلى الاتحاد الأوروبي في عام 2011م. شكلت المواد الكيميائية حوالي 37.2٪ من صادراتها. كما صدرت الأردن الكثير من المعادن (16.8٪)، وكذلك السلع المصنعة (11.2٪). كميات صغيرة من المواد الغذائية والحيوانات الحية والآلات (3) تم تصديرها إلى الاتحاد الأوروبي. وجزء يدعى "أخرى" تتضمن مبيعات المنتجات المتعلقة بالغابات والتعدين.

Answers:- 1 had exported 2- exported 3- were exported

7- Speaking

Exercise 6 analyses the chart of exports from Jordan to the EU. Use this paragraph to note down ideas about the second chart. Then, discuss the chart with a partner, analysing exports from the EU to Jordan.

التمرين 6 يحلل الرسم البياني للصادرات للأردن إلى الاتحاد الأوروبي. استخدم الفقرة السابقة لتدوين الأفكار حول التخطيط الثاني. ثم، ناقش المخطط مع شريك، وحلل الصادرات من الاتحاد الأوروبي للأردن. الرسم البياني الأول (اليمين) يمثل صادرات الأردن إلى الإمارات. والثاني يمثل الصادرات من الإمارات إلى الأردن



Writing الكتابة

8 -Choose or invent a product. Note down its good and bad qualities. Write a paragraph of 100 words about it, ending with your opinion.

8 اختر أو ابتكر منتج. دوّن صفاته الجيدة والسيئة. أكتب فقرة من 100 كلمة حول هذا الموضوع، وانهيها بإبداء رأيك.

Quotation اقتباس

Read the quotation. Do you agree with it? Why/Why not?

اقرأ الاقتباس. هل تتوافق معه؟ لماذا/لما لا؟



Unless the exchange be in love and kindly justice,
it will but lead some to greed and others to hunger.
Gibran Khalil Gibran (1883 CE-1931 CE)



ما لم تتعاملوا بينكم بالمحبة والعَدْل، فإنّ
الجشع سيُسيطر على بعضكم بينما الآخرون يتصوّرون جوعاً.
جبران خليل جبران (1883-1931)

Activity Book, pages 46 and 47, exercises 9 and 10

N.	The word	The meaning
1	sales pitch خطاب بيع، صفقة	the statements and promises that someone makes to try to persuade someone to buy something كلام منمق: تصريحات ووعد التي يطلقها شخص في محاولة لإقناع آخر لشراء شيء ما a presentation made by someone who is trying to sell a product عرض تقديمي معد من قبل شخص يحاول بيع منتج.
2	marketing التسويق	the study of selling products to the appropriate customer. market (v and n) التسويق (اسم): دراسة بيع المنتجات للزبون المناسب. سوق (اسم) يسوق (فعل)
3	package holiday حزمة سفر	an organised trip with everything included in the price (travel, accommodation, food) رحلة منظمة بكل شيء بما في ذلك السعر (السفر والإقامة والطعام)
5	target market السوق المستهدف	people who are identified as possible customers الناس الذين يتم تحديدهم كعملاء محتملين
6	age group الفئة العمرية	a set of people of similar age مجموعة من الناس من نفس العمر
7	department store متجر	large shop that sells many different types of things متجر كبير لبيع العديد من أنواع مختلفة من الأشياء

Whether you're selling a new type of toothpaste to a chain of pharmacies, the latest computer software to a school or a new kind of **package holiday** to a travel agency- you need to know..

سواء كنت تبيع نوع جديد من معجون الأسنان لسلسلة من الصيدليات، وأحدث برامج الكمبيوتر لمدرسة أو نوع جديد من حزمة العطل لوكالة سفر - عليك أن تعرف....

How to make a sales pitch

كيف تعمل خطاب للبيع

1- Do your research أجري بحثك



Don't come away from **a sales pitch** wishing you had been better prepared. **It** is essential to know everything about your product. Do you know when **it** was developed, and where **it** is produced? You also need to know who the **target market** is – for example, the **age group** or income of the people **who** might buy **it**. Not only **that**, you should know all about the competition - that is, similar products on the market. Why is your product superior to others and why does **it** have better value? In addition, you should know exactly which people you are speaking to, and what **their** needs are. For example, if **they** represent a middle-class **department store** in a humble neighbourhood, be ready to explain why your particular product would suit customers **who** do not have lots of money. What makes your product perfect for **them**? Most of all, you need to believe in what you're selling, and the best way to do that is to use **it**!

لا تتراجع عن صفقة بيع وانت تتمنى لو كنت أفضل استعدادا. ومن الضروري أن تعرف كل شيء عن المنتج الخاص بك. هل تعرف متى تم تطويره، وأين تم إنتاجه؟ أنت أيضا بحاجة إلى معرفة من هو السوق المستهدف- على سبيل المثال، الفئة العمرية أو دخل الناس الذين قد يشترونه. ليس ذلك فحسب، يجب أن تعرف كل شيء عن المنافسة- هذا هو، المنتجات المماثلة في السوق. لماذا منتجك متفوقاً على غيره ولماذا لديه قيمة أفضل؟ بالإضافة إلى ذلك، يجب أن نعرف بالضبط الأشخاص الذي نتحدث إليهم، وما هي احتياجاتهم. على سبيل المثال، لو كانوا يمثلون متجر الطبقة المتوسطة في حي متواضع، كن مستعداً لشرح لماذا منتجك سوف يلاءم العملاء الذين لا يملكون الكثير من المال. ما الذي يجعل منتجك رائعاً بالنسبة لهم؟ الأهم من ذلك كله، تحتاج إلى أن تؤمن في ما تبيع، وأفضل طريقة للقيام بذلك هو أن تستخدمه.

It: to know everything about your product, **/you:** the reader, **/it/it/it:** your product, **/who:-** people/ their/ they: people./ that:- to know who the target is. **/their, they=** people/who/ them: customers, **/that:** to believe in what you're selling

2 - Prepare and practise ^{إستعد وتدرّب}

Plan your presentation carefully, not just what you will say, but how you will say **it**. Will you read **it** word by word, use notes or memorise **it**? Whatever you decide, **it** is always a good idea to have a list of your main points, in case something interrupts you, or you simply freeze with nerves (**it happens!**). Then practise **it**, if possible in front of colleagues. Make changes and practise **it** again.

خطط عرض تقديمي بعناية، وليس فقط ما سوف تخبرهم، ولكن كيف سوف تخبره لهم. هل سوف تقرأها كلمة كلمة، استخدم الملاحظات أو احفظه عن ظهر قلب؟ ما تقرر، يكون دائما فكرة جيدة أن يكون لديك قائمة للنقاط الرئيسية الخاصة بك، في حالة أن قاطعك شيء ما، أو أن أنك تجمدت بسبب التوتر (ذلك يحدث!). ثم مارسها "تمرّن عليها"، إذا كان ذلك ممكنا أمام الزملاء. أجزى التغييرات وتمرّن عليها مرة أخرى.

it/it/it: your presentation / **it=** to have a list of your main points/ **it =** something interrupts you, or you simply freeze with nerves/ **it, it=** your presentation

3-Be professional ^{كن محترفا/مهنيا}

Keep your presentation short and simple. Start with some friendly comments. For example, thank your hosts for allowing you to speak to **them**, and compliment **their** company. Remember to speak slowly and clearly. **It** is important to appear confident (even if you're nervous!). While you're speaking, don't keep your head down. Instead, look round the room and make eye contact with your audience. Smile! When you've finished speaking, invite questions. If you don't know the answers, don't pretend! Thank the questioner and promise to find out the answer (and do **it!**). Finally, have a summary of your presentation ready to hand out at the end of the session. I wish I had known all this when I started out in business! Good luck!

اجعل العرض التقديمي خاصتك قصيرا وبسيطاً. ابدأ بتعليقات ودية. على سبيل المثال، أشكر مضيفيك للسماح لك التحدث إليهم، واطري (امدح) على شركتهم. تذكر أن تتكلم ببطء وبشكل واضح. من المهم أن تظهر الثقة (حتى لو كنت متوتراً!). عندما تتكلم، لا تبقي رأسك للأسفل. بدلا من ذلك، اعمل جولة في الغرفة وأبقي نظرك (تواصل بالنظر) على المستمعين. ابتسم! عند الانتهاء من التحدث، استدعي الأسئلة (وجه إذا كان لأي شخص سؤال). إذا كنت لا تعرف الإجابة، لا تتصنع (تتظاهر)! أشكر السائل وأوعده بأن تجد الإجابة (وافعل ذلك!). وأخيرا، يجب أن يكون لديك ملخصاً لعرضك التقديمي جاهزاً لتسليمه في نهاية المحاضرة. كنت أتمنى لو كنت أعرف كل هذا عندما بدأت في العمل! حظ سعيد!

them/their: your hosts./ **it:** to appear confident./ **it:** to find out the answer

اختبر نفسك:-

Whether you're selling a new type of toothpaste to a chain of pharmacies, the latest computer software to a school or a new kind of **package holiday** to a travel agency- you need to know ...

How to make a sales pitch

1- Do your research

Don't come away from **a sales pitch** wishing you had been better prepared. **It** is essential to know everything about your product. Do you know when **it** was developed, and where **it** is produced? You also need to know who the **target market** is – for example, the **age group** or income of the people **who** might buy **it**. Not only **that**, you should know all about the competition - that is, similar products on the market. Why is your product superior to others and why does **it** have better value? In addition, you should know exactly which people you are speaking to, and what **their** needs are. For example, if **they** represent a middle-class **department store** in a humble neighbourhood, be ready to explain why your particular product would suit customers **who** do not have lots of money. What makes your product perfect for **them**? Most of all, you need to believe in what you're selling, and the best way to do that is to use **it**!

2 - Prepare and practise

Plan your presentation carefully, not just what you will say, but how you will say **it**. Will you read **it** word by word, use notes or memorise **it**? Whatever you decide, **it** is always a good idea to have a list of your main points, in case something interrupts you, or you simply freeze with nerves (**it** happens!). Then practise **it**, if possible in front of colleagues. Make changes and practise **it** again.

3-Be professional

Keep your presentation short and simple. Start with some friendly comments. For example, thank your hosts for allowing you to speak to **them**, and compliment **their** company. Remember to speak slowly and clearly. **It** is important to appear confident (even if you're nervous!). While you're speaking, don't keep your head down. Instead, look round the room and make eye contact with your audience. Smile! When you've finished speaking, invite questions. If you don't know the answers, don't pretend! Thank the questioner and promise to find out the answer (and do **it**!). Finally, have a summary of your presentation ready to hand out at the end of the session. I wish I had known all this when I started out in business! Good luck!

الأسئلة Questions

1- How can you believe in your product?

2- There are many things you need to know about your product. Write down two of these things.

3- What information do you need to know about your customers?

4- You need to know two things about your product if compared with other products. Write down these two things.

5- You should do two things in advance to avoid the happening of unexpected things during your presentation. Write down these two things.

6- What should you do if you don't know an answer for a question?

7- Find a phrase in the text which means 'a large shop that sells many different types of things'.

8- The article suggests many things to be a good sales person. Write down two of these things.

9- The article suggests many things to be a professional sales person. Write down two of these things.

10- According to the article, write down three things that you should do to appear confident.

11- A successful sales person needs to have certain qualities. Suggest three qualities for a successful sales person.

12- Planning and hard work make a work successful. Think of this statement, and in two sentences, write your point of view.

1- كيف يمكنك ان تؤمن بمنتجك. 2- هنالك عدة أشياء تحتاجها لتعرف حول منتجك. اكتب هذين الشئين. 3- ما هي المعلومات التي يجب عليك ان تعرفها حول زبائنك. 4- يجب ان تعرف شئين عن منتجك اذا قارنته بالمنتجات الاخرى. اكتب هذين الشئين. 5- يجب عليك ان تقوم بشئين بهدف تجنب حدوث اشياء غير متوقعة أثناء العرض. اكتب هذين الشئين. 6- ماذا يجب ان تفعل اذا لم تعرف الاجابة على سؤال؟ 7- جد في النص الكلمة التي تدل على هذا المعنى. 8- المقالة تقترح عدة اشياء لتكون مندوب مبيعات جيد. اكتب هذين الشئين. 9- المقالة تقترح عدة اشياء لتكون مندوب مبيعات محترف. اكتب هذين الشئين. 10- اعتمادا على المقالة، اكتب ثلاثة اشياء يجب عليك القيام بها لتظهر بانك واثق من نفسك. 11- مندوب المبيعات الناجح يجب ان يكون لديه خصائص محددة. اقترح ثلاثة من الخصائص لمندوب المبيعات الناجح. 12- التخطيط والعمل الجاد يجعل العمل ناجحاً. فكر بهذه الجملة. وفي جملتين اكتب وجهة نظرك.

Answers:-

1- By using it 2- when it was developed, and where it is produced 3- Their age and income 4- Why is your product superior to others and why does it have better value 5- You should have a list of your main points and practice your presentation. 6- If you don't know the answers, don't pretend! Thank the questioner and promise to find out the answer (and do it!). 7- Department store 8- 1- research 2- presentation 9- 1- Keep your presentation short and simple 2- start with some friendly comments 3- speak slowly and clearly 10- 1- While you are speaking, don't keep your head down. Instead, look round the room and make eye contact with your audience. 2- smile 3- when you have finished speaking, invite questions. 11- 1- confident 2- daring 3- persuasive

SB Page 68

Speaking

1-Work in pairs. Discuss these questions. (suggested answers مقترحة)

1 اعمل بشكل زوجي. ناقش هذه الأسئلة.

1 - Have you ever travelled by plane? هل سافرت بالطائرة؟

Yes, I have.

2 Where do you think you can fly to in the world directly from Jordan?

برأيك أين يمكنك أن تطير في العالم مباشرة من الأردن؟

I think, we can fly directly from Jordan to over the world.

3 -Do you think there are more or fewer planes in the sky today? In your opinion, is this a positive or a negative development? Why?

هل تعتقد أن هناك طائرات أكثر أو أقل في السماء اليوم؟ برأيك، هل هذا تطور ايجابي أو سلبي؟ لماذا؟

I think there are more planes in the sky today. In my opinion this is positive development because they make the world a global village; they allow us to move from country to another quickly.

Listening

2-Listen to an interview with a former pilot from Royal Jordanian Airlines, and answer the questions.

استمع للمقابلة مع طيار سابق من شركات الخطوط الجوية الملكية الأردنية، أجب عن الأسئلة:

1 How many planes did the airline have in 1964 CE?

كم عدد الطائرات التي كانت تمتلكها شركة الطيران؟

2 Who did the airline help in 2014 CE, and in what way?

من كانت تساعد شركة خطوط الطيران في عام 2014 وماهي الطريقة؟

Answers:

1 two 2 It helped 200 orphans by taking them to visit the Children's Museum of Jordan.

النص Audio script

Presenter: In 2013 CE, Royal Jordanian Airlines celebrated its fiftieth year at the Queen Alia International Airport in Amman. We talk to Mr. Khatib, a former pilot who tells us about the important moments in the airline's history. Mr. Khatib, could you tell us about when the airline began?

Mr. Khatib: The first ever Royal Jordanian flight flew from Amman to Beirut in Lebanon in 1963 CE. In those days, the airline was called Alia, after the King's daughter. Later that year, there were flights to Cairo and Kuwait City.

المنذع: في عام 2013م، احتفلت الخطوط الجوية الملكية الأردنية بعامها الخمسين في مطار الملكة علياء المطار الدولي في عمان. نتحدث إلى السيد الخطيب، وهو طيار سابق يخبرنا عن لحظات مهمة في تاريخ الشركة. السيد الخطيب، هل يمكن أن نخبرنا متى بدأت خطوط الطيران؟
السيد الخطيب: أول رحلة للملكية الأردنية من عمان إلى بيروت في لبنان كانت عام 1963م. في تلك الأيام، كانت شركة طيران تُدعى علياء، على اسم ابنة الملك. بعد ذلك العام، كانت هناك رحلات إلى القاهرة ومدينة الكويت.

Presenter: Were the planes very different then?

Mr. Khatib: Oh yes! We had much smaller planes then. Because the planes were small, the duration of the flights was quite short. In 1964 CE, Alia had just two planes, which carried 87,000 people on around 4,200 flights.

المنذع: هل كانت الطائرات مختلفة جداً آنذاك؟
السيد الخطيب: أوه نعم! كان لدينا طائرات أصغر بكثير. لأن طائرات كانت صغيرة، كانت مدة الرحلات القصيرة جداً. في عام 1964 م، كان لعلياء فقط طائرتين، التي حملت 87000 شخص بـ 4200 رحلة جوية.

Presenter: That sounds like quite a lot of people!

Mr. Khatib: Today, Royal Jordanian carries 3.3 million passengers on 39,000 flights using 33 planes! So you can see the airline has grown enormously.

المنذع: هذا يبدو وكأنه كثير جداً من الناس!
السيد الخطيب: اليوم، الملكية الأردنية تحمل 3.3 مليون راكب على 39.000 رحلة باستخدام 33 طائرة! لذلك يمكنك أن شركة خطوط الطيران قد نمت الشركة بشكل كبير.

Presenter: What other dates were important for the airline?

Mr. Khatib: I remember the year 1965 CE, when there was the first flight to Europe. It flew to Rome in Italy. By 1970 CE, we began to use modern jets and we had become the main airline in the Arab world. In 1977 CE, we began the first direct flights to New York.

المنذع: ما التواريخ المهمة الأخرى لشركة الطيران؟
السيد الخطيب: أتذكر في العام 1965م، عندما كان هناك أول رحلة إلى أوروبا. فقد كانت إلى روما في إيطاليا. بحلول عام 1970م، بدأنا في استخدام الطائرات الحديثة وكنا قد أصبحنا شركة الطيران الرئيسية في العالم العربي. في عام 1977م، بدأنا الرحلات المباشرة الأولى إلى نيويورك.

Presenter: When did Alia change its name to Royal Jordanian Airlines?

Mr. Khatib: That was in 1986 CE. By then, it was flying to destinations in Asia, North America and Africa.

المنذع: متى شركة علياء غيرت اسمها إلى الخطوط الجوية الملكية الأردنية؟
السيد الخطيب: كان ذلك في عام 1986 م. بحلول ذلك الوقت، كانت تحلق إلى وجهات في آسيا وأمريكا الشمالية وأفريقيا.

Presenter: When did you stop being a pilot?

Mr. Khatib: I retired when I was 60, in 1999 CE. If only I were younger!

المنذع: متى توقفت عن الطيران (من أن تكون طياراً)؟
السيد الخطيب: تقاعدت عندما كان عمري 60 عاماً، في عام 1999م. أتمنى لو كنت أصغر سناً!

Presenter: Do you wish you were still flying today?

Mr. Khatib: Yes! I wish that I had the opportunity to fly the latest jets. They are now so comfortable and filled with the latest technology.

المنذع: هل تتمنى أنك لا تزال تحلق اليوم؟
السيد الخطيب: نعم! وأتمنى لو أنني حظيت بالفرصة أن أطير بأحدث الطائرات. فهي الآن مريحة جداً ومليئة بأحدث التقنيات.

Presenter: How big is Royal Jordanian Airlines today?

Mr. Khatib: Today it flies to 60 destinations around the world and employs 4,500 people. There are plans to expand routes further and increase flight frequencies.

المنذع: كم هي كبيرة الخطوط الجوية الملكية الأردنية اليوم؟
السيد الخطيب: اليوم أنها تسيّر رحلات إلى 60 وجهة حول العالم وتوظف 4500 شخص. وهناك خطط لتوسيع مسارات أخرى، وزيادة عدد الرحلات.

Presenter: So it is a very successful business.

Mr. Khatib: Yes, its revenue is about 750 million Jordanian dinar, but the company has a good record of corporate responsibility.

المنذع: لذلك فهي مشروع تجاري ناجح جداً.
السيد الخطيب: نعم، عائداتها حوالي 750 مليون دينار أردني، ولكن الشركة لديها سجل جيد للمسؤوليات المشتركة.

Presenter: In what ways?

Mr. Khatib: Royal Jordanian supports various charities. For example, in 2014 CE, it took 200 orphans to visit the Children's Museum of Jordan. Every year, it helps Jordan's orphans and children with special needs.

Presenter: Thank you. That sounds like a real success story.

المذيع: بآية طرق؟

السيد الخطيب: الملكية الأردنية تدعم مختلف الجمعيات الخيرية. على سبيل المثال، في عام 2014 م، أخذت 200 يتيم لزيارة متحف الأطفال الأردن. وفي كل عام، تساعد الأيتام والأطفال في الأردن من ذوي الاحتياجات الخاصة.
المذيع: شكرا لك. هذا يبدو وكأنه قصة نجاح حقيقي.

story.

Listen again and choose the correct answer. استمع مرة أخرى واختر الإجابة الصحيحة.

1-What was the destination of the airline's first flight? ما هي الوجهة الأولى لشركة الطيران؟

A Beirut B Cairo C Kuwait City D Amman

2-How many people did the airline carry in 1964 CE?

كم عدد الأشخاص الذين حملتهم شركة الطيران في سنة 1964؟

A 4,200 B 39,000 C 87,000 D 3.3 million

3-What happened in 1965 CE? ماذا حدث سنة 1965؟

A Royal Jordanian began to use modern jets.

B Royal Jordanian first flew to Europe.

C Royal Jordanian became the main airline in the Arab world.

D Royal Jordanian flew directly to New York.

4-When did Alia change its name to Royal Jordanian Airlines?

متى غير شركة علياء اسمها إلى شركة الخطوط الملكية الأردنية؟

A 1977 CE B 1986 CE C 1999 CE D 1965 CE

5-How many people does Royal Jordanian employ today?

كم عدد موظفي شركة الخطوط الملكية الأردنية اليوم؟

A 600 people B 4,500 people C 750 million people D 3.3 million

6-What is helping charities an example of? ما هو مثال مساعدة الجمعيات الخيرية؟

A the airline's corporate responsibility

B the airline's revenue

C the airline's plans to expand

D the airline's wish to help orphans

Answers:

1 A 2 C 3 B 4 B 5 B 6 A

SB Page 69

Pronunciation Sentence stress (2) تشديد اللفظ في الجملة

Speaking Strategies

Using correct sentence stress

- The part of the sentence which is stressed is the most important point, so you need to think carefully about the meaning that you wish to imply.
- Listen to the recording and repeat the sentences you hear. Practise saying other sentences with the stress in different places.

استراتيجيات التحدث

استخدام تشديد الجملة الصحيح

- الجزء من الجملة المشدد هو النقطة الأكثر أهمية، لذلك تحتاج إلى التفكير ملياً في المعنى الذي ترغب أن توحى إليه.
- الاستماع إلى التسجيل وتكرار الجمل التي تسمع تدرب قائلًا جمل أخرى مع التشديد في أماكن مختلفة.

5-Listen to this sentence said in four different ways. Match each one to its implied meaning.

استمع إلى هذه الجملة تم قولها في أربع طرق مختلفة. أوصل كل واحدة مع معناها الضمني.

Audioscript النص

1 The **first ever** Alia flight was in 1963 CE.

2 The first ever **Alia** flight was in 1963 CE.

3 The first ever Alia **flight** was in 1963 CE.

4 The first ever Alia flight was in 1963 **CE**.

The **first ever** Alia flight was in 1963 CE.

a There were other flights before 1963 CE, but not Alia flights.

b Alia's first flight was not in 1964 CE.

c There were no Alia flights at all before 1963 CE.

d Alia did other things before its first flight in 1963 CE.

Answers

1 c 2 a 3 d 4 b

6 -The word in bold in each sentence indicates the stress. Say the sentences. How does the meaning of each sentence differ?

الكلمة باللون الغامق في كل جملة تشير إلى التشديد. اقرأ الجملة. كيف تختلف كل جملة في المعنى؟

a I retired when I was 60, which was in 1999 CE.

b I **retired** when I was 60, which was in 1999 CE.

c I retired when I was **60**, which was in 1999 CE.

d I retired when I was 60, which was in **1999** CE.

Answers

a It was I, not someone else, who retired. لقد كنت أنا، ليس شخصاً آخر من تقاعد.

b I did other things when I was 60, but this is when I retired. عملت أشياء أخرى عندما كان عمري 60، ولكن هذا عندما تقاعدت.

c I was 60 when I retired, not another age. لقد كان عمري 60 عندما تقاعدت، ليس عمراً آخر.

d It was in 1999 CE when I retired, not another year in the 1990s.

لقد كان في سنة 1999 عندما تقاعدت، ببس في سنة أخرى في التسعينات.

Listening

8 Listen to a radio programme about Jordan's tourism industry. At what rate is the tourism sector growing annually?

استمع لبرنامج مذياعي حول صناعة السياحة الأردنية. إلى أي مدى ينمو القطاع السياحي سنوياً؟

Answer

More than 10 per cent annually

Audioscript النص

In today's business programme, we look at one of the most successful businesses in Jordan, and that is Jordan itself! Thousands of tourists want to visit the country each year, thanks to its culture, historical sites and beaches.

اليوم، في برنامج الأعمال، نحن ننظر في واحدة من أكثر الأعمال الناجحة في الأردن، وهو الأردن نفسه! الآلاف من السياح تود زيارة البلاد في كل عام، وذلك بفضل ثقافتها، والمواقع التاريخية والشواطئ.

This is good news for all of us. Tourism is one of the most important sectors of the economy. The country receives more than three million tourists a year, and they generate about three billion dollars of revenue. This contributes thirteen percent of the country's Gross Domestic Product. Around six percent of the country's workforce are employed in tourism, including hotel and restaurant staff, guides and people working for tour companies.

هذا هو الخبر السار بالنسبة لنا جميعاً. السياحة هي واحدة من أهم قطاعات الاقتصاد. تستقبل البلاد أكثر من ثلاثة ملايين سائح سنوياً، وتنتج نحو ثلاثة مليارات دولار من العائدات. وهذا يساهم بـ 13% من الناتج المحلي الإجمالي للبلاد. حوالي 6% من القوى العاملة للبلاد يعملون في مجال السياحة، بما في ذلك موظفي الفنادق، والمطاعم ودليلي السياحة والأشخاص الذين يعملون لشركات السياحة.

Jordan already has a good tourist infrastructure so that visitors can easily travel to the main sites. However, the Ministry for Tourism and Antiquities is working hard to promote Jordan as a tourist destination for both the domestic and overseas market. To do this, money has been invested in some of Jordan's most historic cities, including Salt, Jerash, Karak and Madaba. So which places do tourists prefer when they visit Jordan? Some would rather go to historic sites such as Jerash and Petra. Others prefer to see natural attractions such as the Dead Sea or the desert of Wadi Rum. Others like the beaches and diving at Aqaba.

لدى الأردن بنية تحتية سياحية جيدة بحيث يمكن للزوار السفر بسهولة إلى المواقع الرئيسية. ومع ذلك، تعمل وزارة السياحة والآثار بجد لترويج الأردن كوجهة سياحية لكل من السوق المحلية والخارجية. للقيام بذلك، فقد استثمر المال في معظم المدن التاريخية في الأردن، بما في ذلك السلط وجرش والكرك ومادبا. لذلك أي الأماكن التي يفضل السياح زيارتها عند زيارتهم الأردن؟ بعضهم يفضلون الذهاب إلى المواقع التاريخية مثل جرش والبتراء. وآخرون يفضلون مشاهدة المعالم الطبيعية مثل البحر الميت أو صحراء وادي رم. آخرون يحبون الشواطئ والغوص في العقبة.

The ministry wishes that people would visit all areas of the country and not only these established destinations. Loans and grants are being given to other areas of the country to promote different types of tourism. For example, tourists can enjoy adventure sports such as rock climbing, hiking and scuba diving. Shopping is also being promoted for tourists in Amman, Aqaba and Irbid. Jordan's economy is

growing by about three per cent annually, but the tourism sector is growing at more than 10 per cent annually. No wonder tourism is such an important business.

وتود الوزارة بأن يزور الناس كل مناطق البلاد وليس فقط المناطق المنشأة. يتم إعطاء القروض والمنح للمناطق الأخرى من البلاد لتعزيز أنواع مختلفة من السياحة. على سبيل المثال، يمكن للسياح الاستمتاع بالرياضات المغامرة مثل تسلق الصخور، والمشي والغوص. كما يجري ترويج التسوق للسياح في عمان والعقبة واربد. يزداد الاقتصاد الأردني ينمو بنحو 3% سنوياً، ولكن قطاع السياحة ينمو بمعدل أكثر من 10 % المائة سنوياً. لا عجب السياحة هي مثل هذه الأعمال الهامة.

Comprehension الاستيعاب

9 - Listen again and answer the questions. استمع مرة أخرى وأجب عن الأسئلة.

- 1 - What percentage of the country's workforce is in tourism? كم نسبة القوى العاملة للبلاد في السياحة؟
- 2 - Why has money been invested in some of the historic cities? لماذا يتم استثمار المال في بعض المناطق التاريخية؟
- 3 - Why do tourists usually like to go to Aqaba? لماذا السياح عادة يحبون الذهاب إلى العقبة؟
- 4 - Why have loans and grants been given to areas of the country that tourists do not usually visit? لماذا يتم تقديم القروض والمنح لمناطق البلاد التي عادة لا يزورها السياح؟
- 5 - What examples are given of the different types of tourism that are being promoted? هنالك أمثلة مقدمة للأنواع المختلفة من السياحة التي يجري الترويج لها؟

Answers

- 1 About six per cent of the workforce is in tourism. حوالي 6% من القوى العاملة في السياحة.
- 2 It has been invested in order to help to promote Jordan as a tourist destination. يتم استثمارها لكي تساعد لترويج المناطق السياحية في الأردن.
- 3 They like going there because of the beaches and diving. يحبون الذهاب إلى هنالك بسبب الشواطئ والغوص.
- 4 The government wants tourists to visit these places and so they are trying to promote different kinds of tourism. تود الحكومة من السياح أن يزوروا هذه الأماكن ولذلك فهم يحاولون ترويج أنواع مختلفة من السياحة.
- 5 Rock climbing, hiking, scuba diving and shopping are being promoted as adventure sports for tourists. تسلق الصخور، التزلج، الغوص، والتسوق تروج كرياضات المغامرة للسياح.

Speaking

10- Work in pairs and give your preferences and opinions.

اعمل بشكل زوجي واعط آراءك وتفضيلاتك.

- 1-Would you prefer an activity holiday or a beach holiday? Why? هل تفضل عطلة القيام بالأنشطة أم عطلة على الشاطئ؟
- 2-Would you rather go to a natural attraction or a historic city? Why? هل تفضل الذهاب إلى رؤية المناظر الطبيعية أو المدن التاريخية؟ لماذا؟
- 3- In your opinion, should more money be spent on tourist facilities? Why/Why not? برأيك، هل يجب صرف الكثير من المال على المرافق السياحية؟ لماذا/لما لا؟
- 4 -If you worked in tourism, would you prefer to work for a hotel, restaurant, tour company or something else? إذا كنت تعمل في السياحة، هل تفضل العمل في الفندق، المطعم، شركة سياحية أو شيء آخر؟

Writing

12 -Imagine you work for a travel company that specialises in package holidays in Jordan. First, design your package holiday, which should include a variety of locations. Make notes.

تخيل أنك تعمل في شركة سفر متخصصة في مجموعة العطلات في الأردن. أولاً، صمم حزمة عطلة خاص بك، والتي ينبغي أن تشمل مجموعة متنوعة من المواقع. اعمل الملاحظات.

1 -Who are your target customers? (Jordanians? Foreigners? Both?)

من هم عملائك المستهدفين؟ (الأردنيين؟ الأجانب؟ كلاهما)

2 How long does the holiday last? كم يوماً ستمضي العطلة؟

3 Where is it based? (one place or several?) أين أساسها (مكانها)؟ (مكان واحد أم عدة أماكن)

4 What is included? على ماذا تتضمن؟

5 What is there to do and see? ماذا يوجد هناك يمكنك عمله ورؤيته؟

6 What is the accommodation like? كيف يبدو السكن؟

7 How much does it cost? كم يكلف؟

8 Why is it the best holiday on the market? لماذا هي العطلة الأفضل في السوق؟

9 Add your own ideas. أضف أفكارك الرئيسية.

10- Prepare an e-presentation about your holiday, and present it to your partner.

أعد عرض تقديمي إلكتروني حول عطلتك، وقدمه لشريكك

11 -Now imagine you took your partner's holiday. Write a review of it in about 100 words.

الآن، تخيل أنك أخذت شريكك لعطلة. اكتب استعراضاً لهذه العطلة حوالي 100 كلمة

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Glossary

Unit 9

1. **agreement:** (*noun*) an arrangement or promise to do something / **agree** (*verb*)
 . اتفاق: (اسم) ترتيب أو وعد لفعل شيء ما / يوافق (فعل)
2. **be able to answer detailed questions:-** / (*verb phrase*) to have the ability to understand complicated questions and respond to them appropriately
 . أن تكون قادرا على الإجابة على الأسئلة التفصيلية: (عبارة فعلية) أن تملك القدرة على فهم الأسئلة المعقدة والاستجابة لها بشكل مناسب
3. **corporate:** (*adjective*) relating to a corporation, a big company or a group of companies acting together as a single organisation / **corporation** (*noun*)
 . شركة: (صفة) متعلقة بشركة، شركة كبيرة أو مجموعة من الشركات تعمل معا كمنظمة / شركة (اسم)
4. **do a deal :** (*verb*) to arrange an agreement in business / **deal** (*noun*)
 . عمل صفقة: (فعل) لترتيب اتفاق في مجال الأعمال التجارية
10. **domestic:** (*adjective*) relating to or happening in one particular country and not involving ny other countries/ **domesticate** (*verb*) – **domesticity** (*noun*)
 . محلي: (صفة) متعلق أو يحدث في بلد معين، والتي لا تشمل أي دولة أخرى / يأهل (فعل) – حياة عائلية (اسم)
5. **dominate:** (*verb*) to be the most important feature of something/ **dominance** (*noun*) – **dominant** (*adjective*)
 . يهيمن: (فعل) أن يكون أهم سمة من سمات شيء / هيمنة (اسم) – مهيم (صفة)
6. **export:** (*noun*) goods sold to another country/ **export** (*verb*) – **exportation** (*noun*)
 . تصدير: (اسم) البضاعة المباعة إلى بلد آخر / يصدر (فعل) – صادرات (اسم)
7. **extraction:** (*noun*) the process of removing and obtaining something / **extract** (*verb*)
 . استخراج: (اسم) عملية إزالة وحصول على شيء من شيء آخر – يستخرج (فعل)
8. **fertiliser:** (*noun*) a substance that is put on the land to make crops grow/ **fertilise** (*verb*) – **fertilisation** (*noun*) – **fertile** (*adjective*)
 . سماد: (اسم) المادة التي توضع على الأرض لجعل المحاصيل تنمو / يسمد (فعل) – تسميد (اسم) – خصبة (صفة)
9. **give a business card:** (*verb phrase*) to give someone a card that shows a business person's name, position and contact details.
 . إعطاء بطاقة عمل: (عبارة فعلية) إعطاء شخص بطاقة التي يظهر فيها اسم رجل أعمال، الموقع وتفاصيل الاتصال.
10. **goods:** (*plural noun*) things that are produced in order to be sold
 . سلع: (اسم جمع) التي يتم إنتاجها من أجل أن تباع
11. **Gross Domestic Product:** (*noun*) the value of a country's total output of goods and services.
 . الناتج المحلي: (اسم) قيمة مجموع ناتج البلاد من السلع والخدمات.
12. **import:**(*noun*) goods bought from other countries/ **import** (v) – **importation** (n) – (*adj*)
 . استيراد: (اسم) البضائع التي يتم شراؤها من دول أخرى / يستورد (فعل) – مستورد (اسم) – (صفة)
13. **machinery:** (*noun*) machines, especially large ones.
 . آلات: (اسم) آلات وخاصة الكبيرة منها.
14. **make small talk:** (*verb phrase*) to have an informal chat with someone to start a conversation
 . حديث قصير: (عبارة فعلية) دردشة غير رسمية مع شخص من أجل البدء في محادثة
15. **mineral:** (*noun*) a substance that is present in some foods and is needed for good health; substance that is found naturally in the earth/ **mineral** (*adjective*)
 . معدن: (اسم) مادة موجودة في بعض الأطعمة نحتاج لها من أجل صحة جيدة. وهي المادة التي توجد بشكل طبيعي في الأرض / معدني (صفة)
16. **negotiate:** (*verb*) to discuss something in order to reach an agreement, especially n business or politics/ **negotiation** (*noun*) – **negotiable** (*adjective*)
 . يفاوض: (فعل) أن يناقش شيء من أجل التوصل إلى اتفاق، لا سيما في مجال الأعمال التجارية أو السياسة / التفاوض (اسم) – قابل للتداول (صفة)
17. **pharmaceuticals:** (*plural noun*) companies which produce drugs and medicine/ **pharmaceutical** (*adjective*)
 . شركات أدوية: (اسم الجمع) الشركات التي تنتج الأدوية والعقارات / دوائي (صفة)
 . يتذكر: (فعل) أن يتذكر حقيقة معينة، حدث أو موقف من الماضي
18. **reserve:** (*noun*) something kept back or set aside, especially for future use/ **reserve** (*verb*)
 . احتياطي: (اسم) شيء يحتفظ به أو يوضع جانبا، وخاصة لاستخدامه في المستقبل / احتياطي (فعل)

19. sales pitch: (*noun*) the statements and promises that someone makes to try to persuade someone to buy something

. كلام منمق: (اسم) تصريحات ووعود التي يطلقها شخص في محاولة لإقناع آخر لشراء شيء ما

20. shake hands: [with someone] (*verb*) to move someone's hand up and down in a greeting

. مصافحة: [مع شخص] (فعل) تحريك يد شخص ما صعودا وهبوطا في تحية

21. tell a joke: (*verb*) to say something to make people laugh

. يقول نكتة: (فعل) أن تقول شيء ما لجعل الناس يضحكون

22. track record:- (*noun*) all of a person's or organisation's past achievements, successes or failures which show how well they have done something

. سجل: (اسم) كل إنجازات شخص أو منظمة، النجاح أو الفشل التي يظهر مدى الإتيقان لشيء قاموا به