



جامعة الجميع الذكية  
EVERYONE'S SMART UNIVERSITY

## Everyone's Smart University

### Assignment 1 (Spring 2021)

Student Name .Eman..... .....Shuf..... اسم الطالب  
Students I.D ....2021203698..... الرقم الجامعي

Section

Bachelor

Date

18 / 02 / 2021

Course Code

(CMM201)

## COMMUNICATION SKILLS

### Instructions:

- يغلق الواجب يوم الإثنين ١ مارس في تمام الساعة ٩ مساءً.
- الواجب سؤال واحد مقالي من ٤ درجات.
- لا تقل عدد الكلمات عن 400 كلمة ولا تزيد عن 600 كلمة.
- الإجابة متاحة باللغة الإنجليزية أو اللغة العربية مع مراعاة أن تكون المصطلحات العلمية باللغة الإنجليزية.
- يُمنع منعاً باتاً نسخ الإجابة من أي مصدر آخر. عكس ذلك، سيتم إلغاء درجة الواجب تماماً.
- يرجى ضرورة تحويل هذا الملف بعد الإجابة إلى صيغة pdf بعد الانتهاء من الواجب ورفعته على المودل.

Instructor's Name: Dr. Merna Emad

**Read the story below and, as you evaluate the passage below, consider whether this behavior is appropriate for this professional context.**

Mark is a top-performing salesperson at a pharmaceutical supply company. As a reward for his performance, he is treated to a trip to the corporate office in California to meet the chief executive officer, Ms. Mills. Ms.

Mills is known around the office as the “Wicked Witch of the West” because of her short and sometimes abrasive demeanor. Mark’s coworkers share “horror stories” of their encounters with her, stating that she rarely makes eye contact, never smiles, and dislikes being approached unless she initiates the conversation.

Although he is excited to travel, he is also nervous about what he and Ms. Mills might talk about. He prepares by thinking about how he can share his sales strategies and techniques. On the day of the meeting, he waits patiently for Ms. Mills’s assistant to call him into her office. When he is escorted in to meet her, he is shocked to see a petite woman behind the large desk smiling back at him with kind eyes. He approaches, shakes her hand, and waits for her permission to sit. Ms. Mills is nothing like the horrible person they made her out to be. Ms. Mills asks Mark several thoughtful questions about why he is successful, ways the staff can be supported, and how the company fits in with his professional goals. Mark feels more and more comfortable as she leans forward to listen intently to what he is saying. Mark loosens his tie, crosses his legs, and begins sharing stories of how he feels his immediate supervisor has dropped the ball on more than one occasion and that the team would be better if more money were allocated to incentives and bonuses. Mark immediately sees Ms. Mills’s eyes begin to squint and her brow furrow.

She stands up abruptly and says in a gruff voice that their time is up and that her assistant will show him out.

**Answer the following question accordingly:**

1. Given the professional context, what would you have done the same and/or differently if you were in Mark's position?
2. Do you think Mark accurately evaluated the context? Why or why not?
3. What communication factors led to the change in the chief executive officer's disposition?
4. How could the KEYS process help Mark improve his communication skills?

## ترجمة السؤال السابق

**اقرأ القصة أدناه، وأثناء قيامك بتقييم القصة أدناه، فكر فيما إذا كان السلوك المُتبع أدناه مناسبًا للسياق المهني.**

يعمل مارك كمندوب مبيعات ناجح في شركة توريد الأدوية. كمكافأة على أدائه، تم إرساله في بعثة عمل إلى مكتب الشركة في كاليفورنيا للقاء الرئيس التنفيذي، السيدة ميلز.

تُعرف ميلز في المكتب باسم "ساحرة الغرب الشريرة" بسبب سلوكها القاسي في بعض الأحيان. يشارك زملاء مارك في العمل "قصص الرعب" عن لقاءاتهم معها، قائلين إنها نادرًا ما تتواصل بالعين، ولا تبتسم أبدًا، ولا تحب الاقتراب منها ما لم تبدأ المحادثة.

على الرغم من أن مارك كان يشعر بالحماس للسفر، إلا أنه كان قلق أيضًا بشأن ما قد يحدث بينه وبين السيدة ميلز. ولكنه، ركز أن يستعد لعرض استراتيجيات وتقنيات البيع المُختلفة في اجتماعه مع ميلز.

في يوم الاجتماع، انتظر بصبر مساعد السيدة ميلز للاتصال به في مكتبها. عندما دخل المكتب للقائها، صُدم لرؤية امرأة صغيرة الحجم خلف المكتب الكبير تبتسم له بعيون لطيفة. يقترب ويصافحها وينتظر إذنها بالجلوس. السيدة ميلز لا تبدو هذا الشخص المرعب الذي كان يسمع عنه. تسأل السيدة ميلز مارك عدة أسئلة مدروسة حول سبب نجاحه، والطرق التي يمكن بها دعم الموظفين، وكيف تتناسب الشركة مع أهدافه المهنية.

تشعر مارك براحة أكبر لأنها تميل إلى الأمام لتستمع باهتمام لما يقوله. قام مارك بفك ربطة عنقه، ووضع ساق على ساق أثناء المحادثة، وبدأ في مشاركة قصص عن شعوره بأن مديره المباشر قد أسقط الكرة في أكثر من مناسبة وأن الفريق سيكون أفضل إذا تم تخصيص المزيد من الأموال للحوافز والمكافآت. يرى مارك على الفور أن عيون السيدة ميلز تبدأ في التحول. ووقفت فجأة وقالت بصوت خشن أن وقتهم قد انتهى الآن.

## أجب عن الأسئلة التالية وفقًا لذلك:

1. بالنظر إلى السياق المهني، ماذا كنت ستفعل الشيء نفسه و / أو بشكل مختلف إذا كنت مكان مارك؟

سوف افعل بشكل مختلف بداية من لحظة علمي بمقابلتي لها لن استمع للكلام بخصوص انها سلوكها القاسي لكي لايسبب لي التوتر والقلق والى اخره مع التركيز على الملاحظات عنها ماتحب وماتكره حتى لااسبب في نفورها او اغضابها والتعامل ب انتباه جدا لاني اقابلها ل اول مره واعتبر شخص جديد عليها من لحظة دخولي بالابتسامه ولا اقترب من مساحتها الشخصيه لانها لاتحب احتفظ بمساحتي ولا ابدأ بالتحدث قبلها حتى تتحدث مع الحرص على التركيز معها وعلى لغة جسدها حتى اعلم بما تشعر وهل الحوار يمشي بسلاسة وايضا التواصل بالعين والاجابة حسب السؤال حتى لاتسبب لها بالملل بكثرة كلامي واعمل حسب ما ارسلت له ايضا مع التركيز على طريقة جلوسي وطريقة وضعية الارجل والايمنات وتعابير وجهي وملابسي وان لا ابالغ في شعوري وردات فعلي حسب الوضع والموقف والحرص على ان لاتكون نبرة صوتي عاليه جدا او منخفضه نبرة الصوت المتوسطة المسموعه وايضا انتقاء الكلمات المناسبه ايضا عندما ارى انها مستمتعه بالحوار وابدت الاهتمام اكمل على نفس السياق ولا اخرج عن النص والحرص على ان اؤدي مهمتي على اكمل وجه وترك انطباع جيد عني .

2. هل تعتقد أن مارك تصرف على نحو دقيق وقيم الموقف بدقة؟ لما ولما لا؟

ليس تماما توجد بعض الملاحظات والاطفاء لان مارك اعتبر ان الحركة الجسديه للمديرة دلالة على مدى الاهتمام وتسرع بالاستنتاج لان لغة الجسد وحدها ليس كافيه للتقييم بل النص ونبرة الصوت ايضا في حال شعور مارك ب اهتمامها المفترض اكماله على نفس الوتيره ونيل اعجابها والتركيز على وضعية الجلوس ف كان تصرفه بوضع قدم فوق اخرى وفكه ل ربطه العنق وكان تصرف خاطئ لان اوصل لها بجلوسه انه متعالي وفكه ل ربطه عنقه بعدم الاهتمام

3. ما هي عوامل الاتصال التي أدت إلى التغيير في تصرف الرئيس التنفيذي؟

**1/Space \*2/ Body language \*3/ Environment 4/ Physical appearance**

4. كيف يمكن لعملية **KEYS** أن تساعد مارك في تحسين مهارات الاتصال لديه؟

- 1/ ان يعرف نفسه اكثر ويحاول ان يعرف ماهي تحركاته التي يفعلها امام الناس وماهي نقاط قوته وماهي نقاط ضعفه ثم العمل على الاستفادة من نقاط قوته وتطوير نقاط الضعف .
- 2/ اقيم نفسي واسال من حولي واتقبل منهم ردود افعالهم وكلامهم بشكل مناسب واطور مهارتي .
- 3/ احدد كيف اتفاعل مع **Verbal and Nonverbel Communication** ومدى صعوبتها لي واحاول ان اتواصل مع الزملاء لتحقيق الهدف والممارسة .
- 4/ يتوقف لحظه مع نفسه ويقيم ك شي ويحلل وهل تواصل بشكل سليم او لا .