



جامعة الجميع الذكية
EVERYONE'S SMART UNIVERSITY

Everyone's Smart University

Assignment 1 (Spring 2021)

وفاء عبدالله سالم بومنذر

Student اسم الطالب

Name

Students I.D 2021201323 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 ٦٠٠ 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 مناسباً 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 المختلفة 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 وفقاً لذلك:

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

انا لو سمعت نفس المعلومات من زملاء العمل عن تصرفات المديرية وطبعها فطبيعي اني اخاف واصاب بالتوتر لكن سوف ابحت في مقابلات العمل (the interview) عن كيف اكون انسان لبق واتجنب غضب المديرية وماهي احتياجاتها

(Evaluate the professional context) وركز على نقاط قوتي واعرف عن نفسي (know yourself) واحاول ان اجاوب بشكل رسمي واعطاء المفيد وان البس ملابس رسمية واضع عطر مناسب واهتم بالنظافة واهتم بتسريحة شعري لانها تعكس تصرفاتي واجلس جلسة رسميه مرفوع الاكتاف ولن اتكلم في مواضيع خارجه عن اطار العمل لانها سوف تعكس لغة جسدي وهذا ما تعلمته من مهارات التواصل (communications kills) اللفظي والغير لفظي

(verbal and non-verbal communication) ومراعاة الوقت (time) واحسن الاستماع اليها (listening styles) واتحدث بماذا استطيع ان افيد الشركة واساهم في تطويرها بحكم انه يملك استراتيجيات وتقنيات البيع المختلفة و بهذا اكون مستعدة للمقابلة الشخصية للمديرية

(personal interview with the manager)

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

لم يتصرف مارك بشكل صحيح لانه لم يركز على مهارات التواصل الغير لفظي

(communication is nonverbal) وهي لغة الجسد والجلوس وفك ربطة العنق ووضع رجله فوق بعضها وهي تعتبر من مهارات التواصل **(communication skills)** مما اعطى للمديرة انطباع بانه غير مبالي وليس لديه مهارة التواصل الغير لفظي **(communication is nonverbal)** كما انه تحدث عن الشركة الاخرى بدون مراعاة للوقت **(time)** ولم يحترم المدة التي امضاه في العمل معهم وكشف اسرارها وابتعد عن الهدف الرئيسي الذي سافر من اجله وهو شرح استراتيجيات وتقنيات البيع المختلفة

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

لم يراعي مارك على خصوصية **(privacy)** الشركة وقام بنشر اسرارها للمديرة ولم يهتم بالمعرفة **(knowledge)** عن شخصيه المديرة واعتمد على رأي اصدقاءه وعندما راها هادئة احس بالراحة وقام بفك ربطة عنقه ووضع رجل فوق رجل وهذا تجاوز للمنطقة الشخصية **(personal area)** وتحدث معاها كما يتحدث مع اصدقاءه ولم يراعي المسافة **(thespace)** لذلك لاحظت المديرة ان المسافة الاجتماعية **(social area)** لم يضع لها مارك أي اهتمام وان مهارته الغير لفظيه

(communication is nonverbal) ضعيفة وانه نسي الهدف الرئيسي الذي اتى من اجله فلماذا اعطى انطباع انه غير مسؤول لذلك تغير موقفها وانتهت المقابل

٤. كيف يمكن لعملية **keys** ان تساعد مارك في تحسين مهارات الاتصال لديه؟

كان على مارك ان يكون على استعداد كامل بمعرفته لمفاتيح **keys** وان يعرف عن نفسه **(know yourself)** ويتدرب على ردود فعل المدراء و كيف عليه ان يتحدث بلباقة ومراعاة التوافق وتقييم الاشارات اللغير اللفظية مع المديرة ومدى توافقه من حيث تقييم السياق المهني **(Evaluate the professional context)**

وتفاعل الاتصال الخاص به كان يجب عليه ان يتفاعل مع الاشارات
الغير لفظية من المدراء للشعور بالارتياح وتزيد احتمالية افصاحهم اكثر
عن المعلومات التي تريد تكليفه به

(your communication interaction)

ظهر في تصرفه حينما شعر في الارتياح والمفروض انه عليه ان يراجع
نفسه بعد كل عملية تواصل **(Step back and reflect)**