



جامعة الجميع الذكية
EVERYONE'S SMART UNIVERSITY

Everyone's Smart University

Assignment 1 (Spring 2021)

Student Name نسرين إبراهيم محمد برهان ...

Students I.D 2021201338 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 تبسم 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 للقائهما، صُدم لرؤية امرأة صغيرة الحجم خلف المكتب الكبير تبسم له بعيون لطيفة. يقترب ويصافحها وينتظر إنهما 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:

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

لا سوف افعل باطريقة مختلفة سوف ابدأ باتحية مع ابتسامة لطيفة سوف اجلس بشكل صحيح ان طريقة جلوس أهمية كبيرة في تأمين الجو المناسب لمقابلة عمل ناجحة فهي تعكس أدبك واحترامك للشخص الذي يجلس أمامك وان يجعل هناك مسافة مناسبة بينك وبينه وان لا أضع رجلاً على رجل لان ذلك يعبر عن لامبالاة بكلام الشخص الآخر فيجب تجنب هذا التصرف غير لائق و ان انتبه لكلامي ونبرة صوتي فهي من أهم العوامل التي تصنع الفارق في مقابلة العمل هي نبرة الصوت، تأكد بأن الشخص الذي يجري معك المقابلة ينتظرك لاتتحدث، فكن لبقاً وابدأ الحديث بنبرة صوت متوسطة، واحذر من النبرة المنخفضة فهي تشير لانعدام الثقة بالنفس عليك أن تكون مستمعا جيدا ولا تتحدث إلا عندما يحين دورك بالكلام.

2. هل تعتقد أن مارك تصرف على نحو دقيق وقيم الموقف بدقة؟ لما ولما لا؟ لم يتصرف بشكل دقيق في بداية المقابلة لابد من إلقاء التحية والسلام مع ابتسامة لطيفة والتحدث

بالطريقة هادئة والابتعاد عن إظهار المعرفة أو العلم الذي يفوق معرفة وعلم لي
السيدتميلز ويجب عليه الانصات الجيد الأسئلة والاجابة بعد انتهاء السؤال

تقرب ممن يقابلك بحركة بسيطة عندما يتكلم الشخص المقابل في أمر يشدك اليه، بإمكانك
ببساطة بالغة تجذب انتباه أثناء الحديث، والزيادة التواصل بينكما عليك أن تقلص المسافة بينكما
بشكل لبق.

يجيب ان يكون هناك تواصل معها بالنظر ان التقاءالعيون مهم للغاية لكن دون زيادة اون نقصان
لكي لايفهم بشكل خاطئ.

3. ما هي عوامل الاتصال التي أدت إلى التغيير في تصرف الرئيس التنفيذي؟ تعد مقابلات
العمل عموماً من المقابلات المصرية نوعاً ما لذلك يجب الإنتباه إلى شروطها وشروط
القبول، كما يجب لانتباه للمظهر اللائق، واللباقة في معاملة، ومن بين الأشياء التي يجب
الانتباه لها أيضاً، لغة الجسد وماتعكس من الحالة النفسية للشخص، فهي مرآة قلبه، من
أحداها وضعية الجلوس لابد من تجنب وضعية الجلوس السيئة فلا يجلس مترخيا فيعطي
انطباع الكسل، ولا مندفعاً نحو أمام فيعطي انطباع العدئية ولكن يجلس باعتدال مع جعل
الظهر مستقيماً أيضاً من عوامل فك ربطة عنقه

4. كيف يمكن لعملية KEYS أن تساعد مارك في تحسين مهارات الاتصال لديه؟وتعني قيم
نفسك وحركاتكEتعني قيم رسائلك غير اللفظية متوافقة مع مشاعرك ويكون هدوء في
حوار وانصات والتركيز وطريقة جلوس بكل مريح ٧. تعني تفاعلك مع المفاجأة وهل
ردت فعلك متوافقة مع الموقف المفاجئ S. وتعني تحليلك للأحداث الذي مرت ببيها
وردت فعلك هل تناسب مع موقف ولا مبالغ فيها ان مقابلة العمل تتعلق بشكل كبير بلغة
جسد اكثر من خبراتك ومهاراتك التي اكتسبتها فيجب عليك مراعاة ماتظهره حركات
جسدك توجيهها بما يتناسب وجعل المقابلة مثالية.