



جامعة الجميع الذكية  
EVERYONE'S SMART UNIVERSITY

# Everyone's Smart University

## Assignment 1 (Spring 2021)

Student Name **R a h m a A h m e d**  
**alshieban**

اسم الطالب

Students I.D **٢٠٢١٢٣٦٩٩**

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 المتبع 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:

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

نعم، سوف أقوم بعمل معاملته مارك وهو عدم فهم الآخرين بصوره خاطئة بمجرد سمع عن ذلك فقط (professional context) لقد قام وتصرف بطريقة مهنية حاول التركيز بتحقيق هدفة على ما سيقوم فعلة في تقديم العرض التقديمي (presentational speaking) كان يتضمن ويندرج تحت استراتيجيات العرض التقديمي لقد تصرف بقليل من (nonverbal communication) من خلال (eye expressions) من خلال صدمته لرؤيته لسيدة ميلز هذا يشير انه قام بالتقييم ا سبق للسيدة ميلز .

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

نعم، من خلال المظهر الجسماني الذي يربط ب مظهره الخارجي وطريقه تواصل تم استنتاج ذلك من خلال الشعور communication اذ نجح مارك facial behavior ميليز واستماعها لحديثه وذلك من خلال تعبيراتها وتحفيزها في الاستماع ولكن من ناحية التمييز في الاعمال والاهنية لم يكن مارك في interviewing العمل لم يكن جيدا في حديث رسمي وذو مهنية نجح بتحليل الشخص الذي يريد استهدافه وهي السيدة ميلز باختياره .

3. ما هي عوامل الاتصال التي أدت إلى التغيير في تصرف الرئيس التنفيذي؟ عوامل الاتصال هي التي أدت الي تتغير تصرف السيدة ميليز مع مارك قام بعمل تواصل غير لفظي ولفظي غير جيد لم يقوم بموازنة الحديث كان يفقد التعامل مع الطرف الاخر لم تكن لديه قدره التحكم في نطق الكلمات الي تكون تحت نطاق (interview) وإيماءات (body movement) كان من الافتراض ان يتم التحكم بها وطريقه وضعيه الجسم الذي كان من الافتراض توجيهه بصوره مهنية بالرغم من ان التواصل الغير لفظي هو اكثر أهمية لم يتم أخذ ا مور بجدية وبمهنية عاليه من تصرفات مارك ذلك من خلال وضع ساق على ساق وفك ربطه العنق وحديثه عن مديره السابق بغير احترام اكثر وكانت انفعاله اكثر كان من الافتراض تحكم بمشاعره وعدم أفصاحها وعدم التحدث عن الاخرين بسوء او النميمة هذا تصرف غير لائق كان يجب ان يتصرف بحذر لانه سوف يقابل بيئه عمل جديده وزمء جدد وتشمل جميع تصرفاته يطلق عليها formality.

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

Know yourself من الممكن ان تساعد في تطوير نفسه من خلال تحكم في نقاط قوته وتطوير نفسك والسيطره على نقاط ضعفك وتحديد أهدافه وماذا يريد ان يكسب بعد تحقيق مهاراته واداة مهامه كمتواصل .

Evaluate the professional context تساعد في معرفة التواصل اللفظي والغير لفظي وكيف ان يستطيع نقلها لزملائه في العمل من خلال الحركات والاشارات المبذولة منه.

Your communication interaction تساعد في طريقة تواصله اللفظي والغير لفظي ايضا مع الاخرين بمهنية اكثر من خلال استخدام لغة الجسد والتحكم بالمشاعر والانتباه الى تعابير الغير لفظية وتساعد بشعوره بالراحة بالتواصل مع الغير.

Step back and reflect تساعد بمراجعة تصرفاته هل هو على رضا تام بتواصله اللفظي والغير لفظي والقدرة في تطوير على تكييف والتحسين باستمرار .