



جامعة الجميع الذكية
EVERYONE'S SMART UNIVERSITY

Everyone's Smart University

Assignment 1 (Spring 2021)

اسم الطالب : نوره العثيمين

Student

Name :

Nourah

Alothaimeen

Students I.D **2021202705**

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 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 وفقًا لذلك:

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

أكون واضحة أثناء توصيل رسالتي والتعامل بجدي. اعطاء انطباع ايجابي عند ابداء ثقتي بنفسي من خلال الجلسة الصحيحة والحفاظ على **verbal communication**

أقيم الاشارات التي تعتبر مقبولة في مكان عملي والاحظ كيف ينقل زملائي في العمل ورؤسائي الاشارات اثناء تفاعلات مكان العمل واقوم بقياس مدى توافق الاشارات مع اشارات الرئيس التنفيذي وهذا مايسمى بـ **non verbal communication**

أكون واقعية اختار الكلمات بعناية شديده واحاول ادم رسائلي بالدلائل الذي بدوره يثبت صحة كلامي ويبعث ثقة كبيره في الرئيس التنفيذي ليكمل الحديث معي .

أراقب نفسي من لغة الوجه والجسد لكي يستطيع الرئيس التنفيذي يتواصل معي بشكل افضل .

لأثبت التميز المهني والتميز في مكان العمل يجب ان اكون قادره على مراقبة مدى ملاءمتي عند التواصل مع الرئيس التنفيذي وهذا مايسمى **Regulative rules**

أتجنب التعامل بتلقائي مع المقابلة الشخصية .

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

خالف الرسم الذي تصوره للسيدة ميلز توقعاته شعر بالامان والارتياح لهيئة ميلز فك ربطة العنق وطريقة الجلوس ساق على ساق

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 اسئلة ميلز كانت بدقه دليل على انها قائدة مهمة بادل التفصيل .

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

مارك خانته المظاهر وشعر انها باستماعها مهمة وانه نال اعجابها وطريقته بالارتياح فك ربطة العنق وساق ع ساق وهذا يتنافى مع سياسة المقابلة الشخصية . وتباهى بشطارته ع رئيسه السابق فكان ردة فعل ميلز طبيعي وهي الحده بالتصرف لانهاء الحوار والمقابلة . يفترض ان يكون اكثر احترام وعقلانية واختصر الكلام حتى لايتسبب في الشعور بالملل او الضجر من الحوار معه .

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

يعرف نفسه ويحدد انواع الاشارات **non verbal communication** التي تعرضها للآخرين . قد يكون صعبا لكن يحاول ان يكون مدركا الاشارات غير اللفظية الصغيرة اللاواعية التي ينشئها .

يقوم بتقييم الاشارات غير اللفظية التي تعتبر مقبولة في مكان عمله . هل اجتماعاته غير رسميه ام ان هناك مجموعه من اللباقة حول كيفية تفاعل الناس ؟ يلاحظ كيف ينقل كل من زملائه في العمل ورؤسائه الاشارات غير اللفظية اثناء تفاعلات مكان العمل ويقوم بقياس مدى توافق الاشارات غير اللفظية مع اشارات الآخرين في العمل .

يحدد كيف يتفاعل مع الاشارات غير اللفظية مع الرئيس ؟ وكيف يتفاعل هو او هي معه ؟
يفكر في ما يجعله يشعر بالراحة عند التواصل مع الاخرين .

ويحاول تحقيق نفس الهدف عند التحدث مع الموظفين او الرؤساء .

يحرص على التركيز جيدا عند التحدث عن مهاراته وخبراته ومدى تناسبها مع متطلبات
الوظيفة في خلال وقت قصير جدا .

كن صادقا ومهنيا واطهر دائما احترامك لجميع الاشخاص .

تجنب التحدث بالسوء عن فريق عملك او مديرك السابق خلال مقابلة العمل حتى وان كنت
مستاء جدا من تصرفاتهم وسلوكياتهم . اذ ينظر مدراء التوظيف بطريقة سلبية الى الاشخاص
الذين لا يظهرون الولاء والاخلاص تجاه مدراءهم السابقين كما انهم يتجنبون التعامل مع
الاشخاص الذين يفشون اسرار الشركة ويطعنون بسمعتها وسمعة زملائهم في العمل .