



جامعة الجميع الذكية
EVERYONE'S SMART UNIVERSITY

Everyone's Smart University

Assignment 1 (Spring 2021)

Student Wejdan jabri. اسم الطالب

Name

Students I.D 2021200883 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 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 رباطة 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؟

ج/ لو كنت مكانه لا اصدق كلام الزملاء في العمل عما قالوا عن اخلاق المديرية وكى لا اشغل بالي في ما قالو عنها و س افكر في كيفية ادائي في المقابلة الشخصية للمدير (Personal interview with the manager) و ما الزى الذي سارتديه وكيف سيكون شكلي لانه يعبر عن شخصيتي وعندما قابلت السيدة مليز وكما توقعت لمن تكن بنفس الوصف الذي وصفوها به (ساحرة الغرب الشريرة) وحين تحدث لها اكتشفت انه تختلف عما قالوا عنها و ان تواصلها كان ما بين اللفظي والغير لفظي (Verbal and non-Verbal communication) وعندما سألتني عن سبب نجاحي قلت لها اني كنت استخدم استراتيجيات البيع المختلفة و تعلمت منها الكثير والمفيد مما ادى إلي وصولي لهذا المنصب ولي ان وقت (Time) محدد في المقابلة الشخصية (Personal interview) س افعل كل ما بوسعي لنحصل كلنا على المعلومات الكافية التي نود معرفتها

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

ج/ لا كان تصرف مارك غير صحيح فعندما شعر بارتياح فتح ربطة العنق ووضع قدم فوق قدم فتصرفه كان يدل على عدم معرفة بمهارات التواصل (Communication skills) مما جعل السيدة مليز تغضب ف بطرقته هذي لم يعطي أي اهتمام لتصرفه مع السيدة مليز و كان لابد ان يعرف ان تصرفه غير صحيح وكان عليه التصرف بلباقة واحترام ف معاملة المدير تختلف عن معاملة الاصدقاء ولابد ان يكون حذر مع الآخرين في التعامل لكي لا يصدر من هو تصرف يغضب من حول ويوسى فهمة ولا مانع من تعلم مهارات التواصل غير لفظي (Communication skills is nonverbal)

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

ج/ عندما تعاملت معه المديرية بكل احترام ف هو لم يقدر ذلك الامر فعندما سمع عنها ان سلوكه قاصي فهو لمن يعرفها حق المعرفة (**Knowledge**) وعند مقابلتها اكتشف العكس تماماً مما جعله من تقليل احترامها وايضاً عندما تعد على المنطقة الشخصية

(**Personal area**) و عندما سئلته عن انجازاته فلم يكتف بأخباره عن نفسه وتعد على خصوصية (**Privacy**) الشركة ف هذا بعض من المهارات التواصل غير اللفظي

(**Non-verbal communication skills**)

٤- كيف يمكن لعملية KEYS أن تساعد مارك في تحسين مهارات الاتصال لديه؟

ج/ في عملية التراجع والتفكير (**Step back and reflect**) يجب على مارك ان يتعلم كيفية فحص الرسائل اللفظية و غير اللفظية Verbal and non-Verbal communication ولنقلها للآخرين بشكل صحيح واخذ ماتعلمه وبدء العمل به وتطوير القدرة على التكيف و التحسين باستمرار وكان لبد لمارك معرفة نفسه (**Know yourself**) وتطوير نقاط قوته ونقاط ضعفه ومعرفة كيفية التعامل مع الآخرين في أي مقابلة كي لا يتعرض لنفس الموقف الغير صحيح ويتطلب من مارك تفاعل الاتصال الخاص به

Your communication interaction ومراقبة تصرفاته والاشارات اللفظية وغير اللفظية Verbal and non-Verbal communication وعلى السياق المهني

Evaluate the professional context يستلزم على مارك نعلم تطوير نفسه في مهارات التواصل من المواقف والاشخاص