



جامعة الجميع الذكية
EVERYONE'S SMART UNIVERSITY

Everyone's Smart University

Assignment 1 (Spring 2021)

Student Name اسم الطالب
Students I.D 2021200171 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 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 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؟

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

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

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

١- لو انا كنت مكان مارك كنت سويت نفس بدايت مارك لان شغفه وحماسه جيدين وانو يادي مهمته على اكمل وجه ليكسب اعجاب المديرية التنفيذية السيدة ميلز بمهارته ولاكن مارك لم يحترم آداب الحوار فامح اسوي زي مارك لأنو أوما إرتاح من المديرية التنفيذية السيدة ميلز سوى حركات مالها داعي بوظع رجل على رجل وفك ربطت العنق و التكلم بتعالي تدخله في اشياء ما تخصه .

٢- لا لم يتصرف على نحو جيد لأنو استهان بالمدية التنفيذية السيدة ميلز أوما شاف انها طيبه فصار بسلوب غير مهذب ويتكلم مع المديرية التنفيذية السيدة ميلز كأنها صاحبه في العمل فصار حاط رجل على رجل و فك ربطه العنق و صار يتكلم بأشياء مالو دخل فيها فهوا تصرف كذا لأنوه شاف المدية التنفيذية السيدة ميلز ٠ موزيما قالو الموظفين انها عصبية لذلك تصرف بأسلوب غير صحيح.

٣- كان (verbal communications) لدا مارك جيداً ولاكن لما ارتاح واستهان بالمديرة التنفيذية السيدة ميلز، اصبح (verbal communications) غير جيده صار يتكلم بتكبر وشوفت حال و ايضاً شاف حله ويطلب زياده في رواتب الموظفين ويتكلم بتعالي .

اما في (non-verbal communications) كان غير جيداً طريقة جلسته ووضع رجل على رجل وطريقته لفك ربطه عنقه في نص اللقاء ونظراته المتعالية وطريقة جلسته مع المديرة التنفيذية السيدة ميلز وحركات يده ل و التقليل من مكانتها وتنقيص قيمتها و الإستهانة بها ذلك غضبت المديرة و غيرت اسلوبها معه .

-٤-

K- (know yourself) يساعد في معرفة نفسه و تطوير نفسه فيركز على عيوبه ويحاول يعدلها فمثلاً انو يشوف انو المديرة التنفيذية السيدة ميلز عصبت من جلسته وحركته في فك ربطت العنق فيتعلم من غلطته فلا يكررها مرتاً اخرى و يشوف كيف يعدل من نفسه ويتخل دورات تطوير الذات واداب اللقاء .

E- (Evaluate the professional context) تساعد في تقييم نفسه من حيث الرسالة الغير لفظيه فمثلاً هل جلسته متفقه مع المحيط ومشاعرك و هدوءك و عدم الإزعاج وتكون مركز مع الي يحاورك فمثلا يركز على جلسته و استقامته و انو ما يبين توتره إذا توتر ويعطي ردأت الفعل بأكمل وجه امام الميرة التنفيذية السيدة ميلز.

Y- (your communication interaction) تساعد في تحسين ردت فعله انو يكون متوافق مع الموقف فمثلا انه يكون منصت ويعطي المديرة التنفيذية السيدة ميلز استجابات

لكلامه ويكون مشرق وان يوربها انه ح يكون عنصر فعال ويدعمها شركتها و لا يتسبب في المشاكل .

S- (step back and reflect) تساعد في تقييم نفسه ويشوف انو ردأت فعله كانت تمام ولا لا مع لقائه مع المديرية التنفيذية السيدة ميلز ويشوف أش الاشياء الإيجابية الي سواها و الاشياء السلبية ويشوف كيف حيطور نفسه ويعدل من اغلاطه.