



جامعة الجميع الذكية
EVERYONE'S SMART UNIVERSITY

Everyone's Smart University

Assignment 1 (Spring 2021)

Student Name .Rahma Ahmed

Students I.D .2021201597

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 نادراً ما تتواصل بالعين، ولا تبتسم أبداً، ولا تحب الاقتراب منها ما لم تبدأ المحادثة.

على الرغم من أن مارك كان يشعر بالحماس للسفر، إلا أنه كان قلق أيضاً 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؟

Know yourself

المفروض ان عرف نفسي اول واعرف كيف تعامل مع الناس في بيئة العمل واعرف نقاط ضعفي ونقاط القوة في تعامل مع الناس ، واحوال ان اتواصل معهم بشكل سليم ، واقوي نقط ضعفي عشان اعرف كيف اتعامل معها .

Evaluata the professipnal context لزم اعرف ماذا يحتاج الناس وعلى أساسه اتعامل معهم وكيف تعامل معهم، اذا عرفت شخص الذي امام وعرفت شخصيته هذا يساعدني ان اتواصل معه بشكل سليم بني على شخصيته وتعامله معه عشان اطلع بنتيجة سليمة ترضي طرفين ،لو كنت مكان مارك بما ان عرفت وسمعت عن طريقة تواصلها مع الناس ادرس شخصيتها واعرف كيف اتواصل معها بشكل بسيط واللطيف.

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

Barriers كانت في شخصيتي عدة عواقب منها

Cultural عاق الثقافة المفروض اعرف الثقافة المنظمة وكيف يتعاملون وماهي طريقة التواصل معهم وكيف اتواصل من خلال ثقافتهم.

Technologica عاق التقنية المفروض اتصل واعرف وقت المحدد الاجتماع واكون جاهزا على أساسه .

Physiological عاق عدم الثقة بنفس ان أكون واثقا من نفسي واقدم نفسي الا آخرين ولا أكون متردد لو كنت مكان ما رك اتصل واعرف متى وقت الاجتماع قبل لي أكون مستعد ،واطرق واستاذا للدخول واعرف عن نفسي واركنز كيف اتواصل معها ومن ثم اركز على هدفي الأساسي واكون واثق من نفسي ولا أكون متردد .

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

4. **non verbal** تواصل الجسدي وتعبيرات الغير اللفظي هي طريقه جدا مهما في تواصل مع الناس بشكل مؤثر ، وفهم سلوكيات شخص الذي امام وعلى أساسه يكون التواصل سهل وسلاسل.

Verbal هو تواصل اللفظي الذي يحتوي على اللفظ او مصطلحات والكلمات واضحه عشان أوصل معلومة بشكل صحيح ويكون تواصل فعال.

مارك أخطاء في التواصل الغير اللفظي عندما قام بفك ربطه العنق ووضع ساق على ساق اثناء حديثه مع سيدة ميلز، وأيضا أخطاء في تواصل اللفظي عندما تحدثه معها عن القصص ومواقف التي حصلت معهم في شركتهم وموقف مديره كل ذلك غير مناسب في هذا الوقت لتحدث فيه وكان من المهم تركيز على الهدف الأساسي ،ل ذلك انزعجت سيده ميلز منه، وتغيرت طريقة تعاملها وأنهت الاجتماع.

5. كيف يمكن لعملية **KEY S** أن تساعد مارك في تحسين مهارات الاتصال لديه؟

K nom yourself ان يعرف نفسه ونقاط قوته وضعفه عشان يحسن منها في المستقبل

Evaluate the professional context ان يعرف كيف يتعامل مع الناس واسلوبهم وماذا يحتاجون منه وعلى أساسه يتعامل معهم، في مواقف المناسبه لهم، وان يطور نفسي ومهارته في المستقل عشان يكون افضل.

Y your communication interaction ان يعرف هل هو يتواصل بشكل فعال مع المواقف وان يستخدم التواصل اللفظي وغير اللفظي بشكل فعال

Step back and reflect بعد كل هذا خطوات سابقه يعيد تقييم نفسه ويطور نفسه الى الأفضل.

شكرا جد دكتورة على طريقة شرحك وبتسامتك.

سامحيني على القصور في كتاب الواجب ، ان شاءالله القادم افضل باذن الله،

اختك رحمة.