



جامعة الجميع الذكية  
EVERYONE'S SMART UNIVERSITY

## Everyone's Smart University

### Assignment 1 (Spring 2021)

Student Name ..... جلال محمد عبدالرب قاسم اسم الطالب  
Students I.D ..... 2021201764 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 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:

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

يفترض ان لا اخرج عن اطار المهنة ولم استبق تفسير الرسائل وافهم القيود وان اللقاء رسمي وافهم الاحتياجات واحترم المكان الذي سأذهب اليه واعمل حساب للمنطقة الاجتماعية واتصرف بحذر واحترم خصوصية ومكانة المديرية واتحلى مسبقا بمهارة التواصل اللفظي

(Verbal communication) والتواصل الغير لفظي (Non-verbal communication)

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

مارك توجس من المديرية وخالف توقعاته التي سمعها عن المديرية وكان ردة فعله غير متوافقه مع مفاجئته و كان ينبغي على مارك ان يتصرف بشكل اكثر ذكاء بسبب لكونه لقاء عمل ورسمي ويتجاهل حديث الزملاء وتأثيرهم ولا يتسرع في الحكم ولا تخدعه المظاهر ولا يستبق الأمور ولم يراعي المنطقة والفضاء والمسافة الاجتماعية ويحسن مهارة الاستماع والتواصل اللفظي وغير اللفظي والاسترسال في الكلام ويحسن تلقي وتشفير الإشارات والايماءات من قبل المديرية حيث شعر باستمتاعها وانه نال اعجابها وينتبه لحركة جسمه ولغة الجسد حيث أعطت انطباع بعدم الاحترام عندما فك ربط العنق ووضع الساق على الساق كذلك بالغ بتقدير ذاته وذم مديره .

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

لغة الجسد body language: لم يراعي مارك لغة الجسد من حيث الايماءات والحركات بفك ربطة العنق ووضع الساق على الساق . وهو بذلك لم يحترم منطقة الفضاء (Space) الاجتماعية والمكانة الإدارية والخصوصية Privacy والمسافة Distance للمديرية التعبير عن مشاعره express emotion: بالغ في مدح نفسه وذم مديره نقل المواقف الشخصية: من قبل المديرية حيث كانت تراقب وتفسر سلوك مارك القيود Constraint : المديرية شعرت بغزو المنطقة الشخصية

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

تساعده إعادة تقييم مهارته وتطوير نقاط قوته ومعرفة نفسه ويتم تحديد الإشارات غير اللفظية التي يعرضها للآخرين (Know Yourself) وفهم مهارات الاتصال والعوائق وقيود الاتصال وتطوير المهارات وتقييم السياق المهني وعرفة اللقاء الرسمي وغير الرسمي والاشارات المقبولة في مكان العمل (Evaluate the professional) ومراقبة الإشارات اللفظية وغير اللفظية منه ومن الطرف الاخر والتفاعل مع المفاجئات وردة الفعل هل متوافقة او ضدها ومعرفة شعور الاخرين وماهي الأمور التي تجهله في نطاق الراحة (Your communication interaction)

وتشجعه على مراجعة وفحص فعالية التواصل اللفظي وغير اللفظي وتحليل الاحداث

وتطوير القدرة على التكيف والتطوير والشعور بالرضا عن التواصل . (Step ack and reflect)