



جامعة الجميع الذكية
EVERYONE'S SMART UNIVERSITY

Everyone's Smart University

Assignment 1 (Spring 2021)

Student Name .Maryam

مريم محمد علي الحاصل

اسم الطالب

Mohammad Ali al-
hasil

Students I.D 2021200703

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 رباطه 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؟

1-

اظن ان تصرف مارك كمندوب مبيعات كان غير صحيح لانه في مقابله رسميه اذا كنت في مكانه لما فعلت ذلك لانه تصرف غير مهذب وخاصتا في مكان العمل، لو كنت مكان مارك لاختذت الوضع بجديه واهتمام اكبر والتركيز على سبب المجيء والاهتمام لما يقوله المتحدث والتصرف بلباقة اكثر، ولكن من المفترض ان يركز على هدف قدومه ولا يغتر بتصرفه المختلف عن باقي الموظفين لانها كانت لطيفه ولبقه لاعطاءها اهتمامها والانصات الى ماكان يقوله .

2-

لا، لانه كان فض ب التعامل وتناسى قصص رعب زملاءه عن لقاءاتهم معها، قائلين إنها نادرًا ما تتواصل بالعين، ولا تبتسم أبدًا، ولا تحب الاقتراب منها ما لم تبدأ المحادثة. واستهان ب الموقف لانه رأى الجانب اللطيف منها وتمادى في تصرفاته، على مارك مندوب المبيعات ان يكون اكثر حذرا ودقه في تصرفاته و خاصتا في المقابلات الرسمية ومع المدراء او أي شخص يريد مقابلته يجب ان يكون اكثر لباقه واحتراماً .

3-

كان ال (verbal communication) (التواصل اللفظي) لدى مارك فض وغير مهذب ولم يقدر منصبه وتمادى على الرئيس التنفيذي (السيده ميلز) ولم يفكر انه في مكان رسمي .
وكان ال (non-verbal communication) (التواصل الغير لفظي)
حركه الجسم (body movement)
عندما بدأ بفك ربطه عنقه بدا ذلك التصرف منه غير لبق وغير مسؤول و لم يقدر مكانه المدير التنفيذي (السيدة ميلز).
طريقة الوقوف او الجلوس (posture)
طريقة جلوسه عندما وضع ساق على ساق لم تكن جلوسه تدل على الاحترام و تكدير مكانة المدير التنفيذي (السيدة ميلز) .

4-

K-ال (know yourself) (معرفة نفسك)
سيساعد مارك في معرفه نفسه والحركات التي تنتج منه بطريقة غير صحيحة ويحاول ان يكون مدركا للاشارات الغير لفظيه اللاواعيه التي ينشئها، يفترض به ان يعرف مستواه المهني ويكون مدركا لتصرفاته وصياغه كلامه مع المدراء التنفيذيين .

E-ال (evaluate the professional context) (تقييم السياق المهني)
لتقييم نفسه ووسائله الغير لفظيه المتوافقه مع مشاعره والجلوس بشكل مريح مع هدوءه ليستطيع الانصات بالحوار بتركيز، و أداء المقابلة ب اكمل وجه .

Y-ال (your communication interaction) (التفاعل الاتصال الخاصه بك)
لمساعدته على تفاعله مع المفاجآت وهل رده فعله تتناسب مع الموقف المفاجئ ام لا وعدم التشتت و للتركيز على الهدف كان يجب ان يحافظ على انتظامه وكان يفتر الى يخرج عن صياغ السؤال .

S-ال (step back and reflect) (خطوه الوراء والتفكير)
يساعده لتحليل الموقف الذي مر به وردات فعله هل تتناسب مع الموقف ام مبالغ بها ، واكن ينبغي عليه عدم المبالغه ب تصرفه لانه كان منضبط منذ البدايه بسبب قلقه و كان يجب ان يستمر بالحرص كما نبهه زملاءه .

