



جامعة الجميع الذكية
EVERYONE'S SMART UNIVERSITY

Everyone's Smart University

Assignment 1 (Spring 2021)

Student Name **Najwa Abdullah Al-** نجوى عبدالله المحيسن

اسم الطالب

Muhaisin

Students I.D 2021203721

الرقم الجامعي

Section

Date

Course Code

Bachelor

18 / 02 / 2021

(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 للقاءها، 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 رابطة 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؟

بشكل مختلف بعد أن أصافح director أطلب من Chief Executive Officer أن يسمح لي بالجلوس وبعد أن اجلس أكون واثق في مدى خبرتي وقدرتي على النجاح في الدور الجديد ولكن يجب المحافظة على تسلسل سليم للأفكار فبدلاً من أتفوه بأمور غير مناسبة أخذ الوقت وافكر جيداً قبل الإجابة ثم أقوم بي إظهار أندفاعي و حماسي By working for the company سيثير اعجاب employer ولكن بشرط أن يكون طبيعياً وغير مبالغ فيه مثلما فعلاً مارك عندما وضع ساقاً على ساق وفكرة ربطة عنقه

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

نعم - لأن على رغم مع استمع إليه من colleagues لم يتأثر سلبياً بل على العكس زاد اصرار على He put forth his ideas, strategies and techniques البيع المختلفه وخبرته في His field of work بترتيبها واستعداد لطرحها رغم ما قيل من كلام سيئ عن Chief Executive Officer واثبت انه قادر على تحمل المسؤولية و أنه قادر على المواجهة وإظهار إيجابياتها جذب الآخرين إليه ويعزز علاقته بهم حيث يميل الأشخاص عامة إلى Forming relationships with positive people

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

body language وضع ساق على ساق اثناء المحادثة لأنها تدرج ذلك تحت بند التملل وعاده ماتكون سبب شعور عدم الارتياح ففي المقابله الشخصيه للعمل تشير الدراسات الى ان الاشخاص يشكلون نسبة كبيرة ويقيمون شخصيتك من خلال الأربعة الدقائق الاولى كن حذراً في تصرفاتك فالأثر الذي تتركه يكون بسبب جسدك وليس لسانك ، وتعتبر لغة الجسد جانب اساسي في تعاملاتك اليومية مع الناس وتزداد أهميتها في Job interviews and that large companies and recruiters are interested in body language اولاً بدايه من حركة العين واهتزاز القدمين وحتى السكوت لكن بشكل عام ان لغة الجسد لاتستخدم في قرار تعيين المتقدم للوظيفة بشكل بحت، وإنما تساعد على المفاضلة بين المتقدمين وتحديد اكثرهم صدقا واقدرهم على العمل تحت ضغط التوتر .

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

The importance of body language in communication حيث انها تعبر عن حاله الحقيقيه التي يشعر بها الانسان مثل Hate, love, rejection, approval, anger, boredom, trust and other human feelings and not disclosing the secrets of the previous work سمة النجاح Focusing on the work plan without mentioning the previous work so as not to consider divulging the secret of the previous work not to consider divulging the secret of the previous work مدركا لعيوبه الشخصيه اللباقة ودبلوماسية في الحديث عن ملاحظات العمل خصوصا مع المدير And that the body language, facial expressions, and the degree of voice are distinct signs to accept the notes, and the appropriate time must be chosen and new work cultures to be learned to express your opinion to the direct manager in a positive manner. والاجابه عن تساؤلات المدير من وجهة نظرك دون اضافات غير ضروريه الحفاظ على الخصوصيات بمطالبة المدير وقتا خاصا لتتحدث في امور ترى انها تؤثر على العمل يجب الفهم في دوافع ملاحظتك اذا طلب المدير رأيك حول امر ما افهم دوافعه اولاً لتجيبه بطريقة صحيحه ويجب الحرص على تقديم تقارير المفصله عن حالات ومسيرة العمل وذلك قبل ان يخطر له ان يسألك عن مدى التقدم في المشروع او العمل الحرص على الحصول على الجرأة اللازمة للسؤال حول اي شيء قد يكون نقطة ضعف للمرء مع مشروعه او عمله بالاضافه الى الإلتقان والإلتزام التام بقواعد العمل