



جامعة الجميع الذكية
EVERYONE'S SMART UNIVERSITY

Everyone's Smart University

Assignment 1 (Spring 2021)

Student Name . . . m e s s r i aمسرع اسم الطالب

M o h a m m e d محمد سويد العامري

ALamri

.....

Students I.D20212018382021201838... 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 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 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؟

كنت سأتعامل بكامل الانتباه لتواصلي اللفظي Verbal Communication وتكون اجوبتي مركزة على اسئلة ceo مع اضافة طرق عملي التي نجحت معاي واقدم توصيات لتحسين اداء المبيعات .

وطوال وقت اجتماعي مع ceo انتبه للغة التواصل الغير اللفظي Nonverbal Communication واتفادى العفوية مثل فك ربطة العنق وتغيير طريقة الجلوس التي مفترض اكون بكامل الاحترام والحضور اكثر رسمية وبساطة نفس الوقت .

ومن اغراض الاتصال الغير اللفظي هي نقل المواقف الشخصية The Second function is to convey interpersonal attitudes كنت سأتعامل مع ذلك باهتمام كبير بسبب السمعة المسبقة عن السيدة ويلز انها شديدة وحادة مفترض انتبه بشدة لمراقبة ابتسامتها ولطفها انها ترغب استدراجي منطقة الراحة لتظهر التصرفات الغير واعية مثل فك ربطة العنق وتغيير الجلوس ووضع ساق على ساق تنم عن كثير من عدم الاحترافية والانتباه .

كنت سأتعامل بشكل حذر لكلامي ولغة جسدي وعدم الوقوع في فخ Warmth الدفء لبيئة المحيطة في مكتب ceo .
وعدم التدخل مباشرة في عمل مديري والتدخل في مسؤولياته .

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

لا لم يقيم الموقف بشكل صحيح وتصرفه خاطيء .

بسبب عدم فهمه للبيئة environmen :

Formality شكلي ارتاح بشكل كبير بسبب سمعة سيدة ويلز ceo ووجد عكس ذلك بانه تنازل عن الاحترافية في الجلوس وربطة العنق تنازل عن Physical Appearance المظهر الجسماني مما اعطى انطباع مزعج ل ceo .

الاستجابة Responsiveness لدى مارك كانت خاطئة بسبب وقوعه في الارتياح الشكلي وتخلي عن التركيز على اهداف الاجتماع وخدمة اهداف الشركة والمبيعات بدلا من ذلك تدخل في عمل مديره وتجاوز حدود موقعه .

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

التواصل الغير لفظي Nonverbal Communications من جهة مارك .

فك ربطة العنق و تبديل وضعية الساقين للارجل على بعض .

Immediacy الوساطة اثناء تقييم مارك للموقف كان ارتياح شديد مما كانت حالة Status تقييمه للموقف خاطئ نسي موقعه كمندوب مبيعات وبداء يتصرف كمدير وتجاوز حدوده وبداء يتحدث عن مديره بدلا من التركيز عن

نفسه ونجاحه وكيف يدعم فريق المبيعات ، استجابة Responsiveness كانت غير موفقة من مارك .

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

K

الانتباه والتركيز دوما على لغة الجسد الصادرة منه دوما خصوصا اثناء الحديث مع الاخرين وممارسة الحضور الكامل للوعي اي الانتباه للغة الجسد الصادرة ويحللها كيف مشاعره وماذا يريد ان يوصل للاخرين .

E

تقييم لغة الجسد والكلام لتتوافق مع الاخرين في المجال المحيط المهني للوصول الى انسجام بعد محاكاة الاشارات التواصلية للوصول الى اللفة والانسجام .

Y

انصح امرك لتحديد اشارات لغة اللفظي والغير لفظي بشكل اكثر انفتاح بعد تأسيس الفة مع الاخرين .

S

تحليل المواقف بعد كل اتصال يا مارك توقف عن الفوضى لعل انتبهت مع المراجعات المستمرة لتحسين اداءك بعد كل تواصل وموقف لمصلحتك بشكل ايجابي .