



جامعة الجميع الذكية
EVERYONE'S SMART UNIVERSITY

Everyone's Smart University

Assignment 1 (Spring 2021)

Student Name شجون خالد العطاس اسم الطالب
Students I.D 2021203244 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 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 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؟

سوف أقوم بذلك بشكل مختلف تمام

سوف اختار أسلوب وطريقة تواصل مناسبة تليق باجتماع مهم مثل هذا لاننا نعلم أن اجتماعات العمل لها أهمية كبرى لأنها تفتح باب التشاور وتبادل الرأي حول موضوع أو مشكلة بغرض تحليلها واتخاذ قرار بشأنها، حتى يتم عرض النتائج لتحقيق أهداف المؤسسة ويجب ان نعلم أن هناك ضوابط يجب علينا أن نتبعها في الاجتماعات المهمة مثل المظهر الخارجي يعتبر من الأشياء المهمة في الحياة الاجتماعيه لانه يعطي الفكرة الاولى عن الشخص لذلك يجب حضور الاجتماع بملابس تليق بالمكان يلزم بالاجتماع مع السيدة ميلز الرئيس التنفيذي لشركة والمداخلة بشكل محترم ومهذب والجلوس بطريقة معبره وصحيحة ،لانه حديثا أظهر لغة فعاليتها وهي لغة الجسد في هذه الحالة المعنى الذي يصل هو المعنى الذي تقوله لغة جسدك فهي تمثل (٥٥٪)

وكلنا نعرف ان لغة الجسد لها تأثير أكبر من الكلمات وتعتبر من التواصل الغير لفظي لذلك عليك الانتباه لحركاتي أثناء الاجتماع لأن بعض الحركات غير المقصودة تكون لها تأثير سلبي ودلالات أخرى

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

تصرف مارك غير صحيح نهائيا ولم يقيم الموقف بدقة مع السيدة ميز الرئيس التنفيذي لشركة

نعرف أن في اجتماعات العمل على الشخص أن يصب كامل اهتمامه وتركيزه للاجتماع الذي يتواجد فيه ،ف تصرفات الإنسان وسلوكه وقت الاجتماع يظهر شخصيته لرئيسه في العمل ولزملائه فيجب أن تكون المواضيع التي يتحدث بها تكون لها علاقتها بالعمل وليس بالأحاديث الغير ضروريه, كما نعرف أيضا ان الاجتماعات الفعالة تحقق الأهداف المرجوة منها في اقل وقت ممكن وهذا الشيء خرج عنه او سهى منه مارك وقد وضح في مقابله مع

السيدة ميز عدم استعدادها للاجتماع وهذه من الاخطاء التي وقع فيها ايضا عدم طرح مواضيع تكون ذا صلة بالموضوعات المطروحة للنقاش في الاجتماع وهذا إن دل على شيء يدل على ان مارك لا يملك الخبرة الكافية لهذا الاجتماع

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

السلوك الصحيح متوقع من أي فرد، خاصة في الاجتماعات و المناسبات الرسمية في العمل. مع ذلك مارك لم يجيد هذا السلوك الصحيح وتصرف بطريقة غير لائقة أبدا عندما جلس بالطريقة غير معتدلة وضع رجل على رجل لتظهر عدم اهتمامه وهذا شيء منفر أيضا مارك لم يقم باستخدام لغة الجسد بالطريقة الصحيحة ولم يكن في جدية ف تصرفاته أظهرت بعض من الإستهتار

نعي أيضا ان المظهر الخارجي واللباس اللائق ، دائما يعطيان انطباعاً جيداً عن الشخص سواء أمام المدير أو الموظفين والزملاء ويعكس ذلك الثقة بداخل الشخص ولكن مارك قام بتصرفات غريبة فك ربطة العنق وعدم المبالاة وهذا تصرف غير لائق في اجتماع مهم كهذا مما أدى الى تغير في تصرف السيدة ميز الرئيس التنفيذي لشركة

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

ستساعد عملية KEYS في تحسين مهارات الاتصال لدى مارك في معاملة الناس بشكل مناسب وكيفية التعامل تحديدا في اجتماعات العمل المهمة والرسمية التي يلزم فيها أن تكون الثقة بالنفس عالية والقدرة على طرح الاسئلة البسيطة وأيضا ستعلم مارك التعامل التصحيح بلغة الجسد أمام السيدة ميز الرئيس التنفيذي لشركه وأظهار له مدى اهتمامه بالاجتماع بالجلوس بالطريقة الصحيح التي تبعث الجدية والفهم وأيضا الاحترام لها