

1- بالنظر الى السياق المهني ماذا كنت ستفعل الشيء نفسه او بشكل مختلف اذا كنت مكان مارك؟

الجواب: لا – لأن افعل مثل ما فعل مارك , لأن مارك قيم التقييم المبكر للسيدة ميلز واخذ بكلام زملائه من قبل ان يقابل السيدة مليز. ومارك لم يراعي التواصل اللفظي لأن التواصل اللفظي الى سهولة وصول المعلومات للطرف الآخر ولما يراعي التواصل الغير لفظي لأن قدم اشارة بانه غير مهتم بشيء.

2- هل تعتقد ان مارك تصرف على نحو دقيق وقيم الموقف بدقه؟ لما ولما لا؟

الجواب: لا – لقد كان تصرف مارك غير دقيق لأن مارك لم يراعي تواصل ولم ينتبه على اهتمامه بالمظهر الخارجي لان قام (بفك ربطة العنق ووضع ساق على ساق أثناء المحادثة) وهذا الشيء يعكس يعكس على عدم الاهتمام للطرف الاخر الموجود وتجاهل مارك كل القواعد التنظيمية هي التي تصف (متى, كيف, اين) ومع من تتحدث عن اشياء معينه المفروض على مارك ان يراعي كل من القواعد التنظيمية وبذلك قد تبين لمدير مارك ان مارك غير مهتم بهذا التواصل.

3- ماهي عوامل الاتصال التي ادت الى التغيير في تصرف الرئيس التنفيذي ؟

الجواب: عندما يشعر المرء ان مساحته الخاصة به بدأت تغرز فانه يحاول الحفاظ على المسافات, فعندما رأت السيدة ميلز اشارات من مارك وايماءاته فهي تعد من التواصل الغير لفظي فرأت ان مارك تجاوز مكانته فبدأت تحمي مساحتها الخاصة . لان مارك قد تجاوز طرق التواصل الغير لفظي وهي

- الشكل	- الدفئ	-الخصوصية
- القيود	-المعرفة	-المساحة

4- كيف يمكن لعملية KEYS ان تساعد مارك في تحسين مهارات الاتصال لديه؟

الجواب: تساعد بالمعرفه لأنها تعد من أهم الطرق الإتصال لأنه مارك يحتاج الكثير من الموضوعات التي يمكن لمارك معرفة مع من يتواصل الآخرين ومتى يجب ان يكون حول البيئة المحيطة بذلك يمكن أن يسيطر على المحادثات التي تحدث ووضع الأفكار والتأكد منها ويجب على مارك الإستماع والتنصت للآخرين وتقبل الانتقادات والآراء وتحمل اي شيء.