



جامعة الجميع الذكية
EVERYONE'S SMART UNIVERSITY

Everyone's Smart University

Assignment 1 (Spring 2021)

Student Name اسم الطالب

رهمف عبدالوهاب سماح العنزي

Students I.D 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 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 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؟

سأتصرف بشكل مختلف اذا كنت بموقف مارك لانه قد آرتكب الكثير من الأخطاء التي اعاققت عملية التواصل بينه وبين الرئيس التنفيذي لتصرفه بشكل غير مهني فقد أضاع فرصة تحقيق الأهداف التي كانت مرجوة من هذا الاجتماع فما كان يجب عليه ان يفقد تركيزه ويتناسى السبب الذي على أساسه قد تم هذا الاجتماع كما ان شعوره با الارتياح جعله يتصرف بطريقة غير مهنية ويعود ذلك على الاغلب لعدم معرفته بهمارات التواصل التي كانت ستساهم بشكل ايجابي في قدرته على الاستفادة من اجتماعه بالمدير التنفيذي وتقديمه نفسه بشكل احترافي فالتواصل الفعال اساس وقواعد يجب معرفتها لتحقيق الاستفادة الكاملة من المواقف التي نتعرض لها ونواجهها

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

لا لم يتصرف بشكل دقيق وذلك بسبب شعوره با الارتياح الذي أدى إلي تساهله وجعله يتصرف بإستخفاف الي ان تغيرت لغة جسده وجعلته يقدم نفسه بشكل غير مهني و عملي وأصبح يتحدث عن أمور بعيدة كل البعد عن مأسئل عنه وهي الأسئلة التي تعبر عن مااهمية الاجتماع وبا الأساس الذي قد جعل الاجتماع لمناقشته فعندما قام بفك ربطة العنق ووضع ساق على ساق والتحدث في أمور لا علاقه لها بإجتماع فقد اضعف موقفه وتسبب بتغير موقف مدير التنفيذي بشكل سلبي عندما شعر بأن مارك شنت هدف الاجتماع وأضاع الفرصة التي كانت مقدمه له ويعود ذلك لارتكابه اخطاء جوهرية اعاققت عملية التواصل بينه وبين مديره التنفيذي وتسببت بنفور الاخر

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

لغة الجسد مارك التي تعبر عن عدم إهتمامه واستخفافه بالموقف فلم يكن دقيق ولا عملي ولم يتصرف بمهنية ويبدأ بالاجابه على الأسئلة بشكل واضح ومباشر ودقيق على العكس من ذلك فقد تشتت ذهنه وخرج عن محتوى الاجتماع وذلك بالطبع قد أدى الي تغير موقف مديره قد يكون شعوره بالإحباط من ماحدث او لانه قد اعتبر هذا الاجتماع مضيعه للوقت وذلك بالطبع شيء محبط ومؤسف ماحدث لأن مارك قد أضاع فرصه جيده له قد يكون عن غير قصد ولكن كان الاجدر به ان يُلم بمهارات التواصل التي كانت معرفته بها ستساعفه في هذا الموقف وتجنبه الكثير من الأخطاء التي قد قام بها في هذا الاجتماع

٤. كيف يمكن لعملية **KEYS** أن تساعد مارك في تحسين مهارات الاتصال لديه؟
الألمام بمهارات التواصل بشكل عامل رئيسي في نجاح الفرد بشكل خاص ونجاحه في حياته العملية وذلك يكون بفهم لغة الجسد الشخص المقابل له والتحكم وضبط لغة جسده هو وذلك لإهميتها وما تُشكله من فارق في أي موقف يتعرض له الانسان و با الطبع عليه العمل على زيادة تركيزه وتوقد ذهنه ليكون دائماً على استعداد ان يواجه أي موقف وان يكون محدد وعملي خصوصاً وان مهارات التواصل عبارة عن طريقة اتصال بالطرف الاخر وتساعد المرء على التعبير عن نفسه بطريقة صحيحة واضحة و مباشرة ولا يكون ذلك الا بالتمكن من هذه المهارات فالعائد من اتقانها يخلق فرق واضح في شخصية الفرد وتساهم في نجاحه وجعله شخص واثق ايجابي ومحط ثقة واحترام واعجاب من حوله