



جامعة الجميع الذكية
EVERYONE'S SMART UNIVERSITY

Everyone's Smart University

Assignment 1 (Spring 2021)

Student Name Mohamme Osaïd Omar
Sukkar

اسم الطالب محمد أسيد عمر سكر

Students I.D 2021200812

الرقم الجامعي 2021200812

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 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 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 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:

1. بالنظر إلى السياق المهني، ماذا كنت ستفعل الشيء نفسه و / أو بشكل مختلف إذا كنت مكان مارك؟

في علم المهارات الاتصالية لدينا نوعان منها وهي (**Nonverbal - Verbal Communication**). في الواقع مارك اصبح لديه شعور الخوف والقلق وهذه تسمى **Express emotion** بسبب تحدث زملائه عن السيدة ميلز في العمل.

أيضا اعتقد ان مارك شخص ناجح في عمله ولكنه افتقد شيء مهمًا وهو (أن لا اصدق او ابالغ في شيء اذا لم اشاهده من قبل) وهذه تسمى في علم المهارات الاتصالية (**Intensification**) ان لا تبالغ في الشعور في شيئًا ما .

لدي قصه واجهتني مع مديري المباشر بي (عندما كنت في احدى الشركات التي اعمل بها فقط تعرفت على موظفين ومن احد الشباب ، كان يقول لي ان المدير المباشر فهو شخص لطيف ويقدر العمل الذي تقوم به وانه يقوم في التحفيز المباشر وغير المباشر ولكن تفاجئت عندما ألتقيت به فقد كان عكس الكلام الذي قيل عنه ، وذلك بسبب عن سماعي عن شخص وانا لا اعلم عنه شيء واعتقد هي (**Regulative rules and Intensification**) الخاص بي.

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

من خلال قراءة السياق فقط لا أعتقد انه تصرف بنحو دقيق وذلك بسبب سماعه عن السيدة ميلز. في (**Regulative rules**) تشرح لنا عدة أمور منها مع من نتكلم (**Whom**) وهنا أقول انا مارك فقط هذه القاعدة لأنه عندما رأى السيدة ميلز وهي تضحك له فقد فقدنا القاعدة مع من يتكلم. أيضا في (**Facial Express**) شعر مارك في ارتياح عندما رأى السيدة ميلز وهي تبسّم وعندما قام بفك ربطة العنق ووضع رجل على رجل تسمى (**Posture**) واصبح يسمى متعالي واعتقد انه في موضع أعلى من منصبه.

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

كما أسلفت سابقاً ان مارك قام ببعض الأخطاء في (**Nonverbal and Verbal Communication**) وهي:

Regulative rules ✚

Facial Express ✚

Verbal Communication ✚

Posture ✚

ولذلك قام الرئيس التنفيذي بتغيير سلوكه وأهم العوامل :

Vocal Expression 🌟
Facial and eye expressions 🌟

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

يوجد في تحسين مهارات الاتصال أربعة عوامل وهي تقسم من كلمة **Keys** الى :

- 🌟 **Know yourself** في هذه المرحلة يجب عليه ان يقوم في تطوير مهاراته الاتصالية التي تنقصه ويقوم بتطوير استراتيجياته التي يستخدمها مع الأشخاص في وقت الاجتماع الشخصي او مجال العمل ويقوم بتطوير مهاراته الضعيفة .
- 🌟 **Evaluate the professional context** في هذه المرحلة يجب عليه ان يقوم بمعرفة كامل احتياجات وحالة الشخص الذي سوف يكون في الاجتماع.
- 🌟 **Your communication interaction** في هذه المرحلة يجب عليه ان يقوم او يتطلب بمراقبة سلوكه الخاص من (**Verbal and Nonverbal Communication**) والتي فقد منها وقت الاجتماع
- 🌟 **Step back and reflect** في نهاية المراحل سوف يشعر ان ثقته قد زادت وان تطويره لمهاراته سوف تشجعه ان أن يقوم بنقلها عبر الاجتماعات وان يقوم بتطوير ذاته كما فعل سابقا.