



جامعة الجميع الذكية
EVERYONE'S SMART UNIVERSITY

Everyone's Smart University

Assignment 1 (Spring 2021)

Student Name Bader nasser saleh
alkaboudi

اسم الطالب بدر ناصر صالح الكبودي

Students I.D 2021202701

الرقم الجامعي ٢٠٢١٢٠٢٧٠١

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 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:

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

فعل مارك غير صحيح (incorrect) لأنه لم يقدر مديره السابق (His former manager) و المفروض مهما يكن لا يتكلم عن مديره السابق بسوء عند رئيس الذي يقدم عنده أو عند أي شخص كان حتى لو أنه أسلوبه راقى (His style is classy) و يتقبل الحكي و بعد ما تكلم بهذه الطريقة فعل ميلز في نهيه صحيح لان كلنا بشر يوجد لدينا سلبيات (Negatives) و يوجد لدينا إيجابيات (Pluses) و لذلك علينا ان نحاول اظهار الجانب الايجابي ، و اذا كنت في مكان مارك لن افعل شيء سيء لأي شخص اذاني او غلط علي او انه يتكلم عن شخص و يقول ان أسلوبه سيء او انه يغضب كثيراً او انه لا يسمع لأي شخص ينصحه او يتكلم معه او انه يقاطع و لا يسمح لك بإكمال حديثك معه بالكلام و لكن ما احكم لأي شخص الا بعد ما اجلس معه و اتحاور معه و اسمع عنه و لا اسمع من غيره لان كل انسان ينظر للشخص من وجهة نظره و لا تتوافق أوجه النظر لان كل شخص يحمل له شخصية معينة او يحب ان يتحاور بأسلوب معين حتى و لو كان أسلوبه سيء .

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

لم يتصرف مارك على نحو جيد لأنه لم يحترم السيدة رئيس التنفيذي ميلز الذين قالوا عنها انها "ساحرة الغرب الشريرة" ومن المفترض انه لا يتصرف بشكل غير مهذب وبدايته من تواصله غير اللفظي (non-verbal communication) ، لان ميلز عندها مشاعر وتحزن و تتضايق إذا سمعتها ، ومن المفترض من مارك اذا ذهب يتقابل معها لا يسمع من زملائه كلاماً سلبياً عنها الا بعد المقابلة معها ليحكم بعدها انها محترمه وان لا ينقل لأي شخص الا الإيجابي وان يتكلم معه على أفضل أسلوب وان يجلس باحترام وادب كما علمنا الرسول صلى الله عليه وسلم .

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

العوامل التي أدت إلى تغيير تصرفها أنه ما احترمت أداب التواصل اللفظي (**verbal communication**) وأيضا ما احترمت السيدة ميلز و من الأفضل أنه لا يفك العنق لأن ربطة العنق تدل على احترام الشخص الذي امامه و من ادأب الجلوس أنه لا يضع ساق على ساق لأن هذي تدل في لغة الجسد (**body language**) قلة الاحترام لشخص الذي امامك حتى لو كان الشخص الذي امامك ليس يملك منصب او ذو شخصية هامة .

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

من اللازم ان تتعرف على تقييم ذاتك وان تعرف نفسك (**Know yourself**) وان تتعلم مهارات التواصل (**communication skills**) والاتصال مع الآخرين لكي تجعل تجعل لك قيمة واحترام بين الناس ولا تسيء الضن بالآخرين لأن أوجه الناس ليست مثل بعض ، ويجب عليك ان تضع لكل شيء له حد من التواصل والكلام وان تحسب لكلامك ألف حساب لأن أي كلمة تخرج من لسانك انت تكون محاسب اليها في الدنيا و في الاخرة وان تكون حسن المظهر لكي تكتسب احترام الآخرين لك وليس من المعقول أنك تجبر أحد ان يحترمك لأن الاحترام يكسب ولا يطلب .