



www.massira.jo

أصول التفاوض

ESSENTIALS OF NEGOTIATION

الأستاذ الدكتور
نادر أحمد أبو شيخة

استاذ إدارة الأعمال
عميد كلية الاقتصاد والعلوم الإدارية
الجامعة الهاشمية - الأردن



تم إعداد بيانات الفهرسة والتصنيف الأولية من قبل دائرة المكتبة الوطنية

حقوق الطبع محفوظة للنشر

جميع حقوق الملكية الأدبية والفنية محفوظة لدار المسيرة للنشر والتوزيع عمان - الأردن ويحظر طبع أو تصوير أو ترجمة أو إعادة تنضيد الكتاب كاملاً أو مجزأً أو تسجيله على اشربة كاسيت أو إدخاله على الكمبيوتر أو برمجته على إسطوانات ضوئية إلا بموافقة الناشر خطياً

Copyright © All rights reserved

No part of this publication may be translated, reproduced, distributed in any form or by any means, or stored in a data base or retrieval system, without the prior written permission of the publisher

- الطبعة الأولى 2008م - 1428هـ الطبعة الثانية 2009م - 1429هـ
الطبعة الثالثة 2010م - 1431هـ الطبعة الرابعة 2011م - 1432هـ
الطبعة الخامسة 2012م - 1433هـ الطبعة السادسة 2013م - 1434هـ
الطبعة السابعة 2015م - 1436هـ الطبعة الثامنة 2016م - 1437هـ
الطبعة التاسعة 2017م - 1438هـ الطبعة العاشرة 2019م - 1440هـ
الطبعة الحادي عشر 2021م - 1442هـ



دار

المسيرة

للنشر والتوزيع والطباعة

شركة جمال أحمد حيف وإخوانه

عنوان الدار

الرئيسي : عمان - العبدلي - مقابل البنك العربي هاتف : 962 6 5627049 فاكس : 962 6 5627059

الفرع : عمان - ساحة المسجد الحسيني - سوق البتراء هاتف : 962 6 4640950 فاكس : 962 6 4617640

صندوق بريد 7218 عمان - 11118 الأردن

E-mail: Info@massira.jo . Website: www.massira.jo

التصميم والخراج : دائرة الانتاج

www.massira.jo

أصول التفاوض

ESSENTIALS OF NEGOTIATION

الأستاذ الدكتور
نادر أحمد أبو شيخة

استاذ إدارة الأعمال
عميد كلية الإقتصاد والعلوم الإدارية
الجامعة الهاشمية - الأردن



الإهداء

إلى والديّ، اعترافاً بفضلهما

إلى زوجتي، تقديراً لتضحياتها

إلى أولادي، أمل حياة ورجاء مستقبل

الفهرس

11..... المقدمة

الفصل الأول

المفاوضات: المفهوم والخصائص

19..... مفهوم المفاوضات

23..... خصائص المفاوضات

36..... الهوامش

39..... تمرين

الفصل الثاني

الشخصية والثقافة، والسلوك التفاوضي

51..... نماذج الشخصية

62..... اختلاف الثقافات

77..... الهوامش

78..... تمرين

الفصل الثالث

مبادئ التفاوض

89..... مبادئ تتعلق بالمفاوض

94..... مبادئ تتعلق بالسلوك التفاوضي

96.....	مبادئ تتعلق بنظام العمل في المفاوضات
99.....	مبادئ تتعلق بالتكتيكات التفاوضية
102.....	الهوامش
103.....	تمرين

الفصل الرابع

مناهج التفاوض والدافعية

117.....	مناهج التفاوض
128.....	الدافعية والتفاوض
135.....	الهوامش
136.....	تمرين

الفصل الخامس

استخدام الفريق التفاوضي

144.....	أهمية استخدام الفريق التفاوضي، وحدود استخدامه، وتكوينه، وحجمه
152.....	اختيار رئيس الفريق التفاوضي، وواجباته
155.....	المفاوض - اختياره، وتحفيزه، وتدريبه، وتحديد سلطاته
162.....	الهوامش
163.....	تمرين

الفصل السادس

مهارات حل الصراع

168.....	طبيعة الصراع
171.....	الإصغاء والتواصل

176.....	فهم العملية التفاوضية واختيار السلوك المناسب
182.....	قيادة الفريق التفاوضي
190.....	معالجة التوتر
196.....	الهوامش
197.....	تمرين

الفصل السابع

الإعداد للمفاوضات

203.....	أهداف الإعداد للمفاوضات
217.....	خطوات الإعداد للمفاوضات
233.....	الهوامش
234.....	تمرين

الفصل الثامن

استراتيجيات التفاوض وتكتيكاته

237.....	استراتيجيات التفاوض
239.....	تكتيكات التفاوض
293.....	الهوامش
294.....	تمرين

الفصل التاسع

التكتيكات التفاوضية المضادة

301.....	التكتيكات التفاوضية المضادة
362.....	الهوامش

363 تمرين

الفصل العاشر

مفاوضات الرهائن

374 مبادئ ومجالات واستراتيجيات مفاوضات الرهائن

377 جوانب العملية التفاوضية

386 الهوامش

387 تمرين

الفصل الحادي عشر

المفاوضات وإدارة الأزمات الدولية

391 الأزمة: إطار عام

395 إدارة الأزمة: المفهوم، والاهداف، والمقومات

400 مراحل إدارة الأزمات

401 وسائل إدارة الأزمات

404 الهوامش

408 تمرين

الفصل الثاني عشر

المفاوضات في الحضارات القديمة وعند العرب المسلمين

413 المفاوضات في عهد الإغريق

414 المفاوضات في عهد الرومان

414 المفاوضات عند العرب والمسلمين

417 الهوامش

419..... تمرين

الخاتمة

423..... الخاتمة

المراجع

431..... المراجع باللغة العربية

436..... المراجع باللغة الإنجليزية

www.massira.jo