

## المستخلص

### اختلاف الثقافة على عملية التفاوض

(دراسة وصفية )

بندر بن محمد بن معمر

الدكتور عبد الله عبد الكريم السالم

قسم الإدارة العامة - كلية الاقتصاد والإدارة

1432هـ/2001م

هدفت الدراسة إلى معرفة أثر الاختلافات الثقافية على عملية التفاوض ، وتحددت مشكلة الدراسة في السؤال التالي : ما هو أثر الاختلافات الثقافية على عملية التفاوض ؟ ناقشت الدراسة مفهوم الاختلافات الثقافية ومفهوم التفاوض وعملية التفاوض ومن ثم توضيح دور المفاوض الناجح في إدارة الاختلافات الثقافية

وأظهرت نتائج الدراسة :

- وضحت الدراسة أن الثقافات تختلف من حيث المعتقدات والقيم والعادات والأعراف والاتجاهات وطرائق التفكير وكل ذلك ينعكس على سلوك طرفي التفاوض إيجابياً وسلبياً .
- إن المفاوض الناجح هو الذي يفهم طريقة تفكير الطرف الآخر ويفهم ثقافته الأمر الذي يساعده على تحقيق أهداف التفاوض .
- إن عملية التفاوض تتميز فيها مجموعة من العلوم مثل علم الإدارة وعلم الاجتماع وعلم النفس والعلوم السياسية وعلم الأجناس وعلم اللغات وكل علم له علاقة بفهم التواصل والتفاعل بين الناس .
- اقترحت الدراسة نموذجاً مبسطاً يساعد على فهم وتشخيص وتحليل أثر الاختلافات الثقافية على عملية التفاوض .
- وعلى ضوء النتائج التي توصلت إليها الدراسة فقد أقرح الباحث عدة توصيات من أهمها :
- إجراء مزيد من الدراسات في هذا المجال من قبل الطلاب في كليات ومعاهد الإدارة بالدول العربية .
- تبادل الرسائل الجامعية في هذا الموضوع بين الجامعات العربية لإثراء المعرفة .
- إجراء المزيد من الدراسات المقارنة في موضع الاختلاف الثقافية في دول الخليج العربي والمملكة العربية السعودية للاستفادة من تلك المعرفة في إدارة الاختلافات الثقافية في المنظمات متعددة الجنسيات في هذه الدول العربية .
- ترجمة بعض الكتب في موضوع إدارة الاختلافات الثقافية لسد الفجوة المعرفية في المكتبة العربية في هذا المجال .

## **Abstract**

### **The impact of cultural difference on the negotiation process (Descriptive Study)**

**Bandar Bin Mohammad Bin Muammar**

**Abdullah Abdul kreem Al-Salem**

**Department of Public Administration, Faculty of Economics and  
Administration**

**1432 AH / 2011**

The study aimed to determine the impact of cultural difference on the process of negotiation, the Study identified a problem in the following question: What is the impact of cultural differences on the negotiation process? The study discussed the concept of cultural differences and the concept of negotiator in the successful management of cultural differences.

The result of the study:

-Explained the study that cultures differ in terms of beliefs, values, habits, cults, attitudes, and ways of thinking and all that is reflected on the behavior of the parties to negotiate a positive and negative.

-The successful negotiator who understands the thinking of the other party and understand the culture, which helped him to achieve the objectives of the negotiation.

-That the negotiation process Taatmazj a group of science such as management science, sociology, psychology, political science, anthropology and linguistics and all knowledge related to the understanding of communication and interaction between people.

- The study suggested a simplified model helps to understand, diagnose and analyze the impact of cultural differences on the process of negotiation.

In light of the finds of the study, the researcher has proposed several recommendations, including:

-Further studies in this area by the students in colleges and management institutes in Arab countries.

- Exchange of letters degrees in this subject among Arab universities to enrich the knowledge.

- Further comparative studies of cultural differences in the Persian Gulf states and Saudi Arabia to take advantage of that knowledge in the management of cultural differences in multinational organizations in these countries.

- The translation of some books on the subject of managing cultural differences to bridge the knowledge gap in the Arab library in this area.