

مفاهيم

الأسس العلمية للمعرفة

سلسلة شهرية تركز على التحليل العلمي الموضوعي لمضمون وأبعاد أهم المصطلحات الشائعة ذات العلاقة بالقضايا المرتبطة بالتطورات الدولية أو الإقليمية المؤثرة على مصر أو القضايا الداخلية محل الجدل العام والتي يشوب مفاهيمها الكثير من الالتباس وذلك على قاعدة الأسس العلمية للمعرفة والتي تسهم في التقييم الرشيد للمواقف.

المركز الدولي للدراسات
المستقبلية والاستراتيجية
مؤسسة بحثية مستقلة غير
هادفة للربح - (مركز تفكير) -
تأسس عام ٢٠٠٤ لدراسة
القضايا ذات الطابع
الاستراتيجي والتي تتصل
بالتغيرات العالمية وانعكاساتها
المحلية والإقليمية .

رئيس مجلس الأمناء
أحمد فخر

مجلس الأمناء
إبراهيم كامل

أسماء الغزالي حرب
إسماعيل الدفتار
منى مكرم عبيد

المدير التنفيذي
عادل سليمان

المشرف على التحرير
فؤاد السعيد

السيرة التحرير
أسما، محمد فريد

مفاهيم

إعداد
أحمد فخر

— — —————

“ ”

“ ”

(..) /

.

/

(... — — — —)
“ ”

.

“

”

“

— —————

"

"
.

"

"

"

.

() .

:

Dirty Tricks

————— ° —————

.

أسرة التحرير

—

•

.

•

Win – lose process

Win –

Win process

.

•

—

—

.

.

•

.

Y

—

.

- :

•

■

A Sociological Point of view

.

Negotiation as a learning Process

.

As a psychological process

.

Joint – Decision making process

.

As dual responsiveness

.

■

.

—

.

:

.

.

—

.

—

.

—

.

—

Dirty

.Tricks

Sociological Point of view -----

•

.

.

.Vague

•

- ∴

.

.

.

.

Fairness

.

.

Tough

win – win

win – lose process

process

As a learning process

()

()

()

Full information assumption

.

()

.

"

—

—

"

()

.

()

.

- :

()

-

.Actual Payoff

-

.

-

.Cost – Benefit

Psychological Process

-

.

— —

■

■

— ■

■

1

2

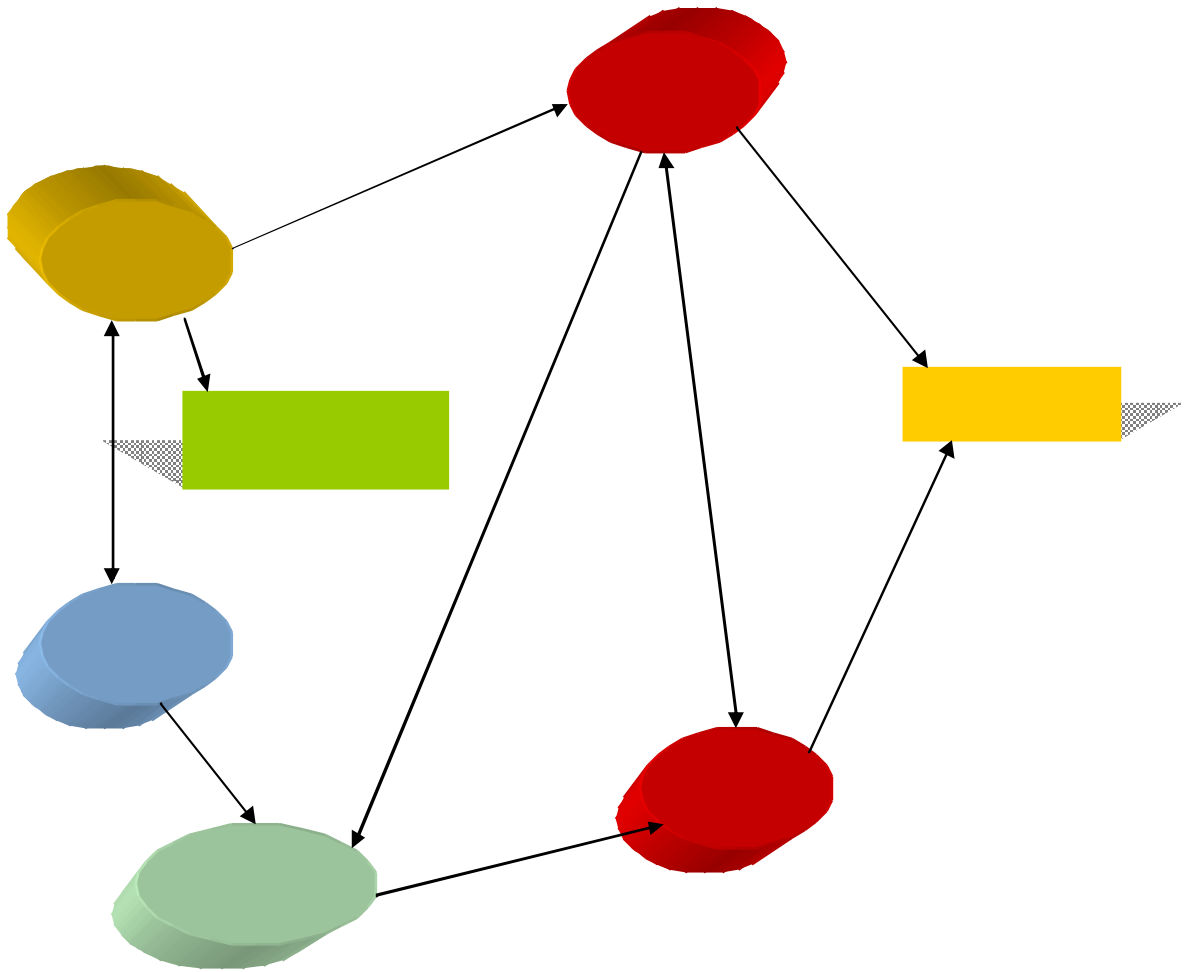
1

1

1

—

8



Joint – Decision

making process

:

Coalition

Zero – Sum

more numerous

" "

Judication

Monitor

Negotiation

Positive – sum

.Fixed parties and flexible values

" .
" .
:

) .
.(Formula/details

: / :

-

Forward

.Oriented Moves

-
" " "
" "
" / " -
.
" / " -

As dual responsiveness

Where should we be?

Where are they?

Action – Reaction cycle

Pattern of concession –

.making

-

.

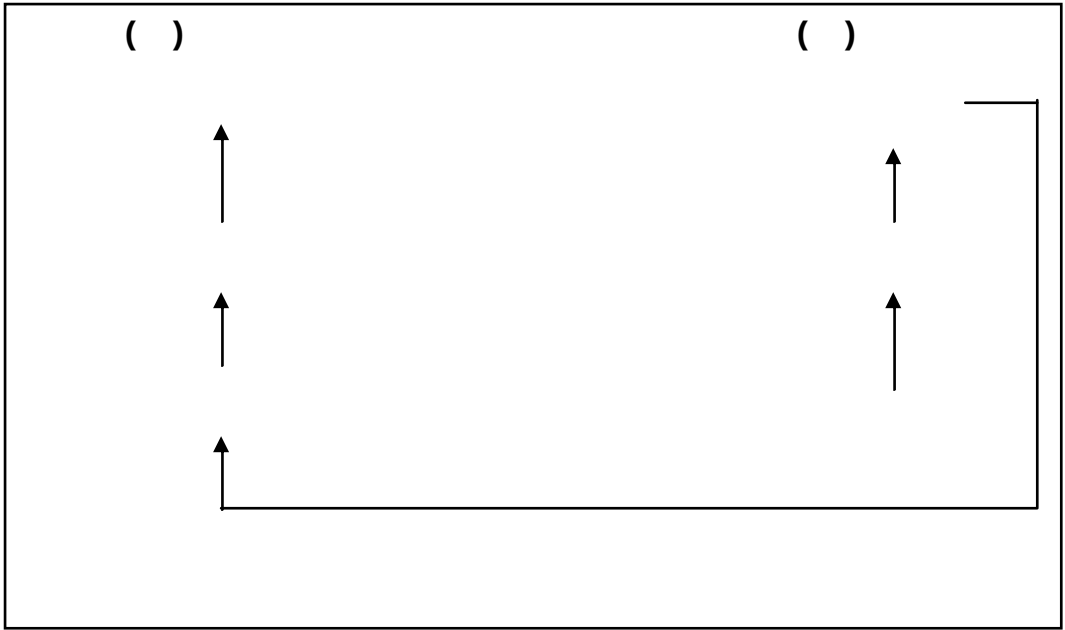
-

Boundary – role

conflict

.

.



:

Wise

.

.

.Efficient

.

.

.

.

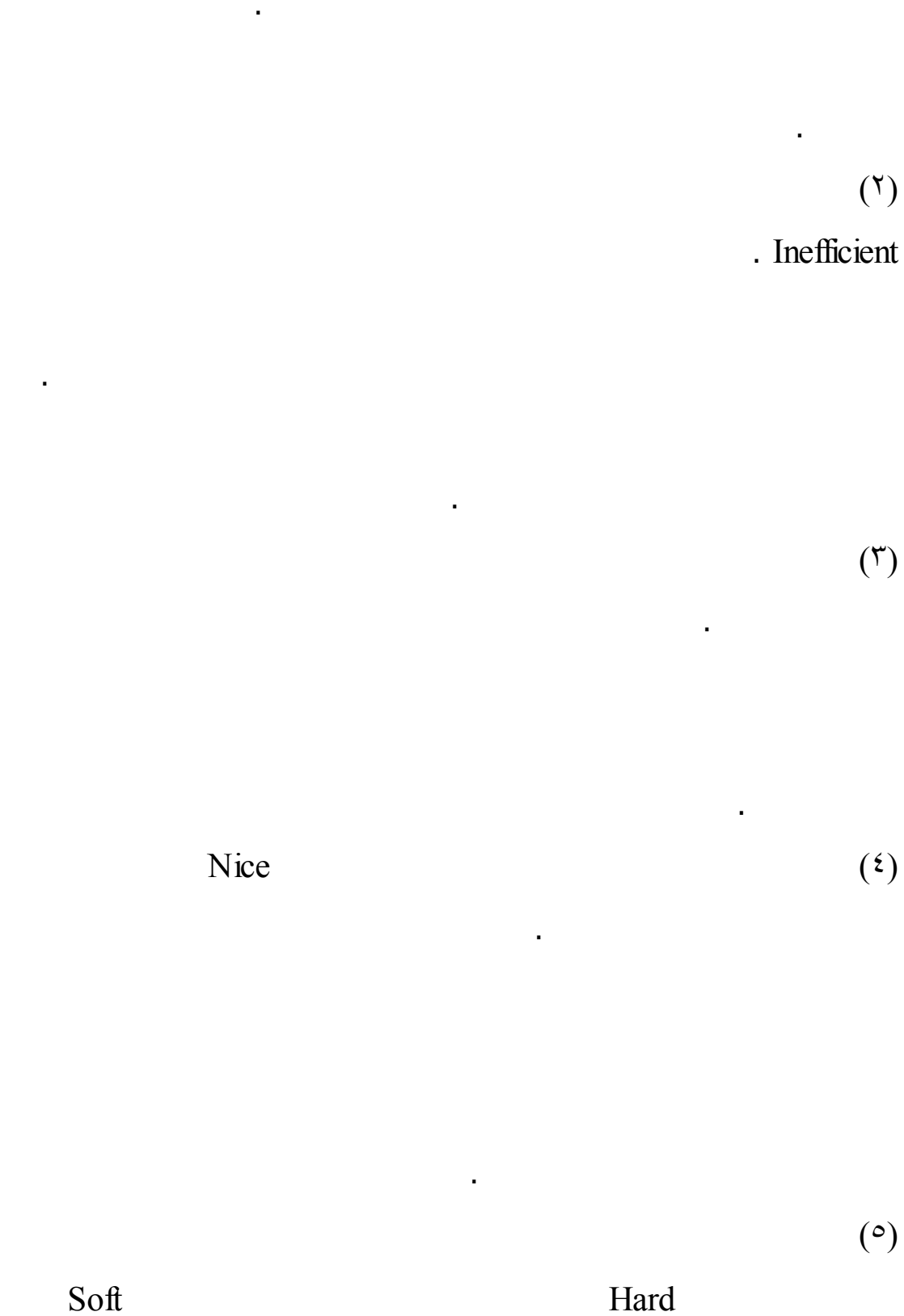
.wise

.

:

Don't Baring over position

(¹)



Separate the people from the

problem

Deal directly with

()
the people problem

— — —————

.

.

()

- ∴

-

∴

— — —

.

-

.

-

Allow the other side to let off steam

Don't react to .

emotional outbursts

Use symbolic gestures

:Communications (

Face the problem

.not the people

Focus on interests not

positions

For a wise

solution reconcile interests not positions

How do you identify interests?

Whynot?

•

: .

- :

make a list -

.

.

Talking about interest -

.

make your interests come alive -

.

.

.

Acknowledge -

their interests as part of the problem

Put the problem before your

-
answer

Look forward, not Back.

.Be concentrate but flexible.

Be hard on the problem,

-
soft on the people

.Firm & open

Invent

options for Mutual gain

.

"

Brain Storming "

:

-

.

Brain Storming

-

.

-

.

-

.

:

Brain Storming

.

-

.

-

.

-

.

Brain Storming

.

Brain Storming

.

Insist on Using Objective

Criteria

:

.

-

.

-

.

-

.

-

.

-

.

-

.

-

What is your theory?

-

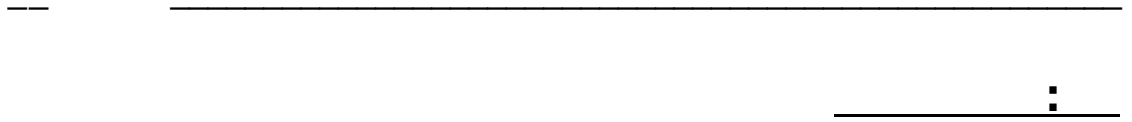
.

-

--	--	--

Yes, But

Dirty Tricks



Protecting Yourself

"

"

Brain

Storming

- :

-

-

Merits

.

-

.

Dirty Tricks

.

.

.Take it or leave it

:

Hard Bargaining

.

.

.

In Good

.Faith

Reliability

-

.

.

.

.